

IICA  
E71 DE INDUSTRIA,  
104 EGRACION Y  
COMERCIALES  
INTERNACIONALES

37890900

IICA  
BIBLIOTECA VENEZUELA  
12 JUN. 2003  
RECIBIDO

MINISTERIO DE  
RELACIONES EXTERIORES

# TALLER NACIONAL SOBRE NEGOCIACIONES Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

28 Y 29 DE NOVIEMBRE DE 1994

MINISTERIO DE  
AGRICULTURA

JUNTA DEL ACUERDO  
DE CARTAGENA

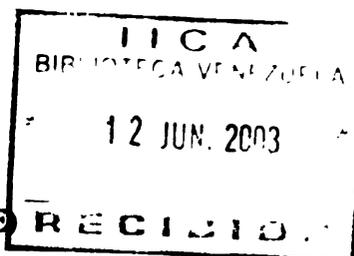
INSTITUTO  
INTERAMERICANO  
DE COOPERACION PARA  
LA AGRICULTURA

LIMA - PERU

00006372

11CA  
E71  
104

**TALLER NACIONAL SOBRE NEGOCIACIONES Y ACUERDOS  
COMERCIALES INTERNACIONALES PARA EL SECTOR  
AGROPECUARIO  
28 Y 29 DE NOVIEMBRE DE 1994  
LIMA - PERU**



El Acta Final de la Ronda Uruguay (Resumen de Prensa - GATT)

La Organización Mundial de Comercio (Información Comercial Española -ICE)

Tratados de Libre Comercio entre algunos países de América Latina y el Caribe (SELA)

Centroamérica Frente a los Nuevos Tratados Comerciales Internacionales: Notas para una agenda en Materia Agrícola. (IICA)

Las Barreras no arancelarias a las exportaciones Latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea. (CEPAL)

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Información Comercial Española - ICE)

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición (Información Comercial Española - ICE)

Acuerdo sobre Medidas de Salvaguardia (Información Comercial Española - ICE)

Acuerdo sobre Normas de Origen (Información Comercial Española - ICE)

Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI: Acuerdo "Antidumping"  
(Información Comercial Española -ICE)

Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias  
(Información Comercial Española - ICE)

Aumento del Acceso a los Mercados Resultante de la Ronda Uruguay (GATT)

El Sistema Integrado de Solución de Diferencias (Información Comercial Española -ICE)

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales: Una evaluación para América Latina y el Caribe. (CEPAL)

Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay:  
Perspectiva Latinoamericana y del Caribe (SELA)

El Acuerdo sobre la Agricultura en la Ronda Uruguay del GATT  
(Información Comercial Española - ICE)

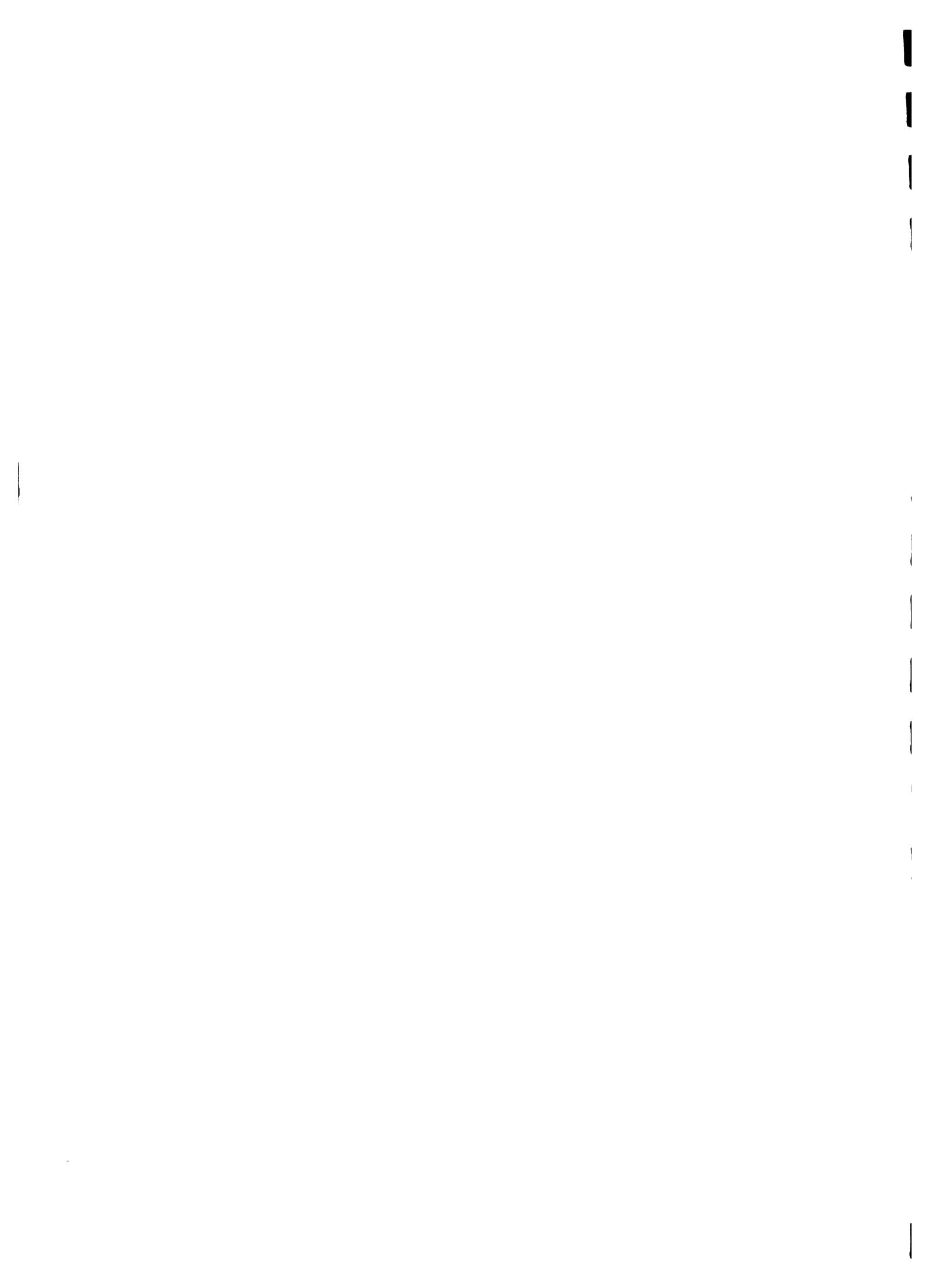
Nota sobre los compromisos de la Ronda Uruguay en materia agrícola (SELA)

Armonización Regional de Instrumentos de Comercio Exterior Relacionados con el Sector Agrícola

El Sector Agropecuario en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Mexico-Canadá (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos)

Técnica y Prácticas de las Negociaciones (IICA)

Teoría y Procesos en las Negociaciones Internacionales (PNUD - CEPAL)



# URUGUAY ROUND

RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

NUR 084  
5 de abril de 1994

---

## EL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY

---

### RESUMEN DE PRENSA

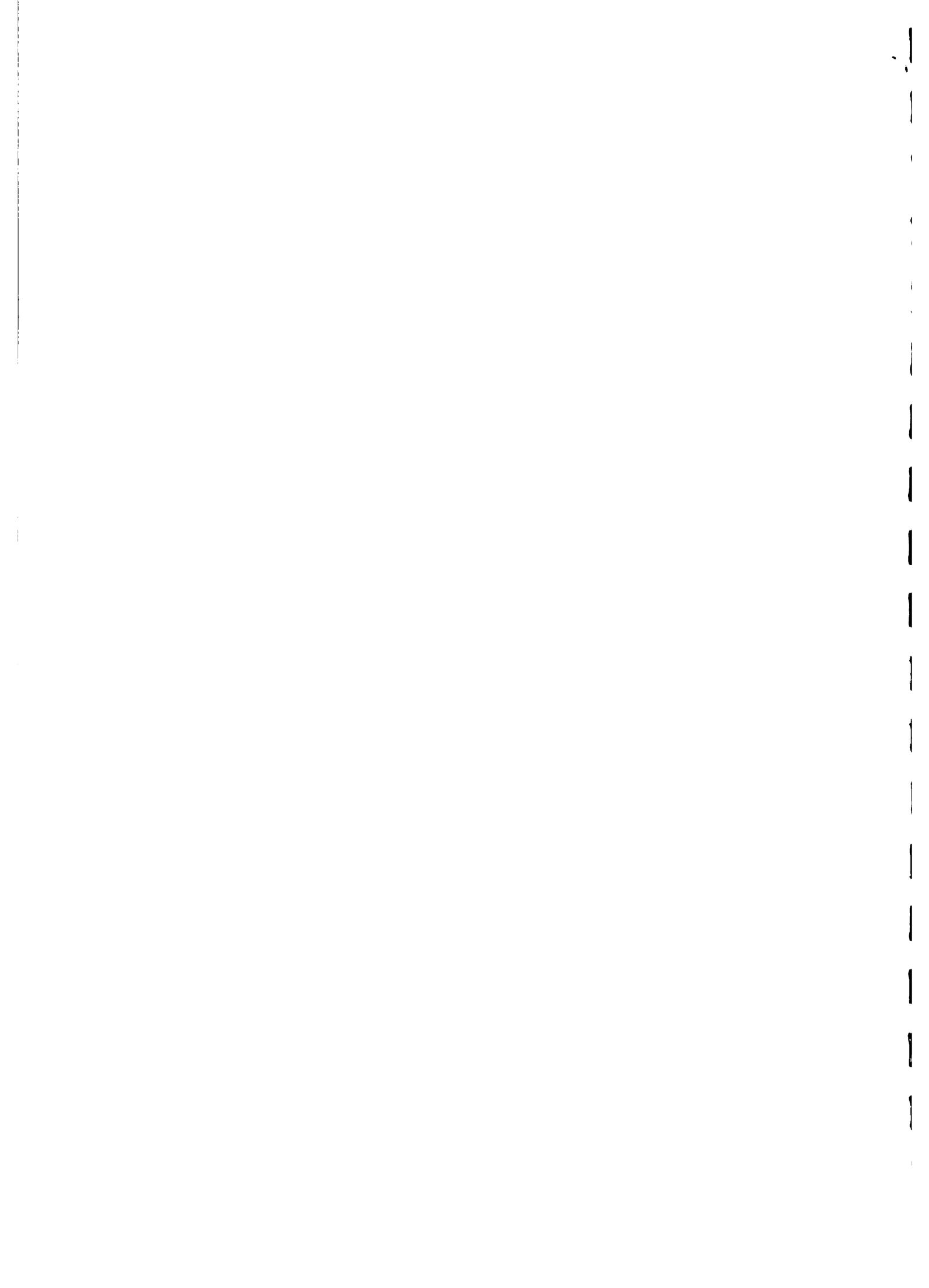
"El Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales" es un documento de 450 páginas que contiene textos jurídicos en los que se plasman los resultados de las negociaciones desde que se inició la Ronda en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986.

Además de los textos de los acuerdos, el Acta Final contiene decisiones y declaraciones ministeriales que proporcionan una mayor claridad con respecto a determinadas disposiciones de algunos acuerdos.

En las páginas siguientes se recogen resúmenes de todos los elementos del Acta Final. Estos resúmenes se presentan para orientación de los medios de comunicación y carecen de fuerza legal.

El Acta Final engloba todas las esferas de negociación citadas en la Declaración de Punta del Este, con dos importantes excepciones. La primera son los resultados de las "negociaciones sobre acceso a los mercados", en las que los países han contraído compromisos vinculantes de reducción o supresión de obstáculos concretos, arancelarios y no arancelarios, al comercio de mercancías. Estas concesiones se consignan en listas que forman parte integrante del Acta Final. La segunda excepción son los "compromisos iniciales" relativos a la liberalización del comercio de servicios, que se consignan también en listas nacionales.

CONTINÚA



---

## Índice

---

<b>Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio</b> .....	5
<b>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994</b> ....	5
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo II.1 b)</b> ...	5
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII</b> ....	5
<b>Entendimiento relativo a la interpretación de los artículos XII y XVIII.B</b> .....	5
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV</b> ...	6
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXV</b> ...	6
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII</b> ..	6
<b>Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXXV</b> ..	6
<b>Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994</b> .....	7
<b>Acuerdo sobre la Agricultura</b> .....	8
<b>Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b> .....	11
<b>Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido</b> .....	12
<b>Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio</b> .....	14
<b>Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio</b> ....	15
<b>Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Antidumping)</b> .....	15
<b>Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Valoración en Aduana)</b>	17
<b>Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición</b> .....	17
<b>Acuerdo sobre las Normas de Origen</b> .....	18

<b>Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación</b> .....	18
<b>Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias</b> .....	18
<b>Acuerdo de Salvaguardias</b> .....	21
<b>Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios</b> .....	23
<b>Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, inclusive el comercio de mercancías falsificadas</b> .....	26
<b>Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias</b> .....	30
<b>Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales</b> .....	32
<b>Decisión sobre el logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial</b> .....	33
<b>Compras del sector público</b> .....	33

## **Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio**

El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé un marco institucional común que abarcará el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda. Su estructura tendrá como elemento principal una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Se establecerá un Consejo General encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. Este Consejo General actuará además como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC, y establecerá también órganos subsidiarios tales como un Consejo de Mercancías, un Consejo de Servicios y un Consejo de los ADPIC. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como un "todo único" y, por consiguiente, el hecho de ser miembro de la OMC entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

La OMC administrará también los acuerdos plurilaterales no abarcados por la Ronda Uruguay (comercio de aeronaves civiles, compras del sector público, productos lácteos y carne de bovino).

## **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**

En el Acta Final se incluyen textos sobre la interpretación de los siguientes artículos del Acuerdo General.

### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo II.1 b)**

Listas de concesiones. Acuerdo de registrar en las listas nacionales los "demás derechos o cargas" percibidos además del arancel registrado y de consolidarlos a los niveles vigentes en la fecha establecida en el Protocolo de Marrakech.

### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII**

Empresas comerciales del Estado. Acuerdo por el que se intensifica la vigilancia de sus actividades por medio de procedimientos más rigurosos en materia de notificación y examen.

### **Entendimiento relativo a la interpretación de los artículos XII y XVIII.B**

Disposiciones en materia de balanza de pagos. Acuerdo de que las partes contratantes que impongan restricciones por motivos de balanza de pagos lo hagan de la manera que menos perturbe el comercio y utilizando preferentemente medidas basadas en los precios, como depósitos y recargos a la importación, en lugar de restricciones cuantitativas. Se convienen también procedimientos para la celebración de consultas en el Comité de Restricciones a la Importación (Balanza de Pagos) del GATT, así como

procedimientos de notificación de las medidas adoptadas por motivos de balanza de pagos.

#### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV**

Uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Acuerdo por el que se clarifican y refuerzan los criterios y procedimientos para el examen de nuevas uniones aduaneras o zonas de libre comercio, o ampliaciones de las existentes, y para la evaluación de sus efectos en terceras partes. Se aclara también en el acuerdo el procedimiento que ha de seguirse para lograr la compensación que pueda ser necesaria en caso de que las partes contratantes que constituyan una unión aduanera quieran aumentar un arancel consolidado. Se dan asimismo aclaraciones sobre las obligaciones de las partes contratantes con respecto a las medidas adoptadas por gobiernos o autoridades regionales o locales dentro de sus respectivos territorios.

#### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXV**

Exenciones. Acuerdo sobre nuevos procedimientos para la concesión de exenciones de las disciplinas del GATT, la especificación de las fechas de terminación de las exenciones que puedan concederse en el futuro y la fijación de las fechas de expiración de las exenciones existentes. No obstante, las principales disposiciones relativas a la concesión de exenciones figuran en el Acuerdo por el que se establece la OMC.

#### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII**

Modificación de las Listas anexas al Acuerdo General. Acuerdo sobre nuevos procedimientos para la negociación de la compensación en caso de modificación o retirada de consolidaciones arancelarias, con inclusión del establecimiento de un nuevo derecho de negociación para el país para el cual las exportaciones del producto de que se trate representen la proporción más alta de sus exportaciones. Ello tiene por finalidad aumentar las posibilidades de participación en las negociaciones de los países de menores dimensiones y de los países en desarrollo.

#### **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXXV**

No aplicación del Acuerdo General. Acuerdo de permitir que una parte contratante o un país que acabe de adherirse al Acuerdo General invoque las disposiciones de éste en materia de no aplicación con respecto a la otra parte tras haber celebrado ambas partes negociaciones arancelarias. El Acuerdo por el que se establece la OMC prevé que cualquier invocación de las disposiciones de ese Acuerdo en materia de no aplicación debe extenderse a todos los acuerdos multilaterales.

## **Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994**

Los resultados de las negociaciones sobre el acceso a los mercados en las que los participantes han contraído compromisos de supresión o de reducción de los tipos arancelarios y las medidas no arancelarias aplicables al comercio de mercancías se registran en listas de concesiones anexas al Protocolo de Marrakech, que forma parte integrante del Acta Final.

El Protocolo tiene cinco apéndices:

- Apéndice I, Sección A: Productos agropecuarios - Concesiones arancelarias en régimen de la nación más favorecida
- Apéndice I, Sección B: Productos agropecuarios - Contingentes arancelarios
- Apéndice II: Concesiones arancelarias en régimen de la nación más favorecida con respecto a otros productos
- Apéndice III: Arancel preferencial - Parte II de las listas (de ser aplicable)
- Apéndice IV: Concesiones no arancelarias - Parte III de las listas
- Apéndice V: Productos agropecuarios - Compromisos de limitación de las subvenciones - Parte IV de las listas
- Sección I: Ayuda interna: Compromisos sobre la MGA total
- Sección II: Subvenciones a la exportación: Compromisos de reducción de los desembolsos presupuestarios y las cantidades
- Sección III: Compromisos de limitación del alcance de las subvenciones a la exportación

La lista de concesiones relativa a un Miembro anexa al Protocolo pasará a ser la Lista relativa a ese Miembro anexa al GATT de 1994 en la fecha en que entre en vigor para él el Acuerdo por el que se establece la OMC.

En lo que respecta a los productos no agropecuarios, las reducciones arancelarias acordadas por cada Miembro se aplicarán mediante cinco reducciones iguales de los tipos, salvo que se indique lo contrario en la Lista del Miembro. La primera de esas reducciones se hará efectiva en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. Cada una de las reducciones sucesivas se llevará a efecto el 1º de enero de cada uno de los años siguientes, y el tipo final se hará efectivo, a más tardar, a los cuatro años de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. No obstante, los participantes podrán aplicar las reducciones en un número menor de etapas o en fechas anteriores a las indicadas.

En lo que respecta a los productos agropecuarios, tal como se definen en el artículo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura, el escalonamiento de las reducciones

CONTINÚA

se aplicará en la forma especificada en las partes pertinentes de las listas. Para una explicación más detallada puede consultarse la sección del presente documento en la que se trata el Acuerdo sobre la Agricultura.

Una Decisión relativa a las medidas en favor de los países menos adelantados, relacionada con este tema, establece, entre otras cosas, que no se requerirá a estos países que asuman compromisos y hagan concesiones que no sean compatibles con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio. Junto a otras disposiciones más específicas que prevén un trato flexible y favorable, también les autoriza a presentar sus listas de concesiones y compromisos en las esferas de acceso a los mercados y servicios para abril de 1995, es decir, un año después de la fecha prevista en el Protocolo de Marrakech.

### **Acuerdo sobre la Agricultura**

Las negociaciones se han traducido en cuatro partes principales del Acuerdo: el Acuerdo sobre la Agricultura en sí; las concesiones y compromisos que los Miembros han de asumir respecto del acceso a los mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación; el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y la Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Globalmente, los resultados de las negociaciones brindan un marco para la reforma a largo plazo del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agropecuarias internas a lo largo de los años venideros. Constituyen un avance decisivo hacia el objetivo de una mayor orientación hacia el mercado del comercio de productos agropecuarios. Se refuerzan las normas que rigen el comercio de productos agropecuarios, lo cual llevará a una mayor previsibilidad y estabilidad tanto para los países importadores como para los países exportadores.

La transacción de conjunto relativa a la agricultura también se ocupa de muchas otras cuestiones de vital importancia económica y política para muchos Miembros. Así pues, se prevén disposiciones que promueven la utilización de políticas de ayuda interna para mantener la economía rural que distorsionen menos el comercio y que permiten que se tomen medidas para atenuar toda carga resultante del reajuste, y también la introducción de disposiciones rigurosamente detalladas que permiten cierta flexibilidad en la aplicación de los compromisos. Se han tomado en consideración las preocupaciones de los países en desarrollo, en particular las de los países importadores netos de alimentos y de los países menos adelantados.

En la transacción global relativa a la agricultura se prevén compromisos en la esfera del acceso a los mercados, la ayuda interna y la competencia de las exportaciones. El texto del Acuerdo sobre la Agricultura se refleja en las Listas anexas al GATT de compromisos jurídicos relativos a los distintos países (como se señala en la sección del presente documento que describe el Protocolo de Marrakech).

En la esfera del **acceso a los mercados**, las medidas no arancelarias en frontera se reemplazan por aranceles que aportan sustancialmente el mismo nivel

de protección. Los aranceles resultantes de este proceso de "arancelización", así como otros aranceles aplicados a los productos agropecuarios, han de reducirse en un promedio del 36 por ciento en el caso de los países desarrollados y del 24 por ciento en el caso de los países en desarrollo, exigiéndose reducciones mínimas respecto de cada línea arancelaria. Las reducciones han de efectuarse a lo largo de un período de seis años en el caso de los países desarrollados y de más de diez años en el caso de los países en desarrollo. No se exige que los países menos adelantados reduzcan sus aranceles.

En el conjunto de disposiciones relativas a la arancelización también se prevé el mantenimiento de las actuales oportunidades de acceso y el establecimiento de contingentes arancelarios de acceso mínimo (a tipos arancelarios reducidos) cuando el acceso actual sea inferior al 3 por ciento del consumo interno. Estos contingentes arancelarios de acceso mínimo han de ampliarse al 5 por ciento a lo largo del período de aplicación. En el caso de los productos "arancelizados" hay disposiciones especiales de "salvaguardia" que permitirán la aplicación de derechos adicionales en caso de que los envíos se efectúen a precios denominados en monedas nacionales que sean inferiores a un determinado nivel de referencia o en caso de un aumento repentino de las importaciones. La activación de la salvaguardia en el caso de aumentos repentinos de las importaciones depende de la "penetración de las importaciones" que se registre actualmente en el mercado, esto es, cuando las importaciones actualmente representen una gran proporción del consumo, el aumento repentino de las importaciones necesario para activar la medida de salvaguardia especial es más reducido.

A fin de facilitar la aplicación de la arancelización en situaciones especialmente sensibles, se introdujo en el Acuerdo sobre la Agricultura una cláusula de "trato especial". En virtud de ella se permite, en determinadas condiciones definidas cuidadosa y estrictamente, que un país mantenga restricciones a la importación hasta el fin del período de aplicación. Las condiciones son las siguientes: i) que las importaciones del producto agropecuario primario y los productos con él elaborados y/o preparados, los así denominados productos designados, hayan sido inferiores al 3 por ciento del consumo interno durante el período 1986-88; ii) que no se hayan concedido subvenciones a la exportación respecto de esos productos desde 1986; iii) que se apliquen al producto agropecuario primario medidas eficaces de restricción de la producción; y iv) que se den oportunidades de acceso mínimo. Las oportunidades de acceso mínimo representan el 4 por ciento del consumo interno de los productos designados durante el primer año del período de aplicación y se incrementan anualmente hasta alcanzar un 8 por ciento en el sexto año. No obstante, el porcentaje final es inferior si los productos designados se arancelizan antes del fin del período de aplicación. Por ejemplo, si los productos designados se arancelizan al principio del tercer año del período de aplicación, las oportunidades de acceso mínimo final son el 6,4 por ciento del consumo interno de los productos designados. Las negociaciones entre los interlocutores comerciales acerca de la posibilidad y las condiciones de toda prórroga del trato especial más allá del período de aplicación deben ultimarse para el final del sexto año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la Agricultura. En el caso de toda prórroga más allá del sexto año, han de asumirse compromisos adicionales.

Una sección separada en este contexto recoge el trato especial y diferenciado aplicado a los países en desarrollo, que forma parte integrante de todos los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, incluso en todas las esferas del Acuerdo sobre la Agricultura. Las disposiciones se aplican a los productos agropecuarios primarios que sean el elemento básico en la alimentación tradicional del país en desarrollo que invoque esta cláusula del Acuerdo.

Las medidas de **ayuda interna** que tengan, como mucho, un impacto mínimo sobre el comercio (políticas del "compartimento verde") están excluidas de los compromisos de reducción. Tales políticas incluyen los servicios generales del gobierno, por ejemplo en las esferas de la investigación, la lucha contra enfermedades, la Infraestructura y la seguridad alimentaria. También comprenden los pagos directos a los productores, por ejemplo, ciertas formas de sostenimiento de los ingresos "desconectadas" (de la producción), la asistencia para el reajuste estructural, y los pagos directos en el marco de programas ambientales y de programas de asistencia regional.

Además de las políticas del compartimento verde, no es necesario incluir otras políticas en los compromisos de reducción relativos a la Medida Global de la Ayuda total (MGA total). Estas políticas comprenden los pagos directos en el marco de programas de limitación de la producción, ciertas medidas oficiales de asistencia para fomentar el desarrollo agrícola y rural de los países en desarrollo y otras ayudas que representen solamente una proporción reducida (del 5 por ciento en el caso de los países desarrollados y del 10 por ciento en el caso de los países en desarrollo) del valor de producción de los productos individuales o, en el caso de la ayuda no destinada a productos específicos, del valor de la producción agropecuaria total.

La MGA total abarca toda la ayuda concedida ya sea respecto de productos específicos o bien respecto de productos no específicos que no sea acreedora a exención y que ha de reducirse en un 20 por ciento (en un 13,3 por ciento en el caso de los países en desarrollo, no exigiéndose ninguna reducción a los países menos adelantados) durante el período de aplicación.

Se requiere de los Miembros que reduzcan el valor de las **subvenciones a la exportación**, principalmente directas, a un nivel inferior en el 36 por ciento al del período de base 1986-90 a lo largo del período de aplicación de seis años, y la cantidad de las exportaciones subvencionadas en un 21 por ciento a lo largo del mismo período. En el caso de los países en desarrollo las reducciones representan dos terceras partes de las exigidas a los países desarrollados a lo largo de un período de diez años (no siendo aplicable ninguna reducción a los países menos adelantados) y, con sujeción a ciertas condiciones, no hay compromisos en cuanto a las subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios o las cargas por concepto de transporte y flete internos de los envíos destinados a la exportación. En caso de que las exportaciones subvencionadas hayan aumentado desde el período de base 1986-90, en determinadas circunstancias puede utilizarse el período 1991-92 como punto de partida de las reducciones, aunque el punto de llegada sigue siendo el relacionado con el nivel del período de base 1986-90. El Acuerdo sobre la Agricultura prevé cierta flexibilidad limitada entre los años en términos de

compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación, contiene disposiciones encaminadas a evitar la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación y estipula criterios para las donaciones por concepto de ayuda alimentaria y respecto de la utilización de créditos a la exportación.

Las cláusulas de "paz" previstas en el Acuerdo incluyen lo siguiente: el entendimiento de que determinadas medidas disponibles al amparo del Acuerdo sobre Subvenciones no se aplicarán con respecto a las políticas del compartimento verde y a la ayuda interna y subvenciones a la exportación mantenidas en conformidad con los compromisos; el entendimiento de que se ejercerá la "debida moderación" en la aplicación de las medidas en materia de derechos compensatorios previstas en el Acuerdo General; y el establecimiento de límites en términos de la aplicabilidad de medidas en caso de anulación o menoscabo. Estas cláusulas de paz se aplicarán por un período de nueve años.

En virtud del Acuerdo se establece un comité que supervisará la aplicación de los compromisos así como el seguimiento de la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Este conjunto de disposiciones está concebido como parte de un proceso continuo en el marco del objetivo a largo plazo de lograr reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección. Con este fin, prevé la celebración de nuevas negociaciones en el quinto año de aplicación, en las cuales, junto con una evaluación de los cinco primeros años, se tomarían en consideración preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, el objetivo de establecer un sistema de comercio de productos agropecuarios equitativo y orientado hacia el mercado y otras inquietudes y objetivos recogidos en el preámbulo del Acuerdo.

### **Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Este Acuerdo se refiere a la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, en otras palabras, a los reglamentos relativos a la inocuidad de los alimentos y a la salud de los animales y las plantas. En el Acuerdo se reconoce que los gobiernos tienen el derecho de tomar medidas sanitarias y fitosanitarias, pero que éstas sólo deben aplicarse en la medida necesaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable entre los Miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o análogas.

A fin de armonizar las medidas sanitarias y fitosanitarias sobre la base más amplia posible, se alienta a los Miembros a que basen sus medidas en las normas, directrices y recomendaciones internacionales en los casos en que existan. No obstante, los Miembros pueden mantener o introducir medidas que se traduzcan en normas más rigurosas si hay una justificación científica o como consecuencia de decisiones coherentes en materia de riesgo sobre la base de una adecuada evaluación de los riesgos. En el Acuerdo se estipulan los procedimientos y criterios para la evaluación de los riesgos y la determinación de los niveles apropiados de protección sanitaria o fitosanitaria.

Los Miembros deberán aceptar como equivalentes las medidas sanitarias y fitosanitarias de otros Miembros si el país exportador demuestra al país importador que con sus medidas se obtiene el nivel adecuado de protección sanitaria del país importador. El Acuerdo comprende disposiciones sobre procedimientos de control, inspección y aprobación.

El Acuerdo también contiene prescripciones en materia de transparencia, con inclusión de la publicación de reglamentos, el establecimiento de servicios nacionales de información y procedimientos de notificación. En virtud de este instrumento se establece un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que, entre otras cosas, brindará un foro para celebrar consultas, examinar cuestiones con posibles efectos sobre el comercio, mantener contactos con otras organizaciones competentes y supervisar el proceso de armonización internacional.

### **La Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos**

Se reconoce que, durante la aplicación del programa de reforma, los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos pueden experimentar efectos negativos con respecto a los suministros de importaciones de alimentos en términos y condiciones razonables. Por consiguiente, en una Decisión especial se estipulan objetivos con respecto al suministro de ayuda alimentaria, al suministro de productos alimenticios básicos en forma de donación completa y a la ayuda para el desarrollo agropecuario. También se refiere a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial con respecto a la financiación a corto plazo de las importaciones comerciales de alimentos. El Comité de Agricultura, establecido en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura, supervisará el seguimiento de la Decisión.

### **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido**

[N.B.: Todas las fechas consignadas en esta sección y que corresponden a la puesta en práctica de la integración y la liberalización se basan en el supuesto de que el Acuerdo por el que se establece la OMC entrará en vigor el 1° de enero de 1995.]

El objetivo de la negociación en esta esfera ha sido lograr que el sector de los textiles y el vestido -en el que una gran parte del comercio está sujeta actualmente a contingentes bilaterales negociados en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF)- se integre finalmente en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas.

La integración del sector en el GATT se realizaría de la siguiente manera: en primer lugar, el 1° de enero de 1995, cada parte integraría en el GATT productos de la lista específica que figura en el acuerdo y que hubieran representado no menos del 16 por ciento del volumen total de sus importaciones en 1990. Por integración se entiende la aplicación de las normas generales del GATT al comercio de esos productos.

Al comenzar la segunda etapa, el 1° de enero de 1998, se integrarían productos que hubieran representado no menos del 17 por ciento de las importaciones realizadas en 1990. El 1° de enero del año 2002, se integrarían productos que hubieran representado no menos del 18 por ciento de las importaciones realizadas en 1990. Todos los productos restantes se integrarían al finalizar el período de transición, esto es, el 1° de enero del año 2005. En cada una de las tres primeras etapas, se seleccionarían productos de cada una de las categorías siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

Todas las restricciones en el marco del AMF que estén en vigor el 31 de diciembre de 1994 se mantendrán en el nuevo Acuerdo hasta que sean suprimidas o hasta que los productos se integren en el GATT. Respecto de los productos que siguieran sujetos a limitaciones, en cualquiera de las etapas, el Acuerdo establece una fórmula destinada a aumentar los coeficientes de crecimiento existentes. Así pues, en la etapa 1, y en el caso de cada restricción contenida anteriormente en los acuerdos bilaterales concertados al amparo del AMF y en vigor para 1994, el coeficiente de crecimiento anual no debería ser inferior al establecido para la restricción contenida anteriormente en el AMF, aumentado en un 16 por ciento. En la etapa 2 (años 1998 a 2001 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual deberán ser superiores en un 25 por ciento a los de la etapa 1. En la etapa 3 (años 2002 a 2004 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual deberán ser superiores en un 27 por ciento a los de la etapa 2.

Si bien el Acuerdo se centra en gran medida en la eliminación gradual de las restricciones aplicadas en el marco del AMF, reconoce asimismo que algunos Miembros pueden mantener restricciones distintas de las aplicadas en el marco de dicho instrumento y que no se justifiquen en virtud de una disposición del Acuerdo General. Estas restricciones también se pondrán en conformidad con el Acuerdo General en el plazo de un año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo o se suprimirán gradualmente en un plazo no superior a la duración del Acuerdo (esto es, para el año 2005).

Incluye asimismo un mecanismo de salvaguardia específico de transición que podrá aplicarse a los productos que no estén integrados en el GATT en cualquiera de las etapas. Se podrían tomar medidas en el marco del mecanismo de salvaguardia contra los distintos países exportadores, si el país importador demostrara que las importaciones totales de un producto en su territorio aumentaron en tal cantidad que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional de que se trata, y que hubo un incremento brusco y sustancial de las importaciones procedentes del país de que se trata. Podrán adoptarse medidas en el marco del mecanismo de salvaguardia por mutuo acuerdo, tras la celebración de consultas, o unilateralmente, pero con sujeción a examen por el Órgano de Supervisión de los Textiles. De tomarse una medida, se debería fijar para las limitaciones un nivel que no fuera inferior al nivel efectivo de las exportaciones o importaciones procedentes del país afectado durante el período de 12 meses que finalizara dos meses antes del mes en que se hubiera hecho una solicitud de consultas. Las limitaciones de salvaguardia podrían permanecer en vigor por un plazo de hasta tres años, no prorrogable, o hasta que el producto

fuera eliminado del ámbito de aplicación del acuerdo (esto es, hasta que quedara integrado en el GATT), si ello tuviera lugar antes.

El Acuerdo comprende disposiciones destinadas a hacer frente a la posible elusión de compromisos mediante la reexpedición, la desviación, la declaración falsa sobre el país o lugar de origen o la falsificación de documentos oficiales.

El Acuerdo estipula asimismo que, como parte del proceso de integración, todos los Miembros tomarán las medidas que sean necesarias, en la esfera de los textiles y el vestido, para respetar las normas y disciplinas del GATT con objeto de mejorar el acceso a los mercados, garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

En el contexto del examen general de la aplicación del Acuerdo que ha de llevar a cabo el Consejo del Comercio de Mercancías antes del final de cada etapa del proceso de integración, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará por consenso las decisiones que estime oportunas para garantizar que no se menoscabe el equilibrio de derechos y obligaciones consagrado en este Acuerdo. Además, el Órgano de Solución de Diferencias, podrá autorizar un ajuste del coeficiente anual de crecimiento aplicable a los contingentes, durante la etapa siguiente al examen, respecto de cualquier Miembro que, según se haya constatado, no cumpla las obligaciones por él asumidas en virtud de este Acuerdo.

Se establecerá un Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos y de preparar los informes para los exámenes generales mencionados *supra*. El Acuerdo contiene asimismo disposiciones en las que se prevé un trato especial para determinadas categorías de países, por ejemplo, los que no hayan sido miembros del AMF desde 1986, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países menos adelantados.

### **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**

Este Acuerdo está destinado a ampliar y clarificar el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio concluido en la Ronda de Tokio. En él se trata de conseguir que ni los reglamentos técnicos y normas ni los procedimientos de prueba y certificación creen obstáculos innecesarios al comercio. Sin embargo, se reconoce que los países tienen el derecho de establecer los niveles que estimen apropiados, por ejemplo, para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, la preservación de los vegetales o la protección del medio ambiente, y que no debe impedírseles que adopten las medidas necesarias para garantizar esos niveles de protección. Por consiguiente, el Acuerdo alienta a los países a utilizar las normas internacionales cuando éstas sean apropiadas, pero no les exige que modifiquen sus niveles de protección como consecuencia de la normalización.

Cabe señalar como un aspecto innovador que el Acuerdo revisado abarca los procesos y métodos de producción en relación con las características del propio producto. Trata con mayor extensión el tema de los procedimientos de evaluación de la conformidad y da mayor precisión a las disciplinas. Las disposiciones

aplicables a las instituciones públicas locales e instituciones no gubernamentales en materia de notificación se desarrollan con más detalle que en el Acuerdo de la Ronda de Tokio. Figura anexo al Acuerdo un Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas por las instituciones de normalización, abierto a la aceptación por las instituciones tanto del sector público como del sector privado.

### **Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio**

En el Acuerdo se reconoce que algunas medidas en materia de inversiones pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio. Se dispone que ninguna parte contratante aplicará medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean incompatibles con los artículos III (trato nacional) y XI (prohibición de las restricciones cuantitativas) del Acuerdo General. A tal efecto, se adjunta al Acuerdo una lista ilustrativa de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que se conviene son incompatibles con los citados artículos. En la lista se incluyen las medidas que exigen que una empresa compre determinados niveles de productos de origen nacional ("prescripciones en materia de contenido nacional") o que limitan el volumen o el valor de las importaciones que esa empresa puede comprar o utilizar a una cantidad relacionada con el nivel de los productos que exporte ("prescripciones en materia de nivelación del comercio").

El Acuerdo requiere la notificación obligatoria de todas las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio no conformes y su eliminación en un plazo de dos años en el caso de los países desarrollados, de cinco años en el de los países en desarrollo y de siete años en el de los países menos adelantados. Se establecería un Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, que, entre otras cosas, vigilaría la aplicación de esos compromisos. En el Acuerdo también se prevé un estudio ulterior a fin de determinar si debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia en términos más generales.

### **Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Antidumping)**

El artículo VI del Acuerdo General otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su "valor normal" (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora. En un Acuerdo Antidumping concertado al final de la Ronda de Tokio se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo que trata numerosos aspectos en los que el Acuerdo actual es impreciso y poco detallado.

En concreto, el Acuerdo revisado prevé normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una

determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además el nuevo Acuerdo aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal "reconstruido", y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción. El Acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión "producción nacional". Con algunas excepciones, la expresión "producción nacional" se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es *de minimis* (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3 por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de

Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

### **Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Valoración en Aduana)**

La Decisión relativa a la Valoración en Aduana dará a las administraciones de aduanas la posibilidad de pedir más información a los importadores cuando tengan razones para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, a pesar de la información adicional que pueda recibir, la administración de aduanas sigue teniendo dudas razonables, podrá considerarse que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse sobre la base del valor declarado, en cuyo caso habría que establecer dicho valor teniendo en cuenta las disposiciones del acuerdo. Además, en dos textos que acompañan a la Decisión se aclaran más algunas de las disposiciones del Acuerdo pertinentes para los países en desarrollo y relativas a los valores mínimos y a las importaciones por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

### **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición**

La inspección previa a la expedición es la práctica de emplear a empresas privadas especializadas para verificar los pormenores -esencialmente precio, cantidad y calidad- de la expedición de mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo prevenir fugas de capitales y fraudes comerciales, así como la evasión de derechos de aduana) y contrarrestar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el Acuerdo se reconoce que los principios y obligaciones dimanantes del GATT son aplicables a las actividades de los organismos de inspección previa a la expedición encargados de esa función por los gobiernos. Entre las obligaciones impuestas a los gobiernos usuarios de sus servicios figuran la no discriminación, la transparencia, la protección de la información comercial confidencial, la utilización de directrices específicas para realizar la verificación de los precios, y la obligación de evitar demoras irrazonables y conflictos de intereses por parte de los organismos de inspección previa a la expedición.

Las obligaciones de las partes contratantes exportadoras con respecto a los usuarios de los servicios de las empresas de inspección previa a la expedición comprenden la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos internos, la pronta publicación de tales leyes y reglamentos y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

El Acuerdo establece un procedimiento de examen independiente -administrado conjuntamente por una organización que represente a los organismos de inspección previa a la expedición y otra que represente a los exportadores- para resolver posibles diferencias entre un exportador y un organismo de inspección previa a la expedición.

### **Acuerdo sobre las Normas de Origen**

El acuerdo tiene por objeto armonizar a largo plazo las normas de origen, aparte de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias, y velar por que tales normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio.

El acuerdo establece un programa de armonización, que habrá de iniciarse lo antes posible tras la finalización de la Ronda Uruguay y ultimarse en un plazo de tres años a partir de su iniciación. Se basará en un conjunto de principios, entre ellos que las normas de origen sean objetivas, comprensibles y previsibles. De los trabajos se ocuparía un Comité de Normas de Origen, del GATT, y un Comité Técnico bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (Bruselas).

Hasta la finalización del programa de armonización, se prevé que las partes contratantes velen por que sus normas de origen sean transparentes, no surtan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional, se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable, y se basen en criterios positivos (en otras palabras, deberán establecer lo que confiere origen, no lo que no lo confiere).

En un anexo al acuerdo figura una "declaración común" acerca de la aplicación de las normas de origen a productos acreedores a un trato preferencial.

### **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación**

El acuerdo revisado refuerza las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación -que en cualquier caso se utilizan mucho menos ahora que antes- y aumenta la transparencia y la previsibilidad. Por ejemplo, en el acuerdo se dispone que las partes publiquen suficiente información para que los comerciantes sepan sobre qué base se expiden las licencias. Contiene normas reforzadas en lo que respecta a la notificación del establecimiento de procedimientos para el trámite de licencias de importación o de la modificación de estos procedimientos. Da asimismo orientaciones sobre la evaluación de las solicitudes.

En lo que se refiere a las licencias automáticas, en el acuerdo revisado se establecen criterios para considerar que éstas no tienen efectos de restricción del comercio. Con respecto a las licencias no automáticas, la carga administrativa que pueda representar para importadores y exportadores debe limitarse a lo absolutamente necesario para administrar las medidas a las que se apliquen. En el acuerdo revisado se fija también un plazo máximo de 60 días para el examen de las solicitudes.

### **Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias**

El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias se basa en el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII, que se negoció en la Ronda de Tokio.

Contrariamente a sus predecesores, el acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención "específica": en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención. Únicamente las subvenciones específicas quedarán sujetas a las disciplinas previstas en el acuerdo.

En el acuerdo se establecen tres categorías de subvenciones. En primer lugar, se enuncian las subvenciones "prohibidas", a saber: las subvenciones supeditadas *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre otras varias condiciones. Las subvenciones prohibidas son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y si se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser especificado, inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas. (En la sección "Solución de diferencias" se dan detalles sobre el procedimiento.)

La segunda categoría es la de las subvenciones "recurribles". En el acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General (en particular las ventajas de las concesiones arancelarias consolidadas) o perjuicio grave a los intereses de otro miembro. Se presumirá que hay "perjuicio grave", entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención *ad valorem* aplicada a un producto supera el 5 por ciento. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

En espera de la negociación de normas especiales en el sector de las aeronaves civiles, los productos de aeronáutica civil no quedan sujetos, en el Acuerdo sobre Subvenciones, a la presunción de que una subvención *ad valorem* superior al 5 por ciento causa perjuicio grave a los intereses de otros Miembros. Además, en este Acuerdo se estipula que, cuando los reembolsos de una financiación para el sector de las aeronaves civiles están condicionados al nivel de las ventas de un producto y éstas son inferiores a las previstas, ello no da lugar de por sí a esa presunción de existencia de perjuicio grave.

La tercera categoría es la de las subvenciones no recurribles, que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tipo de asistencia

para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación.

Parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. En el acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor del 1 por ciento *ad valorem*) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los 18 meses. Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.

En el acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per cápita sea inferior a 1.000 dólares EE.UU. no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas. Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres). Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del 2 por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, el 3 por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador. En el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

## **Acuerdo de Salvaguardias**

El artículo XIX del Acuerdo General autoriza a los miembros del GATT a adoptar medidas de "salvaguardia" para proteger a una determinada rama de producción nacional de un aumento imprevisto de las importaciones de cualquier producto que cause, o pueda causar, un perjuicio grave a dicha rama de producción.

El acuerdo abre un nuevo camino al prohibir las llamadas medidas de "zona gris" y establecer una "cláusula de extinción" para todas las medidas de salvaguardia. El acuerdo establece que ninguna parte contratante procurará adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Toda medida de esta índole que esté vigente en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo se pondrá en conformidad con este acuerdo o se deberá eliminar progresivamente en un plazo de cuatro años posterior a la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. Podría hacerse una excepción para una medida específica en el caso de cada país miembro importador, medida que deberá ser objeto de mutuo acuerdo con el miembro directamente interesado y cuya duración no se prolongará más allá del 31 de diciembre de 1999.

Se pondrá fin a todas las medidas de salvaguardia vigentes adoptadas al amparo del artículo XIX del Acuerdo General de 1947 a más tardar ocho años después de la fecha en que se hayan aplicado por primera vez o cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, si esta fecha fuera anterior.

En el acuerdo se establecen prescripciones sobre la correspondiente investigación, que comprenden un aviso público de las audiencias y otros medios arbitrados para que las partes interesadas puedan presentar pruebas, entre otras cosas sobre si la medida es o no de interés público. En circunstancias críticas, podría adoptarse una medida de salvaguardia provisional sobre la base de una determinación preliminar de la existencia de perjuicio grave. La duración de esa medida provisional no habría de exceder de 200 días.

En el acuerdo se enuncian también los criterios relativos a la existencia de "perjuicio grave" y los factores que se deben tener en cuenta para determinar los efectos de las importaciones. La medida de salvaguardia deberá aplicarse únicamente en la medida necesaria para prevenir o reparar el perjuicio grave y facilitar el reajuste. Si se impusieran restricciones cuantitativas, éstas no deberán normalmente reducir la cuantía de las importaciones por debajo del nivel medio anual de los tres primeros años representativos sobre los cuales se disponga de estadísticas, a menos que se dé una justificación clara de la necesidad de fijar un nivel diferente para prevenir o reparar el perjuicio grave.

En principio, las medidas de salvaguardia se aplicarán independientemente de la procedencia del producto. Cuando un contingente se asigne a varios países proveedores, el miembro que aplique restricciones podrá tratar de llegar a un acuerdo con otros miembros que tengan un interés sustancial en suministrar el

producto de que se trate. Normalmente, el contingente se asignará en proporciones basadas en la cantidad o el valor totales de las importaciones del producto suministradas durante un período representativo anterior. Sin embargo, el país importador podría apartarse de esa norma si pudiera demostrar, en consultas celebradas bajo los auspicios del Comité de Salvaguardias, que las importaciones procedentes de algunas partes contratantes han aumentado en cuantía desproporcionada en relación con el incremento total y que esa desviación estaría justificada y sería equitativa para todos los proveedores. En este caso, la duración de la medida de salvaguardia no podrá exceder de cuatro años.

Se establecen también en el acuerdo períodos de duración para las medidas de salvaguardia. En general, no habrán de exceder de cuatro años, aunque este plazo podría prorrogarse hasta un máximo de ocho años si las autoridades competentes del país importador confirmaran que la medida sigue siendo necesaria y si se demostrara que la producción se está reajustando. Toda medida impuesta por un período de más de un año habrá de liberalizarse progresivamente durante el período de aplicación. No podrá volver a aplicarse ninguna medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole hasta que transcurra un período igual a la duración de la medida anterior, a condición de que el período de no aplicación sea como mínimo de dos años. No obstante, podrá volver a aplicarse a la importación de un producto una medida de salvaguardia cuya duración sea de 180 días o menos cuando haya transcurrido un año como mínimo desde la fecha de introducción de la medida relativa a ese producto y no se haya aplicado tal medida al mismo producto más de dos veces en el período de cinco años inmediatamente anterior a la fecha de introducción de la medida.

Se prevé asimismo en el acuerdo la celebración de consultas sobre compensación por las medidas de salvaguardia. En caso de no llegarse a una solución satisfactoria en dichas consultas, los miembros afectados podrán retirar las concesiones equivalentes u otras obligaciones contraídas en virtud del GATT de 1994. No obstante, esta medida no está autorizada durante los primeros tres años desde la adopción de la medida de salvaguardia, si ésta fuera conforme a las disposiciones del acuerdo, y se hubiera adoptado como resultado de un aumento en términos absolutos de las importaciones.

Las medidas de salvaguardia no se aplicarán a un producto originario de un país miembro en desarrollo cuando la parte que corresponda a éste en las importaciones del producto considerado no exceda del 3 por ciento y a condición de que los países miembros en desarrollo con una participación en las importaciones menor del 3 por ciento no representen colectivamente más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión. Una parte contratante en desarrollo tendrá derecho a prorrogar el período de aplicación de una medida de salvaguardia por un plazo de hasta dos años más allá del período máximo establecido. Tendrá también derecho a volver a aplicar una medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole durante un período igual a la mitad de aquél durante el cual se haya aplicado anteriormente tal medida, siempre que el período de no aplicación haya sido de dos años como mínimo.

En virtud del acuerdo se establecerá un Comité de Salvaguardias, que supervisará la aplicación de sus disposiciones y estará encargado, en particular, de la vigilancia de los compromisos enunciados.

### **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**

El Acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Acta Final tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros. En segundo lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios. El tercer elemento son las listas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización.

En la Parte I del acuerdo de base se define su alcance, concretamente, los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra; los servicios suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (por ejemplo, turismo); los servicios suministrados por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, servicios bancarios); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, proyectos de construcción o servicios de consultoría).

En la Parte II figuran las obligaciones y disciplinas generales. Una obligación básica de trato de la nación más favorecida (n.m.f.) estriba en que cada parte "otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otra parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país". Sin embargo, se reconoce que puede que no sea posible conceder el trato n.m.f. a todas las actividades de servicios y, por lo tanto, se prevé que las partes puedan indicar exenciones específicas de dicho trato. Las condiciones de tales exenciones figuran en un anexo, en el que se prevén exámenes después de transcurridos cinco años, así como una duración limitada normalmente a diez años.

Entre las prescripciones en materia de transparencia figura la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes. Las disposiciones destinadas a facilitar una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios prevén compromisos negociados en relación con el acceso a la tecnología, las mejoras del acceso a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones. Las disposiciones referentes a la integración económica son análogas a las del artículo XXIV del Acuerdo General, y exigen que los acuerdos tengan una "cobertura sectorial sustancial" y que establezcan "la ausencia o la eliminación en lo esencial, de toda discriminación" entre las partes.

Dado que las reglamentaciones nacionales, y no las medidas en frontera, son las que más influyen en el comercio de servicios, en las disposiciones se establece que todas esas medidas de aplicación general deberían ser administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Las partes estarán obligadas a establecer

los medios necesarios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

El acuerdo contiene obligaciones en lo concerniente a las prescripciones en materia de reconocimiento (por ejemplo, de la formación académica) a los efectos de autorizaciones o certificaciones, o la concesión de licencias en la esfera de los servicios. El acuerdo fomenta la armonización y la utilización de criterios internacionalmente convenidos para establecer prescripciones en materia de reconocimiento. En otras disposiciones se establece que las partes deben velar por que los proveedores monopolistas o exclusivos de servicios no abusen de su posición. Las prácticas comerciales restrictivas deberían ser objeto de consultas entre las partes con miras a su eliminación.

Aunque normalmente las partes están obligadas a no restringir los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos contraídos en virtud del acuerdo, existen disposiciones que permiten la imposición de restricciones limitadas en caso de dificultades de balanza de pagos. Sin embargo, de imponerse tales restricciones, éstas estarían sujetas a condiciones tales como las siguientes: que no fueran discriminatorias, que evitaran lesionar innecesariamente los intereses comerciales de otras partes y que fueran de carácter temporal.

El acuerdo contiene disposiciones referentes a excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad similares a las de los artículos XX y XXI del Acuerdo General. Prevé asimismo la celebración de negociaciones con miras a elaborar disciplinas sobre las subvenciones que tengan efectos de distorsión del comercio en la esfera de los servicios.

La Parte III contiene disposiciones sobre acceso a los mercados y trato nacional que no son obligaciones de carácter general sino compromisos contraídos en las listas nacionales. Así pues, en el caso del acceso a los mercados, cada parte "otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás Partes un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su lista". La disposición relativa al acceso a los mercados tiene por objeto eliminar progresivamente los siguientes tipos de medidas: limitaciones al número de proveedores de servicios, al valor total de las transacciones de servicios o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas. Del mismo modo, han de eliminarse progresivamente las restricciones a los tipos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales se suministre un servicio, así como cualquier limitación relacionada con los niveles máximos de participación extranjera en el capital.

La disposición relativa al trato nacional establece la obligación de tratar de la misma manera a los proveedores extranjeros de servicios y a los proveedores nacionales de servicios. Sin embargo, prevé la posibilidad de que haya alguna diferencia de trato entre los proveedores de servicios de otras partes y los proveedores nacionales de servicios, pero en ese caso, las condiciones de competencia no deberían modificarse, como resultado de ello, en favor de los proveedores nacionales de servicios.

En la Parte IV del acuerdo se establece la base para la liberalización progresiva del sector de los servicios, mediante sucesivas rondas de negociaciones y la confección de listas nacionales. Permite asimismo, después de transcurrido un período de tres años, que las partes retiren o modifiquen los compromisos incluidos en sus listas. En caso de que se modificaran o retiraran compromisos, deberían entablarse negociaciones con las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios. Si no se pudiera llegar a un acuerdo, la compensación se establecería mediante arbitraje.

La Parte V contiene disposiciones institucionales, con inclusión de disposiciones sobre las consultas y la solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo de Servicios. Las responsabilidades del Consejo se establecen en una Decisión Ministerial.

El primero de los anexos del acuerdo se refiere al movimiento de mano de obra. Permite que las partes negocien compromisos específicos aplicables al movimiento de las personas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Exige que se permita que las personas abarcadas por un compromiso específico suministren el servicio de que se trate de conformidad con los términos del compromiso. No obstante, el acuerdo no es aplicable a las medidas que afectaran a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente.

El anexo sobre servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros) estipula el derecho de las partes, no obstante lo establecido en otras disposiciones, a adoptar medidas cautelares, entre ellas medidas de protección de inversores, depositantes, tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, otro entendimiento, relativo también a los servicios financieros, permite que aquellos participantes que así lo deseen contraigan compromisos relativos a los servicios financieros mediante un método diferente. En lo concerniente al acceso a los mercados, el entendimiento contiene obligaciones más detalladas, entre otras cosas, sobre los derechos de monopolio, el comercio transfronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, así como procesamiento y transferencia de datos financieros), el derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal. Las disposiciones relativas al trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación. Tratan también de la afiliación o el acceso a instituciones de autorreglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos.

En un segundo anexo y en una Decisión relativos a los servicios financieros se confirma que los compromisos contraídos en este sector se aplicarán sobre una base n.m.f., y dichos instrumentos permiten a los Miembros revisar y ultimar sus listas de compromisos y sus exenciones de la obligación en materia de trato n.m.f. seis meses después de la entrada en vigor del Acuerdo.

El anexo sobre telecomunicaciones trata de las medidas que afectan al acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos. En particular, exige que ese acceso se conceda a otra parte en términos razonables y no discriminatorios, para permitir el suministro de cualquier servicio

consignado en su lista. No deberán imponerse más condiciones a la utilización de las redes públicas que las necesarias para salvaguardar las responsabilidades de sus operadores, en cuanto operadores de servicios públicos; proteger la integridad técnica de la red y velar por que los proveedores extranjeros de servicios no suministren servicios sino cuando les esté permitido con arreglo a un compromiso específico. El anexo también fomenta la cooperación técnica para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer sus propios sectores nacionales de telecomunicaciones.

El anexo sobre los servicios de transporte aéreo excluye del ámbito de aplicación del acuerdo los derechos de tráfico (principalmente acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje) y las actividades directamente relacionadas que puedan afectar a la negociación de los derechos de tráfico. Sin embargo, el anexo, en su forma actual, establece asimismo que el acuerdo deberá aplicarse a los servicios de reparación y mantenimiento de las aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informatizados. El funcionamiento del anexo se examinará al menos cada cinco años.

Un anexo y una Decisión sobre las telecomunicaciones básicas constituyen la base de las negociaciones que comenzarán en el mes de mayo para liberalizar progresivamente las telecomunicaciones básicas. Dichas negociaciones empezarán un mes después de la reunión de Marrakech y se terminarán a más tardar el 30 de abril de 1996. La participación en las negociaciones será voluntaria y hasta ahora 15 países, además de la Comunidad Europea, han anunciado su intención de participar en ellas.

Se han adoptado decisiones similares respecto de los servicios marítimos, con la diferencia de que las negociaciones deberán terminarse a más tardar en junio de 1996. Las negociaciones estarán encaminadas a establecer compromisos en tres sectores: 1) los transportes marítimos internacionales; 2) los servicios auxiliares; 3) el acceso y el recurso a las instalaciones portuarias; estarán encaminadas a eliminar restricciones dentro de un plazo determinado. Dieciocho países, además de la Comunidad Europea, han anunciado su intención de participar en estas negociaciones, sobre una base voluntaria.

El intercambio de ofertas y peticiones con miras a liberalizar el comercio de servicios constituyó un elemento importante de la Ronda Uruguay. Los participantes han presentado hasta ahora 89 listas de compromisos, si se considera la lista de la Comunidad Europea como una sola lista. Ello significa que cada miembro potencial del Acuerdo ha inscrito compromisos negociados de acceso a su mercado y de trato nacional en sus listas nacionales, que entrarán en vigor como parte integrante del Acuerdo.

### **Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, inclusive el comercio de mercancías falsificadas**

En el acuerdo se reconoce que la gran diversidad de normas destinadas a proteger y a hacer respetar los derechos de propiedad intelectual y la falta de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas relacionados con el

comercio internacional de mercancías falsificadas han sido una fuente cada vez mayor de tensiones en las relaciones económicas internacionales. Se requerían normas y disciplinas para eliminar esas tensiones. A tal fin, en el acuerdo se aborda la aplicabilidad de los principios básicos del Acuerdo General y de los acuerdos internacionales pertinentes sobre propiedad intelectual, el reconocimiento de derechos de propiedad intelectual adecuados, la provisión de medidas eficaces para hacer respetar esos derechos, la solución multilateral de diferencias y las disposiciones transitorias.

En la Parte I del acuerdo se establecen las disposiciones generales y los principios básicos, en particular un compromiso de trato nacional en virtud del cual se debe conceder a los nacionales de las demás partes un trato no menos favorable que el otorgado a los propios nacionales de una parte con respecto a la protección de la propiedad intelectual. Esa Parte contiene asimismo una cláusula de la nación más favorecida, que es una novedad en los acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual, en virtud de la cual toda ventaja que una parte conceda a los nacionales de otro país debe hacerse extensiva inmediatamente y sin condiciones a los nacionales de todas las demás partes, aun cuando tal trato sea más favorable que el que otorga a sus propios nacionales.

La Parte II trata uno tras otro los distintos derechos de propiedad intelectual. En lo concerniente al derecho de autor, se exige que las partes observen las disposiciones sustantivas del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, en su última versión (París, 1971), aunque no estarán obligadas a proteger los derechos morales estipulados en el artículo 6bis de dicho Convenio. El texto garantiza que los programas de ordenador serán protegidos como obras literarias en virtud del Convenio de Berna y estipula las condiciones en que las bases de datos deberían estar protegidas por el derecho de autor. Las disposiciones relativas a los derechos de arrendamiento constituyen importantes adiciones a las normas internacionales existentes en la esfera del derecho de autor y los derechos conexos. El texto exige que se confiera a los autores de programas de ordenador y a los productores de grabaciones de sonido el derecho de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de sus obras. Se aplica un derecho exclusivo similar a las películas cinematográficas, cuyo arrendamiento comercial haya dado lugar a una realización muy extendida de copias que menoscabe en medida importante el derecho de reproducción. En el texto también se exige que se otorgue a los artistas intérpretes o ejecutantes protección contra la grabación y difusión no autorizadas de sus interpretaciones o ejecuciones en directo (piratería). La protección de los artistas intérpretes o ejecutantes y los productores de grabaciones de sonido tendrá una duración de 50 años como mínimo. Los organismos de radiodifusión controlarán el posible uso sin su autorización de las señales de radiodifusión. Este derecho durará 20 años como mínimo.

En lo concerniente a las marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio, el acuerdo define qué tipos de signos pueden gozar de protección en tanto que marca de fábrica o de comercio o marca de servicio y cuáles deben ser los derechos mínimos que se confieran a sus propietarios. Las marcas que hayan pasado a ser notoriamente conocidas en un país determinado gozarán de protección adicional. Además, el acuerdo estipula una serie de obligaciones con

respecto a la utilización de las marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio, la duración de su protección, y las licencias o la cesión de esas marcas. Por ejemplo, se prohibirá, como norma de carácter general, el requisito de que las marcas extranjeras se utilicen junto con las marcas nacionales.

En relación con las indicaciones geográficas, el acuerdo estipula que todas las partes deberán arbitrar medios que permitan impedir la utilización de cualquier indicación que induzca al consumidor a error en cuanto al origen de los productos, así como cualquier utilización que constituya un acto de competencia desleal. Se prevé un nivel más elevado de protección para las indicaciones geográficas de los vinos y licores, que están protegidas incluso cuando no haya peligro de que el público se vea inducido a error en cuanto al verdadero origen. Se permiten excepciones en el caso de los nombres que ya han pasado a ser términos genéricos, pero el país que se ampare en esa excepción debe estar dispuesto a negociar con vistas a proteger la indicación geográfica en cuestión. Además, se prevé la celebración de negociaciones ulteriores para establecer un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de los vinos.

Los dibujos y modelos industriales también están protegidos por el acuerdo, durante un período de diez años. Los titulares de dibujos y modelos protegidos podrían impedir la fabricación, venta o importación de artículos que ostentaran o incorporaran un dibujo o modelo que fuera una copia del dibujo o modelo protegido.

En lo concerniente a las patentes, existe una obligación general de respetar las disposiciones sustantivas del Convenio de París (1967). Además, el acuerdo exige que se conceda protección durante 20 años mediante patentes a casi todas las invenciones, sean de productos o de procedimientos, en casi todos los campos de la tecnología. Las invenciones podrán excluirse de la patentabilidad si su explotación comercial está prohibida por razones de orden público o moralidad; aparte de eso, se permite la exclusión en el caso de los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, y las plantas y los animales (excepto los microorganismos) y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales (que no sean procedimientos microbiológicos). No obstante, las obtenciones vegetales deben ser susceptibles de protección mediante patentes o mediante un sistema *sui generis* (como el previsto en el Convenio de la UPOV para los derechos del obtentor). Se establecen condiciones detalladas para la concesión de licencias obligatorias o el uso por el gobierno de patentes sin la autorización de sus titulares. Los derechos conferidos respecto de las patentes de procedimientos deben hacerse extensivos a los productos directamente obtenidos por el procedimiento; en determinadas condiciones, un tribunal puede ordenar a los supuestos infractores que demuestren que no han utilizado el procedimiento patentado.

En lo concerniente a la protección de los esquemas de trazado de los circuitos integrados, el Acuerdo exige que las partes otorguen protección sobre la base del Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados abierto a la firma en mayo de 1989, pero con varias adiciones: debe ofrecerse protección durante un período mínimo de diez años; los derechos deben hacerse extensivos a los artículos que incorporen esquemas de trazado

infractores; los infractores inocentes deben estar autorizados a utilizar o a vender el producto en existencia o pedido antes de tener conocimiento de la infracción, contra el pago de una regalía razonable; y la concesión de licencias obligatorias y el uso por los gobiernos sólo se autoriza cuando se haya cumplido una serie de condiciones rigurosas.

Los secretos y conocimientos técnicos comerciales que tengan valor comercial deberán protegerse del abuso de confianza y otros actos contrarios a los usos comerciales honestos. Los datos de pruebas presentados a los gobiernos con el fin de obtener la aprobación de la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas también deben protegerse contra todo uso comercial desleal.

La última sección de esta parte del Acuerdo se refiere a las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales. Prevé la celebración de consultas entre gobiernos cuando haya motivos para considerar que las prácticas o condiciones de concesión de licencias relacionadas con los derechos de propiedad intelectual constituyen un abuso de esos derechos y tienen un efecto negativo sobre la competencia. Los recursos contra tales abusos deben ser compatibles con las demás disposiciones del Acuerdo.

En la Parte III del acuerdo se estipula que los gobiernos miembros están obligados a establecer en su respectiva legislación nacional procedimientos y recursos para garantizar eficazmente el respeto de los derechos de propiedad intelectual tanto por los titulares extranjeros de los derechos como por sus propios nacionales. Los procedimientos deberán permitir la adopción de medidas eficaces contra las infracciones de los derechos de propiedad intelectual, pero deberán ser justos y equitativos y no deberán ser innecesariamente complicados o gravosos ni comportar plazos no razonables o retrasos indebidos. Deberían permitir una revisión judicial de las decisiones administrativas finales. No hay obligación alguna de instaurar un sistema judicial distinto del ya existente para la aplicación de la legislación en general, ni de dar prioridad a la observancia de los derechos de propiedad intelectual en la asignación de los recursos o del personal.

Los procedimientos y recursos civiles y administrativos establecidos en el texto incluyen disposiciones relativas a las pruebas, los mandamientos judiciales, los daños, así como a otros recursos, entre los que figuraría el derecho de las autoridades judiciales a ordenar que las mercancías infractoras sean apartadas de los circuitos comerciales o destruidas. Las autoridades judiciales deben estar facultadas asimismo para ordenar la adopción de medidas provisionales rápidas y eficaces, en particular cuando haya probabilidad de que cualquier retraso cause daño irreparable al titular de los derechos, o cuando haya probabilidad de que se destruyan las pruebas. Otras disposiciones se refieren a las medidas que han de adoptarse en frontera para la suspensión del despacho de aduana por las autoridades aduaneras, para su circulación en el país, de mercancías falsificadas o pirata. Por último, las partes deberán establecer procedimientos o sanciones penales al menos para los casos de falsificación dolosa de marcas de fábrica o de comercio o de usurpación dolosa de derechos de autor a escala comercial. Los recursos deberían comprender la pena de prisión y sanciones pecuniarias suficientemente disuasorias.

El Acuerdo establecería un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y su cumplimiento por los gobiernos. La solución de diferencias se llevaría a cabo de conformidad con el procedimiento integrado de solución de diferencias del GATT, revisado en la Ronda Uruguay.

En lo concerniente a la aplicación del Acuerdo, éste prevé un período de transición de un año para que los países desarrollados pongan de conformidad con él su legislación y sus prácticas. Los países en desarrollo y los países que se hallaran en proceso de transformación de una economía de planificación central a una economía de mercado tendrían un período de transición de cinco años, y los países menos adelantados, un período de 11 años. Los países en desarrollo que en la actualidad no brindan protección mediante patentes de productos en un sector de tecnología tendrían hasta diez años para establecer esa protección. No obstante, en el caso de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura, esos países deben aceptar la presentación de solicitudes de patentes desde el comienzo del período de transición. Aunque es posible que la patente no se conceda hasta finalizar ese período, la novedad de la invención está protegida a partir de la fecha en que se presente la solicitud. En caso de que se obtenga durante el período de transición una autorización para comercializar el producto farmacéutico o el producto químico para la agricultura de que se trate, el país en desarrollo en cuestión debe ofrecer un derecho exclusivo de comercialización del producto durante cinco años, o hasta que se conceda una patente de producto si este último período fuera más breve.

A reserva de algunas excepciones, la norma general es que las obligaciones del Acuerdo se aplicarían tanto a los derechos de propiedad intelectual existentes como a los nuevos.

### **Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias**

Se considera generalmente que el sistema de solución de diferencias del GATT es uno de los elementos clave del orden comercial multilateral. El sistema ya se ha fortalecido y agilizado como resultado de las reformas convenidas en el balance a mitad de período realizado en la Reunión Ministerial que tuvo lugar en Montreal en diciembre de 1988. Las diferencias de las que se ocupa actualmente el Consejo están sujetas a estas nuevas normas, en las que se prevé una mayor automaticidad de las decisiones sobre el establecimiento, el mandato y la composición de los grupos especiales, con lo que esas decisiones no están ya supeditadas al consentimiento de las partes en la diferencia.

El Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias reforzará aún más, y en grado considerable, el sistema actualmente vigente, al hacer extensivo el mayor grado de automaticidad convenido en el balance a mitad de período a la adopción de las conclusiones de los grupos especiales y del nuevo Órgano de Apelación. Además, el Entendimiento establecerá un sistema integrado que permitiría a los Miembros de la OMC basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales incluidos en los anexos al Acuerdo por el que se

establece la OMC. En esta materia, ejercerá las facultades del Consejo General y de los Consejos y Comités de los acuerdos abarcados un Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El Entendimiento hace hincapié en la importancia que tienen las consultas para conseguir que se resuelvan las diferencias, y exige que los Miembros entablen consultas dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha en que otro Miembro solicite su celebración. En el caso de que transcurridos 60 días a partir de la solicitud de la celebración de consultas, no se haya llegado a una solución, la parte demandante puede solicitar el establecimiento de un grupo especial. En el caso de que no se acceda a la celebración de consultas, la parte demandante puede proceder directamente a solicitarlo. Las partes pueden también convenir voluntariamente en recurrir a otros medios de solución de diferencias, como los buenos oficios, la conciliación, la mediación y el arbitraje.

Según el Entendimiento, en caso de que una diferencia no se resuelva mediante consultas, se deberá establecer un grupo especial a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que se hubiera presentado la petición, a menos que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su establecimiento. El Entendimiento fija también normas y plazos específicos para la adopción de decisiones sobre el mandato y la composición de los grupos especiales. A menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes convengan en un mandato especial, será de aplicación un mandato uniforme, y en el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo sobre la composición del grupo especial en ese mismo plazo, el Director General puede tomar una decisión al respecto. Los grupos especiales estarán integrados normalmente por tres personas, con una formación y experiencia apropiadas, de países que no sean partes en la diferencia. La Secretaría mantendrá una lista de expertos que reúnan las condiciones necesarias.

En el Entendimiento se expone detalladamente el procedimiento de los grupos especiales. Se prevé que los grupos especiales concluyan normalmente sus trabajos dentro de un plazo de seis meses o, en casos de urgencia, de tres. Los informes de los grupos especiales podrían ser examinados a efectos de su adopción por el OSD cuando hubieran transcurrido 20 días desde su distribución a los Miembros. Serían adoptados dentro de los 60 días siguientes a su presentación, a menos que el OSD decidiera por consenso no adoptar el informe o que una de las partes notificara al OSD su intención de apelar.

La noción de un examen en apelación es una característica nueva e importante del Entendimiento. Se establecerá un Órgano de Apelación, integrado por siete miembros, de los cuales tres actuarán en cada caso. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste. La duración del procedimiento de apelación no deberá exceder de 60 días contados a partir de la fecha en que una parte notificara formalmente su decisión de apelar. El informe resultante será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en el plazo de 30 días contados a partir de su comunicación a los miembros salvo que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su adopción.

Una vez adoptado el informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, la parte interesada tendrá que informar de su propósito con respecto a la aplicación de las recomendaciones adoptadas. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, se dará a la parte interesada un plazo prudencial para hacerlo que se fijará por acuerdo de las partes y será aprobado por el OSD dentro del plazo de 45 días a partir de la adopción del informe o se determinará mediante arbitraje dentro de los 90 días siguientes a la adopción. En todo caso, el OSD someterá a vigilancia regular la aplicación hasta que se resuelva el asunto.

En otras disposiciones se establecen normas relativas a la compensación o la suspensión de concesiones en caso de no aplicación. Dentro de un plazo determinado, las partes pueden entablar negociaciones para convenir en una compensación mutuamente aceptable. Cuando no se llegue a un acuerdo al respecto, una parte en la diferencia podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones a la otra parte. Normalmente el OSD concederá esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo convenido para la aplicación. En caso de desacuerdo en cuanto al nivel de la suspensión propuesta, la cuestión podrá someterse a arbitraje. En principio, se deberían suspender concesiones con respecto al mismo sector al que afectara el asunto sometido al grupo especial. De no ser viable o eficaz lo anterior, podría efectuarse la suspensión en otro sector distinto del mismo acuerdo. A su vez, de no resultar ello viable o eficaz, y siempre que las circunstancias fueran suficientemente graves, podría procederse a la suspensión de concesiones otorgadas en el marco de otro acuerdo.

En una de las disposiciones principales del Entendimiento se reafirma que los Miembros, por su cuenta, no formularán determinaciones de la existencia de infracciones ni suspenderán concesiones, sino que recurrirán a las normas y procedimientos de solución de diferencias del Entendimiento.

Hay en el Entendimiento varias disposiciones en las que se tienen en cuenta los intereses específicos de los países en desarrollo y de los países menos adelantados. El Entendimiento establece asimismo algunas disposiciones especiales sobre la solución de diferencias en las que no exista infracción de las obligaciones dimanantes de un acuerdo abarcado pero en las que, sin embargo, un Miembro considere que las ventajas resultantes para ella se hallan anuladas o menoscabadas. En decisiones especiales que los Ministros adoptarán en 1994 se prevé que la validez de las normas de Montreal para la solución de diferencias, que hubieran debido expirar en el momento de celebrarse la reunión de abril de 1994, será prorrogada hasta que se establezca efectivamente la OMC. En otra decisión se prevé que los procedimientos y normas nuevos se revisarán antes de que transcurra un plazo de cuatro años con posterioridad al establecimiento efectivo de la OMC.

### **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales**

Mediante un Acuerdo se confirma el establecimiento del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, introducido en el balance a mitad de período, y se fomenta una mayor transparencia en la formulación de las políticas comerciales nacionales. Una decisión ministerial adicional reforma de modo general las prescripciones y procedimientos en materia de notificación.

## **Decisión sobre el logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial**

En esta Decisión se enuncian conceptos y propuestas relativos al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. Entre otras cosas, se hace notar en el texto que una mayor estabilidad de los tipos de cambio basada en condiciones económicas y financieras de fondo más ordenadas contribuiría a la expansión del comercio, a un crecimiento y un desarrollo sostenidos y a la oportuna corrección de los desequilibrios externos. Se reconoce que, si bien las dificultades cuyos orígenes son ajenos a la esfera comercial no pueden ser resueltas a través de medidas adoptadas en la sola esfera comercial, existen interconexiones entre los diferentes aspectos de la política económica. Por consiguiente, se pide a la OMC que desarrolle la cooperación con los organismos internacionales que se ocupan de las cuestiones monetarias y financieras. En particular, se pide al Director General de la OMC que examine, mediante consultas con sus homólogos del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, las consecuencias que tendrán las responsabilidades futuras de la OMC respecto de su cooperación con las instituciones de Bretton Woods.

### **Compras del sector público**

En el Acta Final figura una Decisión ministerial relativa a los procedimientos de adhesión al Acuerdo sobre Compras del Sector Público que tiene por objeto facilitar una mayor participación en el mismo. En él se prevé la celebración de consultas entre los Miembros y los gobiernos solicitantes. Dichas consultas irían seguidas del establecimiento de grupos de trabajo que examinarían las ofertas de los países solicitantes (en otras palabras, las entidades públicas cuyas compras de bienes y servicios quedarán abiertas a la competencia internacional), así como las oportunidades de exportación del país solicitante a los mercados de los signatarios actuales.

Esta Decisión ministerial debe distinguirse de las negociaciones que han concluido en un nuevo Acuerdo sobre Compras del Sector Público, cuyo alcance es mucho más amplio y que abre a la competencia internacional compras del sector público por un valor de muchos millares de millones de dólares. En rigor, estas negociaciones no forman parte de la Ronda Uruguay pero se terminaron al mismo tiempo que ella y para algunos participantes sus resultados aportan otro elemento de importancia a la liberalización del acceso a los mercados conseguida en la Ronda. Las negociaciones relativas a las compras del sector público tenían tres objetivos: la ampliación del alcance del Acuerdo haciéndolo extensivo a los servicios, incluidos los servicios de construcción (actualmente sólo abarca los bienes); la inclusión de entidades de los gobiernos regionales y locales y de ciertos servicios públicos; y el perfeccionamiento del texto actual del Acuerdo.

FIN



# La Organización Mundial de Comercio

LUIS CARDERERA SOLER \*

## I. El origen de la Organización Mundial de Comercio

Cuando la Conferencia ministerial de Marrakech cierre el ciclo de negociación de la Ronda Uruguay, tres años después de la fecha programada, habrá nacido una nueva Organización Internacional de la familia de Naciones Unidas, cuyas siglas -OMC o WTO, si es que prevalece la terminología inglesa (World Trade Organization), como con un antecesor del GATT- empezarán a frecuentar los titulares de prensa.

Seguramente casi nadie recordará entonces que el nacimiento de esta nueva organización se produce cuarenta y seis años después de lo previsto, sucede de forma inesperada y por añadidura, con un nombre de última hora distinto del original. En todo caso con ella se pone al mismo nivel el mundo del comercio internacional y el de las finanzas internacionales.

Efectivamente la idea de crear una Organización Mundial de Comercio floreció en los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial. La tarea de reconstrucción impuso la necesidad de crear un orden económico internacional nuevo. Así se generan dos instituciones que van a canalizar desde entonces el nuevo orden monetario y financiero, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Paralelamente, la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, convocada en 1946 por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, se enfrentó a la tarea de promover el desarrollo de la producción y el comercio mundial. Dentro de sus trabajos hubo un especial énfasis en las cuestiones arancelarias, para las que se preparó un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en octubre de 1947. En ese mismo año tuvo lugar la Conferencia de la Habana, de la que salió la Carta de la Habana, proponiendo una Organización Internacional del Comercio. Por lógica, el citado acuerdo sobre aranceles estaba destinado a formar parte de la nueva organización, pero el fracaso del proyecto dio un giro total al esquema original.

Así, el 1 de enero de 1948 entró en vigor el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, más conocido por sus siglas inglesas GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Se trataba de un simple acuerdo entre partes, entendido como un eslabón previo a la creación

de esa organización del comercio. De hecho, GATT se aplica desde entonces a «título provisional», tal como indica su propio protocolo de aplicación provisional. Incluso el artículo XXIX trata de las relaciones del acuerdo con la Carta de la Habana.

Han pasado los años y en ese plazo, aun dentro de la provisionalidad, el GATT ha procurado cumplir con sus objetivos fundacionales, a saber: la mejora del nivel de vida, la realización del pleno empleo, la plena utilización de los recursos mundiales y el aumento de la producción y de los intercambios. Para ello ha utilizado como instrumentos de aplicación de la ventaja mutua en las concesiones, la reducción de los derechos de aduana y de otros obstáculos al comercio y la eliminación de discriminaciones en materia de comercio internacional. Dichos instrumentos han quedado fijados en reglas consolidadas como la Cláusula de Nación Más Favorecida, el principio de tratamiento nacional, la transparencia y la no discriminación. Ahora, cuarenta y seis años después, toma el relevo la nueva Organización Mundial de Comercio. El propio acuerdo de la OMC reconoce en su artículo XVI este nexo al indicar que la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria del GATT de 1947. También establece que en la medida que sea posible, la Secretaría del GATT pasará a ser la de la OMC.

Seguramente no es del todo exacto decir que la nueva OMC es un simple sucesor del GATT: de hecho, el GATT 94, como se denomina, no es más que una parte de la nueva organización. Ello no es más que el reflejo de una situación internacional distinta a la de entonces, con un orden económico mucho más interdependiente, donde el crecimiento de los intercambios afecta no sólo a las mercancías, sino a los servicios y en el desarrollo de los mismos tienen un papel importante las inversiones extranjeras, el derecho de establecimiento y la presencia comercial. Asimismo esa mayor libertad sólo se puede aceptar si se respetan unas reglas y disciplinas uniformes en materia de derechos de propiedad industrial y de prácticas desleales en el comercio.

Probablemente el GATT; empezaba a dar señales de agotamiento como modelo de gestión de esas relaciones económicas internacionales cada vez más amplias, a la vez que los fallos en su funcionamiento habían minado algo su credibilidad. Por estos motivos se convocó la negociación conocida como Ronda Uruguay, cuyos ob-



\* Técnico Comercial y Economista del Estado. Consejero Económico y Comercial en la Representación Permanente de España ante la Unión Europea.

jetivos básicos eran reforzar el sistema de reglas y disciplinas del comercio internacional, integrando a aquellos sectores, como la agricultura y el textil, que habían quedado en una vía especial y mejorando el sistema de solución de diferencias, cuya capacidad sancionadora está en el origen de la fuerza del GATT.

Sin embargo la creación de una organización internacional de Comercio no figuraba entre los objetivos de la Declaración de Punta del Este, que lanzó en 1986 la negociación de la Ronda Uruguay.

La oportunidad de una organización «ad hoc» iba en la línea de reforzar las normas y disciplinas del comercio internacional, varias razones aconsejaban su creación:

- Necesidad de dotar a las nuevas disciplinas de una personalidad institucional, para que sus normas tuvieran mayor fuerza legal que el GATT.

- Disponer de un rango equivalente al de otras instituciones económicas multilaterales, como el FMI y el Banco Mundial.

- Acoger en una sola institución la compleja red de acuerdos que se iba perfilando y que había de administrarse conjuntamente, dado que los compromisos de la Ronda Uruguay se asumían en su totalidad («single undertaking»).

- Conseguir un sistema integrado de solución de diferencias, que dé una mayor eficacia al sistema y garantice el cumplimiento de las obligaciones de los distintos acuerdos, incluso con la posibilidad de represalias cruzadas.

Se puede comprobar que la mayoría de estos argumentos estaban muy influidos por el propio desarrollo de la Ronda Uruguay. De hecho, en una primera fase la creación de la OMC estuvo muy vinculada al resultado de esta negociación e incluso se pensó que sería objeto de una discusión posterior, firmada ya el Acta Final.

La idea surgió, por tanto, muy avanzada la negociación. En el primer semestre de 1991 la Comisión de las Comunidades Europeas asumió las tesis de aquéllos que defendían la necesidad de un marco institucional nuevo que administrara los resultados de la Ronda Uruguay. Por encargo de la secretaría del GATT, redactó un borrador de acuerdo a finales de 1991, que fue incorporado al proyecto de Acta Final de diciembre de 1991, conocido como Texto Dunkel.

Durante 1992 y 1993 se fue perfilando el texto en forma de un proyecto promovido por una serie de países y la Comunidad Europea, al que se le denominó Grupo de Amigos de la OMC.

El proyecto no fue apoyado por Estados Unidos que veía con desconfianza la creación de una Organización Internacional que limitaba los poderes soberanos del legislativo americano en materia de comercio internacional. Por ello en diciembre de 1992 presentó su propia versión en forma de Decisión y Protocolo Ministerial, conservando el marco informal y consensual del

GATT y rechazando la creación de una institución permanente, que no era un objetivo inicial de esta negociación. Estados Unidos cedió a última hora, dando paso a este nuevo miembro de la familia de Naciones Unidas que, como hemos dicho nació cuarenta y seis años después, de forma inesperada y con un nombre diferente.

Efectivamente, a última hora, de tal modo que el texto final circulado en el Comité de Negociaciones Comerciales de 15 de diciembre de 1993 aún se habla de Organización Multilateral de Comercio, Estados Unidos puso como condición para su aceptación que la nueva institución se denominase Organización Mundial de Comercio. Quería evitar con ello favorecer la dinámica del debate multilateralismo contra unilateralismo, que encierra un ataque directo al empleo por Estados Unidos de todo un arsenal de medidas de represalia, al amparo de la conocida Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974.

## II. Ambito de actuación

La Organización Mundial de Comercio nace con la voluntad de ser el «marco institucional para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros». Para ello cuenta no solo con su propio acuerdo constitutivo, sino con una serie adicional de instrumentos jurídicos. De algún modo es una institución paraguas, que extiende su protección y capacidad operativa a una serie de acuerdos comerciales multilaterales, que son obligatorios para todos los miembros y a otros, denominados plurilaterales, que sólo se aplican entre los firmantes de los mismos.

Este conjunto de acuerdos varios se puede clasificar con criterio práctico en las siguientes categorías:

- Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías (GATT 94 y Acuerdos Ronda Uruguay).
- Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (GATS).
- Acuerdo sobre los Derechos de propiedad intelectual relacionadas con el comercio (TRIPS).
- Entendimiento sobre normas y procedimientos de solución de diferencias.
- Mecanismo de examen de las Políticas Comerciales (TPRM).
- Acuerdos Plurilaterales.

### Los Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías

Son todos aquellos que de alguna manera toman el relevo del GATT en su papel de regulador del comercio internacional en el sentido clásico de intercambio de mercancías. Figura en primer lugar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 1994), que no es más que una trasposición del antiguo Acuerdo GATT, denominado, ahora por oposición GATT 47, con todas sus modificaciones sucesivas, incluidas las que se decidieron dentro de la negociación de la Ronda Uruguay.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

En segundo lugar se encuentran en esta categoría varios acuerdos reguladores de la que podríamos denominar medidas de protección comercial. En su mayoría constituyen una revisión de los acuerdos de la Ronda Tokyo, como los relativos a obstáculos técnicos al comercio, aplicación de los artículos VI y VII del GATT, procedimiento de licencias de importación y salvaguardia. Todos ellos fueron objeto de modificación y formaron parte del resultado final de la Ronda Uruguay. Otros acuerdos son de nueva creación, producto de la propia Ronda Uruguay como los relativos a medidas financieras, inversiones y salvaguardias.

En tercer lugar se incluye los nuevos acuerdos sobre aquellas materias en que la Ronda Uruguay ha introducido una dinámica nueva, al integrar en el sistema GATT a sectores como el textil y la agricultura que o bien tenían un régimen especial (acuerdo multifibras), o bien habían escapado a la lógica de negociación del sistema GATT.

#### **El acuerdo sobre El Comercio de Servicios (GATS)**

Constituye una de las más interesantes aportaciones de la Ronda Uruguay y es un intento de disciplinar el intercambio internacional de servicios, aplicando los principios utilizados en el GATT para el Comercio de mercancías. Son elementos esenciales la cláusula de nación más favorecida, el principio de tratamiento nacional y la lógica de negociación multilateral, mediante la adopción de compromisos iniciales en materia de liberalización de intercambio de servicios, de forma paralela a las listas de concesiones arancelarias del GATT.

La introducción de los servicios en un marco y disciplina común al comercio de mercancías supone un reto importante para la nueva organización y al mismo tiempo un cambio relativo en el concepto de la política comercial tradicional, en el sentido de intercambio transfronterizo de mercancías. No hay que olvidar que en el caso de los servicios éstos no sólo se prestan mediante un movimiento transfronterizo sino también mediante la prestación interna (establecimiento) o el movimiento de personas al territorio de otro miembro. Esta peculiaridad tiene su importancia en el momento de definir el carácter puramente comercial de esta actividad y de hecho plantea en el caso de la Comunidad problemas de competencia con los Estados Miembros, como veremos más adelante.

Lógicamente la integración de los servicios en el sistema multilateral de comercio no se hará en un día, como no ha sucedido así en mercancías. Por ello la nueva organización se encuentra en este campo con una vasta tarea por desarrollar. Tampoco cabe ignorar las

posibilidades de interacción que pueden surgir entre el comercio de mercancías y el de servicios, en un sistema de solución de diferencias que permite las represalias cruzadas.

#### **El acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS)**

No se trata de reglamentar las condiciones y requisitos que rigen la propiedad intelectual, sino garantizar que esos derechos protegidos sean respetados en el marco de las transacciones comerciales. El objetivo es por tanto el respeto de las patentes, diseños y marcas y la lucha contra las mercancías falsificadas en el ámbito del comercio internacional.

La experiencia de otras organizaciones internacionales relacionadas con la propiedad intelectual como la OMPI había demostrado su incapacidad para garantizar esa protección. Al integrarse en un marco más amplio, se asegura la cobertura del sistema de represalias cruzadas, por ejemplo en mercancías por faltar a determinados derechos de propiedad intelectual, abre un camino nuevo que producirá más de un susto y algún problema de jurisdicción.

A nivel comunitario también el acuerdo TRIPS plantea problemas de competencias nacionales en materia de propiedad intelectual y abre varios interrogantes en la hipótesis de represalias cruzadas, ya que es posible la ruptura

del equilibrio entre beneficiarios y afectados por dichas medidas.

#### **El Entendimiento sobre normas y procedimientos de solución de diferencias**

Todo el mecanismo de la OMC converge al final en la posibilidad de disponer de un sistema eficaz de cumplimiento de las obligaciones de los Miembros. Por ello a través de un principio se consideró fundamental disponer de un sistema único e integrado de solución de diferencias. Esta idea entra dentro del carácter de compromiso único («single undertaking») que configuró la negociación de la Ronda Uruguay y de la cobertura universal de la OMC, sobre una serie de acuerdos, que disciplinen el comercio de mercancías y servicios. Su último desarrollo lleva a introducir, con los controles necesarios la posibilidad de represalias cruzadas, esto es poner a disposición de los derechos adquiridos en servicios, munición en forma de represalias en mercancías y viceversa.

#### **El mecanismo de evaluación de las políticas comerciales (TPRM)**

Se podría definir como el aspecto informativo de la nueva organización. No era un objetivo de la Declaración de Punta del Este. Su origen viene de la reunión a

### *La creación de una organización internacional de comercio no figuraba entre los objetivos de la Declaración de Punta del Este*



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

medio camino celebrada en Montreal en 1989 y sólo al final se integra como parte sustancial del acuerdo.

El mecanismo prevé el examen periódico de la política comercial de los Miembros y no tiene efectos vinculantes o directos, si bien permite la formulación de observaciones de otros Miembros. Todo ello irá generando un amplio conocimiento de las políticas comerciales de los distintos países y en consecuencia dotará a la organización, no sólo de un fondo de comercio importante, sino de elementos de juicio sobre como orientar sus trabajos.

### Los acuerdos plurilaterales

Son el apéndice residual de una organización que nace con vocación universal, pero que admite la circunstancia de que en determinados sectores económicos pueden ser necesarias disciplinas específicas y que éstas solo se apliquen entre aquellos que así lo deciden. De hecho quedan cubiertas por la organización pero no afectan y obligan a aquellos miembros que no las han aceptado.

El carácter especial de estos acuerdos determina la prioridad de sus disposiciones sobre las generales del GATT 94. Así mismo la mayoría de ellos cuentan con un marco propio de consultas quedando el sistema integrado de solución de diferencias como derecho complementario. Los acuerdos de este grupo son los de productos lácteos, carne bovina, compras del sector público y aeronaves civiles. Todos ellos proceden de la Ronda Tokio pero los dos últimos introducen o van a introducir cambios sustanciales.

En el caso del código de compras públicas la cobertura resulta enormemente ampliada, pues no sólo trata de los suministros de mercancías sino también de los contratos de servicios y de obras. Por ello su antigua denominación de compras públicas debería ser sustituida por la de contrataciones públicas. Asimismo las disciplinas de ese código no sólo afectan como hasta ahora a las Administraciones Centrales sino a las entidades regionales y locales y a las empresas que presten servicios públicos en régimen de concesión exclusiva.

Durante la negociación de la Ronda Uruguay se discutió un nuevo código sobre el comercio de Aeronaves Civiles. La cobertura sería mayor al incluir disciplinas también para las ayudas indirectas. Aunque en diciembre se llegó a una propuesta en firme de Texto del Presidente del Comité de Aeronaves Civiles, al final la oposición de Estados Unidos hizo imposible su aprobación. Ante la falta de acuerdo han quedado abiertas las negociaciones por un año más, con vistas a intentar un nuevo texto que merezca la aprobación de todos.

### III. Estructura y funciones

El artículo III del acuerdo le concede las siguientes funciones:

- Facilitar la aplicación del acuerdo que crea la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales.

- Servir de foro para negociaciones comerciales entre sus miembros, tanto en lo relativo a los acuerdos existentes como en otras cuestiones que atañan en el futuro a sus relaciones comerciales.

- Administrar el entendimiento sobre normas y procedimientos que rigen la solución de diferencias.

- Cooperar con el FMI y el Banco Mundial, con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial.

El órgano soberano de la organización es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años y tomará las decisiones en el ámbito de cualquiera de los acuerdos multilaterales.

Se establece además un Consejo General, con representación de todos los Miembros, que se reunirá cuando sea necesario y desempeñará las funciones de la Conferencia Ministerial, en el intervalo entre las reuniones de la misma. También desempeñará cuando proceda las funciones del Órgano de Solución de Diferencias y del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, aunque estos dos puedan tener su propio Presidente.

Como órganos especializados se crean también tres Consejos: de Comercio de Mercancías, de Comercio de Servicios y Sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. Cada uno de ellos, que funcionará bajo la orientación del Consejo General, supervisará el funcionamiento de los respectivos acuerdos multilaterales relativos al comercio de mercancías, servicios y propiedad intelectual. Formará parte de los mismos representantes de todos los miembros y se reunirán cuando sea necesario.

Finalmente la Conferencia Ministerial crea tres Comités: de Comercio y Desarrollo, de Restricciones por Balanza de Pagos y de Asuntos Presupuestarios Financieros y Administrativos. La Comunidad Europea y Estados Unidos han querido añadir un Comité de Comercio y Medio Ambiente, que pudiese discutir al mismo nivel que el Comité de Comercio y Desarrollo actual, las implicaciones entre comercio y medio ambiente. Al final no pudo ser así y la creación de este Comité será uno de los resultados de la Conferencia Final de Marrakech. De hecho nada impide a la Conferencia Ministerial la creación de comités adicionales, con las funciones que estime apropiadas.

La gestión administrativa de la OMC queda garantizada por una Secretaría General dirigida por un director general, nombrado por el Consejo, quien a su vez nombra al personal de la secretaría y determina sus deberes y condiciones de servicio, de conformidad con el reglamento que adopte la Conferencia Ministerial. Las funciones del director general y de su personal serán de carácter exclusivamente internacional y las ejercerán sin aceptar instrucciones de ningún gobierno o autoridad ajena a la OMC.

El funcionamiento de la organización se basa en un presupuesto anual, aprobado en el Consejo por mayoría



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

de dos tercios, que comprende más de la mitad de los miembros. Cada miembro hará su aportación de conformidad al reglamento financiero aprobado por el Consejo, que en principio se basará en la práctica del GATT 47.

La OMC dispone de personalidad jurídica propia por lo que cada uno de los miembros le concederá la capacidad jurídica propia para el ejercicio de sus funciones. También la OMC y sus funcionarios dispondrán, según la práctica internacional, de los privilegios e inmunidades necesarios para el desarrollo de su actividad.

#### IV. El procedimiento de decisión

El procedimiento de toma de decisiones en la nueva organización y en los acuerdos multilaterales que derivan de ella resulta bastante complejo para quien no esté habituado a las prácticas del GATT, que no hay que olvidar era un acuerdo entre partes y funcionaba como un foro de negociación permanente. El artículo IX reconoce que la OMC mantendrá la práctica de decisiones por consenso seguida en el GATT de 1947, pero cuando no se pueda llegar a una decisión se procederá por votación. Como regla general los acuerdos de los órganos con capacidad decisoria, esto es, la Conferencia Ministerial y el Consejo General, se adoptarán por mayoría, aunque en una serie de supuestos (enmiendas, exenciones, adhesiones, presupuestos...) se requieren mayorías cualificadas de dos tercios y tres cuartos y en otros la unanimidad.

La redacción del artículo IX, y en particular la del artículo X (enmiendas), es farragosa y todo el esquema se presta a una aparente confusión. ¿Cómo se compagina la práctica del consenso con el hecho de que se puedan adoptar decisiones por votación? La clave reside en que la práctica del consenso exige a los miembros que desean la adopción de una medida, que ésta sea previamente negociada con los otros miembros, de forma que la propuesta final recoja intereses de unos y otros. Es pues una obligación de realizar un esfuerzo paralelo de negociación. La adopción por consenso facilita la toma de decisiones sobre las que, por un lado, siempre se puede argumentar que se ha obtenido algo a cambio, y por otro lado cabe justificar la imposibilidad de enfrentarse a la opinión de todos los restantes miembros de la organización.

Sólo cuando la Conferencia o el Consejo constatan la imposibilidad de obtener una fórmula negociadora entra en juego el esquema de votación. Aunque la regla general es la mayoría simple en realidad ésta sólo se aplica a cuestiones de procedimiento o de importancia menor. De hecho la gran preocupación de Estados Unidos e incluso de la Unión Europea fue evitar que los países en desarrollo, mucho más numerosos, pudieran imponer determinadas decisiones a los países con ma-

yor peso en el comercio mundial. Por todo ello hay una compleja casuística de excepciones al voto por mayoría, en el seno de la Conferencia Ministerial y el Consejo que intentaremos simplificar a continuación para una serie de casos clave:

- La adopción de interpretaciones al Acuerdo OMC y a los acuerdos multilaterales se hará por mayoría de tres cuartos.

- La posibilidad de que un Miembro pueda ser eximido («waiver») de alguna de sus obligaciones en los acuerdos requiere también mayoría de tres cuartos. Pero además, si se trata de una exención al acuerdo de la OMC, la Conferencia Ministerial deberá examinarla e intentar decidir por consenso y sólo transcurridos noventa días se podrá conceder la exención mediante votación. De la misma manera se procede en el caso de exenciones a los Acuerdos Multilaterales, aunque en este caso es el Consejo de Mercancías, Servicios o TRIPS, según la materia, quien las examina, por un plazo de noventa días, para someter luego su informe a la Conferencia Ministerial.

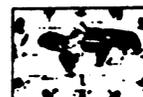
- El reglamento financiero y los presupuestos anuales se adoptarán por una mayoría de dos tercios, que comprenda más de la mitad de los miembros de la OMC.

- El caso más complejo en el sistema de adopción de decisiones es el de las enmiendas a la OMC, o a los acuerdos multilaterales. Se introducen aquí una serie de cautelas que reflejan la preocupación de los grandes países de no tener

.....  
*La Comunidad Europea no es parte  
contratante del GATT, pero sí  
lo son sus Estados miembros*  
.....

que someter su capacidad de decisión política al voto de una mayoría. Se comprende que una cosa es aceptar un cuadro general de obligaciones en el momento de entrar en una nueva organización y otra que dichas obligaciones, o un cambio sustancial en las mismas puedan ser impuestos por un voto desde dentro. Por ello la lógica que inspira el artículo X es exigir el consenso para modificaciones sustanciales e incluso condicionar los efectos de las medidas a la aceptación por los miembros en caso de mayorías cualificadas.

La regla general para adoptar una enmienda es que la misma se intente aprobar por consenso dentro de un plazo de noventa días. Transcurrido el plazo la Conferencia Ministerial debe decidir por mayoría de dos tercios si se somete o no a aceptación, lo que constituye ya un primer filtro. Se abre entonces una doble alternativa. Si las enmiendas son de tal naturaleza que pueden alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, sólo surtirán efectos entre aquellos miembros que las aceptan y después de que lo hayan hecho dos tercios de los miembros. ¿En qué situación queda entonces un miembro que no acepta y por lo tanto no se le aplica dicha enmienda? La Conferencia puede decidir, por mayoría de tres cuartos, que dicho miembro se retire de la OMC, o siga en la organización.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

En el supuesto de enmiendas que no alteran derechos y obligaciones fundamentales surtirán efecto para todos, cuando hayan sido aceptados por dos tercios de los miembros.

- Finalmente, en una serie de casos que implican modificaciones importantes a los acuerdos sólo surten efecto si se aceptan por todos los Miembros. Son básicamente los casos de los artículos IX y X de la OMC (procedimientos de votación y enmiendas) los artículos básicos del GATT, GATS y TRIPS y el texto del acuerdo de solución de diferencias.

Lógicamente, la complejidad de este modelo, al que se añade un sistema de solución de diferencias reforzado, va a plantear problemas de funcionamiento. En la práctica la figura del consenso se impone para las decisiones importantes y la cesión de soberanía es sólo aparente. Sólo el transcurso del tiempo y la creación de una jurisprudencia propia permitirá conocer si en todo caso se ha avanzado algo en relación con el viejo sistema GATT, en parte devaluado por su incapacidad para tomar decisiones y forzar su aplicación. Precisamente evitar estos defectos de funcionamiento fue uno de los motivos que apoyaron la creación de la OMC.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

## V. Normas de adhesión, aplicación y entrada en vigor

La condición de miembro de la nueva organización se adquiere con carácter inicial o por adhesión posterior, sin que aparentemente existan diferencias en cuanto a los derechos y obligaciones.

Para ser miembro inicial se requiere cumplir tres condiciones:

- Ser parte contratante del GATT de 1947 a la entrada en vigor del acuerdo de la OMC.
- Aceptar el Acuerdo de la OMC y los acuerdos comerciales multilaterales.
- Formular listas de concesiones arancelarias en el GATT 94 (concesiones arancelarias), y compromisos iniciales en materia de liberalización de servicios en el GATS.

Se mantiene un tratamiento especial para los países menos adelantados, que sólo deben asumir compromisos y hacer concesiones en la medida de sus posibilidades.

La participación en la OMC mediante el procedimiento de adhesión queda, abierta a todo Estado o territorio aduanero autónomo que así lo desee. La adhesión implica no sólo la entrada en la OMC, sino la aceptación de todos los acuerdos multilaterales. Se elimina con ello la posibilidad de que algunos países se beneficien del sistema sin asumir todas las obligaciones («free riders»). Lógicamente el nuevo miembro habrá de convenir con la OMC sus condiciones de entrada, en forma de concesiones arancelarias y de compromisos

sobre prestación de servicios. La decisión de admitir a un nuevo miembro corresponde a la Conferencia Ministerial y requiere una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.

Se mantiene como en el GATT la regla de no aplicación, que permite a un miembro no aplicar a otro miembro los acuerdos de la OMC. No obstante esta posibilidad parece limitada a los miembros que sigan el procedimiento de adhesión, ya que para los miembros iniciales, que sean partes contratantes del GATT 47, la no aplicación sólo se admite si existía ya previamente. Por otro lado, la no aplicación debe ser universal ya que no se admite la no aplicación sectorial (a un número reducido de acuerdos).

Quizás una de las disposiciones más importantes de todo el cúmulo de obligaciones que comporta ser miembro de la OMC, sea la relativa a la regla de conformidad de la legislación nacional (artículo XVI-4). Su introducción dentro del esquema fue básica para garantizar la eficacia y la propia existencia de la organización.

Uno de los objetivos perseguidos en el proceso de hacer más eficaz el sistema del GATT era el de dar prioridad a las reglas multilaterales, sobre el recurso a medidas de política comercial autónomas o unilaterales. Seguramente el punto de mira eran los Estados Unidos, que dispone y utiliza una legislación comercial que le permite adoptar sanciones sin seguir el procedimiento del GATT.

Inicialmente esta regla se configuró como una obligación de buenas intenciones («best efforts»). En estas condiciones el compromiso no resultaba atractivo y fue rechazado por la CEE. La redacción lógica era la de exigir la puesta en conformidad de las leyes nacionales con las nuevas reglas. Finalmente el compromiso se alcanzó con una fórmula algo más abierta ya que se obliga a la «conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los acuerdos». Esto es, ya no es necesario cambiar las legislaciones nacionales, pero resulta obligado aplicar aquellas de forma que no entren en conflicto con las reglas de la OMC. Dicho en términos prácticos, Estados Unidos conserva su Sección 301, pero sólo podrá utilizarla siguiendo el procedimiento de la OMC y su sistema de solución de diferencias.

El acuerdo quedará abierto a la aceptación mediante firma, para aquellos países que reúnan las condiciones estipuladas para ser miembro inicial, durante un período de dos años, a partir de su entrada en vigor.

La entrada en vigor del acuerdo quedó sin determinar en la sesión final del Comité de Negociaciones Comerciales que dio por terminada la Ronda Uruguay, el 15 de diciembre de 1993. Habrá que fijar la fecha, para la que se habla del 1 de enero de 1995, o del 1 de julio de 1995, si bien el acta final de la Ronda Uruguay deja esta cuestión para una Conferencia Ministerial «ad hoc», que deberá decidir sobre la misma y que probablemente tendrá lugar a finales de 1994.

## VI. La participación de la Comunidad y sus Estados miembros en la OMC

La Comunidad Europea no forma parte del GATT. De hecho la propia existencia de la CEE como Unión Aduanera no ha sido nunca reconocida oficialmente como conforme a las normas del GATT, dentro de las previsiones del artículo XXIV que reglamenta las zonas del libre cambio y uniones aduaneras. En los años cincuenta hubo un examen de conformidad por un grupo «ad hoc», en base al citado artículo XXIV, que no llegó a presentar una recomendación que recibiera el apoyo general.

Se puede decir que el GATT ha tratado de una manera pragmática la existencia de la Comunidad Económica Europea, sin plantearse problemas de naturaleza jurídica, ni cuestiones relacionadas con el funcionamiento interno de la Comunidad.

En este sentido, la Comunidad Europea no es parte contratante del GATT, pero sí lo son sus Estados miembros, sin embargo sí es signataria de algunos acuerdos, sola (Acuerdo multifibras, acuerdos de la Ronda Tokio) o en compañía de los Estados miembros (Aeronautes civiles, obstáculos Técnicos al Comercio ...).

En la práctica la Comunidad actúa como parte contratante y se expresa a través de la Comisión. Los Estados miembros mantienen silencio, e incluso no participan en reuniones de negociación reservadas. Asimismo la Comunidad actúa como demandante o demandado en los procedimientos de solución de diferencias, o en consultas con otras Partes Contratantes. Asimismo la lista de concesiones arancelarias es una lista única, de la Comunidad Europea, como no podía ser de otra forma al existir un Arancel Exterior Común.

En síntesis, el hecho de que los Estados miembros hayan cedido su soberanía en materia de política comercial, determina que sea la Comunidad la que fije esa política, que negocia la Comisión, dentro del mandato específico que le otorga el Consejo de Ministros. Esta circunstancia no se basa en una norma GATT, sino en el propio Tratado de la Unión Europea (artículo 113) y como tal ha sido entendido en el GATT, que ha adoptado una posición neutra.

La creación de una nueva Organización Mundial de Comercio planteaba de manera más específica esta cuestión, al tener que fijar las condiciones para ser miembro de la nueva organización. Desde un principio quedó claro que los Estados miembros no querían ser excluidos de la nueva organización, no solo por razones de tipo práctico, sino por motivos de fondo, al defender la existencia de competencias compartidas o mixtas en las materias relacionadas con los servicios y la propiedad intelectual.

La Comisión por su parte hubiera deseado aprovechar esta ocasión para reforzar su posición en el GATT, pero no tuvo más remedio que ceder a la presión de los Estados miembros, reconociendo que éstos y la Comunidad serían miembros de la OMC por motivos de oportunidad política. Sin embargo mantuvo la tesis de que en todo caso los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay eran de competencia exclusivamente comunitaria.

Desde un punto de vista legal el texto de la OMC no plantea ninguna dificultad, ya que serán miembros iniciales las partes Contratantes del GATT de 1947 (esto es los Estados miembros) y las Comunidades Europeas. Esta mención se completa con una referencia al sistema de votación, ya que se establece que cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho a voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros, que sean Miembros de la OMC. Por si hubiera dudas una nota al artículo IX precisa que el «número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excederá en ningún caso del número de los Estados miembros de la Comunidad».

Desde la perspectiva comunitaria se entiende por acuerdo mixto, aquel que versa sobre cuestiones de competencia comunitaria y de competencia de los Esta-

### *En la práctica la Comunidad actúa como parte contratante y se expresa a través de la Comisión*

dos miembros. Ello obliga a una doble aceptación, Comunidad y estados miembros, en el ámbito de las competencias respectivas. Lógicamente la doble aceptación requerirá seguir el procedimiento comunitario en lo que es adopción por la Comunidad (propuesta de la Comisión, con indicación de base jurídica y decisión del Consejo) y seguir el procedimiento de cada Estado miembro, según su legislación nacional. El Tratado de la Unión Europea no contiene ninguna referencia a los acuerdos mixtos, aunque esta discusión tuvo lugar en la Conferencia Ministerial. La conclusión fue la de considerar innecesario reglamentar esta materia, ya que lo comunitario se regiría por la Ley comunitaria y no había lugar a que ésta se pronunciase sobre procedimientos legales, dependientes de la soberanía de cada Estado miembro.

Desde el inicio de la negociación de la Ronda Uruguay, dada la amplitud de los temas a discutir, y en especial dada la naturaleza de los nuevos capítulos (servicios, propiedad intelectual e inversiones), se tuvo constancia de la dificultad de englobar exclusivamente bajo el paraguas comunitario esta negociación. Precisamente por ello, el mandato que recibió la Comisión en 1986, fue el de negociar el programa de la Declaración de Punta del Este, sin prejuzgar la competencia de la Comunidad y sus Estados miembros en las distintas cuestiones.

Es evidente que en toda esta negociación la Comisión desde un principio ha tenido como objetivo el extender el ámbito de la Política Comercial, no sólo al in-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

tercambio de mercancías, sino al de servicios. esta concepción amplia de la Política Comercial se pretendió introducir en el Tratado de la Unión Europea, e incluso en la conferencia preparatoria circularon distintos proyectos de artículo 113, que no fueron aceptados, donde se hacía referencia al «comercio de bienes y servicios» y, más matizadamente en otras versiones, al «comercio de bienes y servicios relacionados con el intercambio de mercancías». También la práctica de estos últimos años ha determinado que en la mayoría de los acuerdos de cooperación, en especial con Europa Oriental, se haya tratado de introducir referencias al intercambio de servicios.

Frente a esta natural actitud expansionista de la Comisión hay que reaccionar con prudencia, pero con claridad en cuanto a los objetivos.

La naturaleza mixta del Acuerdo de la Ronda Uruguay es defendida por la mayoría de los Estados miembros. La idea fundamental es que el acuerdo de Servicios no puede definirse de manera simplificada como comercio de servicios, ya que su alcance es más amplio y afecta a cuatro modos de suministro (transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia de personas físicas en el territorio de otra parte). efectivamente el artículo I del Convenio GATS se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro, mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de otro Miembro.

Incide por lo tanto en cuestiones relativas al establecimiento, movimiento de personas y ejercicio de actividades dentro del país en el que se presta el servicio.

En el caso del acuerdo TRIPS es aún más clara la existencia de competencias nacionales. El propio Tratado de la Unión (artículo 222) establece que no prejuzga en modo alguno el régimen de la propiedad en los Estados miembros. Dado el carácter universal de la noción de trato aplicable en el acuerdo TRIPS, está claro que el acuerdo TRIPS crea una reglamentación en materia de propiedad intelectual que tenga un efecto sobre el comercio. Dicho de otro modo si la Comunidad tiene aquí una competencia exclusiva, los Estados miembros no tendrían competencia siempre que la legislación pueda tener un efecto sobre el Comercio, lo cual no es el caso.

Las obligaciones que impone el acuerdo sobre aspectos de establecimiento y propiedad intelectual, exceden de la competencia comunitaria. De hecho el artículo 113 no puede interpretarse en el sentido de que

confiere a la Comunidad Europea una competencia exclusiva para todo lo que tenga un vínculo directo o indirecto con los intercambios económicos («Trade Related»). De ser así llegaríamos al absurdo de reconocerle competencias sobre las políticas de tipo de cambio y los costes y condiciones de trabajo.

Los argumentos técnicos antes expuestos vienen refrendados por un hecho empírico, todos los Estados miembros han mantenido un intercambio internacional de servicios sin que hasta la fecha se haya planteado la necesidad de un régimen común para el comercio de servicios.

Nadie discute no obstante que un alto porcentaje de las cuestiones reglamentadas en la Ronda Uruguay derivan de la Política Comercial y que ésta es una Política Común, dentro del Tratado de la Unión.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay, al hacer referencia de competencias mixtas, exigen la participación de la Comunidad y de sus Estados miembros en el proceso de asunción y ratificación de los resultados de la negociación. Por si la cuestión de competencias no resultara suficiente en sí misma, cabría recordar que si la Comunidad por un lado y los Estados miembros por otro, van a ser miembros de una organización que se constituye como consecuencia del Acta Final de la Ronda Uruguay, es imprescindible que todos acepten la creación de esa organización, de la que se declaran dispuestos a ser miembros.

El ejercicio de competencias por la Unión Europea y sus Estados miembros nos lleva a esbozar aquí el planteamiento de una cuestión, que lógicamente requerirá desarrollo y profundización. se trata de resolver la participación de la Comunidad y de los Estados miembros en un marco de competencias compartidas, sin por ello quebrar la unidad de acción comunitaria, que de algún modo impone la Política Comercial Común y la existencia de un Mercado Unico. Además la naturaleza e importancia de los temas que se discuten en el GATT o en la futura Organización Multilateral de Comercio, exigen disponer de un procedimiento de decisión sólido y eficaz.

El único precedente asimilable es el de la participación de la Comunidad en la FAO. Cuando la Comunidad entró en la FAO hizo una declaración de competencias, especificando las cuestiones en las cuales la competencia ha sido transferida a la Comunidad por los Estados miembros. En ella misma se contiene ya la indicación de que la Comunidad es competente para todas las cuestiones que derivan de la Política Comercial, conforme al artículo 113. Añade que la Política Comercial Común comprende no solamente los instrumentos clásicos en este dominio (medidas arancelarias, defensa y promoción comercial, conclusión de acuerdos comerciales, etc.), sino también todo nuevo instrumento elaborado en el plano internacional para reglamentar los intercambios (por ejemplo medidas de apoyo a determinados productos, acuerdos relativos al reconocimiento de normas técnicas, etc.).



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

Al existir, no obstante, competencias compartidas, el Consejo aprobó en diciembre de 1991 un acuerdo entre el Consejo y la Comisión, sobre la participación en las reuniones, declaraciones y votaciones de la FAO. El acuerdo es bastante prolijo y casuístico, pero en síntesis parte de la base de buscar una posición común, que se expresará por la Presidencia si se trata de una cuestión que no es competencia exclusiva de la Comunidad, o por la Comisión cuando ésta sea de naturaleza comunitaria. Si resulta imposible alcanzar una posición común, los Estados miembros intervendrán y votarán.

La Comisión ha sido siempre muy crítica con este sistema, que considera ineficaz, sobre todo en un ámbito más resolutivo que el de la FAO, como puede ser el marco GATT. Probablemente habrá que revisar este precedente y ver si se ajusta o no a las necesidades del GATT y no cabe descartar la necesidad de flexibilizar posiciones, e incluso dar mayor papel a la Comisión, en aras al buen funcionamiento del sistema. Dicho esto, resulta muy importante mantener el principio de competencia compartida y de participación de los Estados miembros en la OMC por tanto en el proceso de decisión. Otro elemento importante es el no quedar aislado del flujo de información y documentación que se genere en la futura Organización. La presencia activa en reuniones puede también servir de instrumento para controlar como la Comisión cumple el mandato recibido de los Estados miembros.

Como se ha indicado se trata de una cuestión apenas esbozada, sobre la que

hasta ahora no existe otra aportación que una nota del servicio jurídico del Consejo, sobre las modalidades de participación de la Comunidad y sus Estados miembros en la OMC, nota que todavía no ha sido objeto de discusión. Es una primera reflexión, que lógicamente deja muchas cuestiones abiertas, aunque da por supuesto otros hechos, como que los Estados miembros serán parte de la OMC. Defiende la conveniencia de un sólo portavoz y apoya el papel de la Comisión en este terreno, sin descartar una fórmula conjunta Presidencia-Comisión. Otra cuestión distinta, es la de los procedimientos internos, en el seno de la Unión, para definir las posiciones que defenderá el portavoz.

## VII. Estados Unidos y la OMC

Estados Unidos ha mantenido desde siempre una especial relación con el GATT. Se diría que la Administración ha sabido utilizar los recursos legales que permitían, en un sistema flexible como el del GATT, un margen de independencia en el ejercicio de su política comercial. El ejemplo más claro de esta situación es la conocida sección 301 de la ley de Comercio de Estados

Unidos que autoriza la imposición de sanciones unilaterales a aquellos países que pongan obstáculos al acceso de productos americanos. Dicho de otro modo, el recurso a medidas unilaterales, frente a países que no respeten las disciplinas multilaterales.

El protocolo de aplicación provisional del GATT se instrumentó como un acuerdo del ejecutivo, que se compromete a no adoptar medidas contrarias a sus compromisos GATT, pero el legislativo no se sintió nunca vinculado por dicho acuerdo, circunstancia que le permitió adoptar disposiciones legales, con rango jurídico superior, no siempre en conformidad con el GATT.

Esta situación, aparentemente confusa, ha sido útil al ejecutivo, pues si bien ha defendido frente al Congreso sus obligaciones GATT, le ha permitido negociar desde una posición de fuerza, argumentando en muchas ocasiones la necesidad de dar satisfacción al Congreso y reconducir algunos proyectos legislativos.

Por ello hasta el último momento USA se resistió al establecimiento de una organización de comercio. Hubieran preferido que como en el GATT los acuerdos derivados de la Ronda Uruguay figuraran en un Protocolo final, a suscribir por los representantes de los Gobiernos, y no como un anejo de un acuerdo que cree una

nueva Organización Internacional. La Administración temía la oposición del Congreso a ceder su soberanía, en materia de legislación comercial, a una organización donde las decisiones se adoptarían por mayoría. Existía ya el precedente de 1947, cuando

fue precisamente la oposición del legislativo americano la que impidió la creación de la «Organización Internacional del Comercio».

Por otro lado Estados Unidos percibía en el intento una clara crítica a su política comercial, al empleo de la sección 301 y a la utilización de medidas unilaterales. Basta recordar que este país logró sustituir la palabra multilateral del nombre de la nueva organización.

Finalmente y de modo algo inesperado Estados Unidos cedió a la presión de otras partes contratantes del GATT y aceptó la nueva organización. Probablemente influyó en el cambio de opinión el hecho de que en la nueva organización se mantiene con carácter general la adopción de decisiones por consenso. También debió influir la condición de marco general que presta la organización a todas las nuevas disciplinas, permitiendo la adopción de represalias cruzadas. Con el acuerdo de la OMC se eliminaba también el problema de los «free riders» ya que los miembros deben aceptar todos los acuerdos y si bien existe la posibilidad de no aplicación no cabe la no aplicación sectorial. Por último el acuerdo supone el fin de la aplicación provisional, «en la medida que ella fuera compatible con la legislación vigen-

.....

### *La CE mantiene el principio de competencia compartida y de participación de los Estados miembros en la OMC por tanto en el proceso de decisión*

.....



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

te» y en consecuencia implica terminar con la «cláusula del abuelo», que permitía la persistencia de legislaciones nacionales anteriores al GATT aunque entraran en contradicción con las obligaciones del Acuerdo.

Paralelamente USA consiguió, en el último momento, una excepción para su legislación «Jones Act», que le permite reservar su navegación de cabotaje a buques construidos en sus astilleros. Para ello argumentó precisamente que el Congreso no daría su aprobación al resultado de la Ronda Uruguay, si no se mantenía esta excepción.

Hay que decir que Estados Unidos también ha hecho valer a lo largo de la negociación, en su propio interés, la oposición de algunas asociaciones, los sindicatos y los grupos ecologistas.

La mayor concesión americana reside en la cláusula de conformidad de las legislaciones nacionales con el GATT. No obstante, como ya se ha dicho al analizar el artículo XVI de la OMC, la versión inicial de puesta en conformidad y por tanto cambio de la legislación nacional, quedó en una fórmula más elástica, de la aplicación de su legislación conforme a las nuevas reglas. Ello permitió a la Administración americana afirmar que los compromisos adquiridos no le obligan a modificar su legislación comercial.

El acuerdo de implementación de la Ronda Uruguay se configura desde la óptica americana como un «Trade Agreement» y no un «International Treaty». Esta distinción entre Acuerdo y Tratado tiene como consecuencia legal el hecho de que no es necesario un proceso de ratificación sino una simple aprobación por el Congreso, dentro del procedimiento «fast-track» que permite al ejecutivo negociar acuerdos internacionales para someterlos después a aprobación del Congreso, quien los aprueba o rechaza en su totalidad, pero no puede hacer modificaciones parciales. Precisamente este procedimiento se arbitró para facilitar la capacidad negociadora del ejecutivo pero también para evitar discrepancias con el legislativo.

Dado que el Acuerdo de la OMC no tiene efectos directos, junto a la petición de aprobación el ejecutivo, debe presentar unas propuestas de implementación legislativa, que es lo que convierte en Ley, incluso a efectos judiciales, el acuerdo de la OMC. Lógicamente, la redacción de esa legislación de implementación debe estar sometida a un riguroso control, para evitar que al amparo de la misma se introduzcan modificaciones a los acuerdos.

De la buena disposición americana hacia la nueva organización dependerá su éxito o fracaso. El largo proceso legislativo, que implicará además ajustar determinadas leyes, no va a facilitar la entrada en vigor del acuerdo. Se dice que la fecha del 1 de enero de 1995 no será respetada por Estados Unidos. Seguramente no es tan importante que la OMC entre en vigor a principios de 1995 o seis meses más tarde, como que Estados Unidos cumpla escrupulosamente sus compro-

misos y no los desvirtúe al redactar la legislación de implementación.

Sólo cabe dejar constancia de un hecho reciente, que de algún modo plantea ciertas reservas sobre la actitud americana. Se trata de la decisión del ejecutivo, a principios de marzo, de renovar, durante un período de dos años, el procedimiento super 301, tal como venía recogido en el Trade Act de 1974, este procedimiento que se subtitula como de «identificación de prioridades en la expansión del Comercio», implica identificar barreras al comercio de productos americanos en otros países y negociar acuerdos por su eliminación o para obtener compensaciones en otros productos, bajo la amenaza de retorsiones comerciales.

Precisamente la Sección 301 es el núcleo duro de la política comercial americana y el caso más flagrante de unilateralismo. Su eliminación es una de las condiciones para fortalecer el sistema multilateral de comercio. Por ello resulta contradictorio que recién terminada la Ronda Uruguay, Estados Unidos se apresure a retomar un instrumento que en teoría no va a necesitar, si el nuevo sistema de solución de diferencias es eficaz.

La Administración americana ha querido quitar importancia a esta decisión, subrayando incluso que si el ejecutivo no hubiera dado este paso, el Congreso habría presionado para la aprobación de leyes más restrictivas. El ejecutivo presenta su iniciativa como un instrumento para abrir mercados y no para cerrar el mercado americano. Asegura además su convencimiento de que esta Super 301 será administrada de conformidad con las obligaciones del sistema multilateral de comercio y que no adoptará ninguna decisión, sin seguir previamente el sistema de solución de diferencias de la OMC. Finalmente consideró que la nueva disposición es menos automática en cuanto a su aplicación, que la antigua Super 301 del Trade Act de 1988 y deja un mayor margen de maniobra al ejecutivo, que antes debía identificar países prioritarios sobre los que tomar medidas.

Esperamos que esta decisión, aparentemente inoportuna, sea en realidad un mal menor y una manera de frenar al inquieto Congreso americano. Tampoco debe cogernos de sorpresa. Durante toda la negociación y en particular al aceptar el artículo XVI de la OMC, Estados Unidos ha repetido que su participación en la nueva organización, no le impedirá mantener sus propias leyes comerciales, que eso sí, aplicará «de conformidad» con las obligaciones de los distintos acuerdos. Confiamos que sea cierto y que el sistema quede consolidado.

## VIII. La OMC de cara al futuro

Como toda nueva institución cabría pensar que la OMC tiene todo por hacer. En realidad no es así, puesto que la organización nace con vocación de sus-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

tituir al GATT, de quien hereda criterios jurídicos y de organización, esquemas de funcionamiento, reglamentaciones comerciales e incluso el equipo humano que gestiona el GATT. No obstante la tarea que queda por hacer es urgente y llevarla a buen fin, será prueba de la eficacia de la nueva organización.

En primer lugar la OMC tiene que terminar la Ronda Uruguay. Efectivamente, la negociación quedó cerrada el 15 de diciembre de 1993, pero no terminó para algunos sectores del área de servicios. Así en telecomunicaciones básicas se crea un grupo de negociación que tendrá que emitir su informe final el 30 de abril de 1996. En transporte marítimo también se constituyó un grupo de negociación que deberá intentar alcanzar una masa crítica de compromisos en junio de 1996. El caso de los servicios financieros es peculiar, pues aunque no se constituye un grupo «ad hoc», por una decisión ministerial, se propone un período de seis meses, a partir de la entrada en vigor de la OMC, para reformular las listas de compromisos.

Por último la mejora de compromisos iniciales en materia de mano de obra también ha quedado encomendada a un grupo de negociación creada por decisión ministerial.

En segundo lugar la OMC tendrá que gestionar la transición entre el GATT y el nuevo orden del comer-

cio internacional. Durante un período de tiempo el GATT 47 convivirá con la OMC pero lógicamente el objetivo final es que todos se integren en la nueva organización, que cubre un abanico de disciplinas mayores.

En tercer lugar la OMC tendrá que ser el GATT 94 y demostrar que en su gestión es más eficaz que el viejo GATT, cuya eficacia estaba en entredicho después de largos años de funcionamiento. La piedra de toque será el nuevo sistema de solución de diferencias, con la incógnita de cómo administrarán los miembros de la OMC la aplicación de represalias cruzadas y cómo las aceptarán aquellos países que sean destinatarios de las mismas.

En cuarto lugar la OMC deberá desarrollar el mundo del GATS. De hecho la Ronda Uruguay no ha hecho más que poner el marco legal, quedando un largo camino en el proceso de liberalización del Comercio de Servicios. La parte IV del acuerdo GATS hace de la OMC un foro de negociación permanente en aras de una liberalización progresiva. No era lógico esperar que el Comercio de Servicios iba a alcanzar una liberalización y al igual que en el comercio de mercancías la OMC será el paso de negociación adecuado.

En quinto lugar la OMC debiera asegurar su propio funcionamiento, creando una organización administrativa estable y dotada de los medios necesarios para desarrollar unas funciones mucho más amplias

que las del GATT. Tendrá que generar su propia jurisprudencia a través del sistema de solución de diferencias y una doctrina práctica del comercio internacional a través del mecanismo de examen de las políticas comerciales.

Por último la OMC tendrá que enfrentarse a los nuevos retos doctrinales de la reglamentación del comercio internacional. Se trata de lo que se ha dado en denominar nuevos temas del comercio internacional, que en realidad no son más que el análisis e interacción entre el comercio y otras políticas. Así nace la formulación de binomios como comercio y medio ambiente, comercio y competencia, comercio y cuestiones monetarias y comercio y derechos sociales. Muchas de estas cuestiones se estudian desde hace tiempo en foros más académicos y geográficamente restringidos, como la OCDE. El problema está en admitir que su tratamiento debe ser universal y en un foro propio de la política comercial y no de otras políticas sectoriales.

La OMC no tendrá credibilidad si ignora problemas

que afectan al Comercio Internacional y cuya formulación y planteamiento está en la calle. Negarse a la evidencia será limitar su vocación de constituirse en el ente rector de la política comercial internacional.

Hasta ahora, las nuevas ideas se abren paso con dificultad, en parte por la

confrontación Norte-Sur que surge al enfrentarse a los nuevos problemas. La aprobación en Marrakech de una decisión sobre comercio y medio ambiente que establece un Comité «ad hoc», para estudiar las relaciones entre medidas comerciales y medidas sobre medio ambiente, constituye un importante paso hacia el análisis de los temas de futuro. La cuestión comercio y derechos sociales enfrenta así a muchos países y ni siquiera hay unanimidad entre los propios integrantes de la Unión Europea sobre la conveniencia de abordar esta cuestión en el seno de la OMC. Sin embargo difícilmente avanzará en una liberalización adicional del comercio internacional, si no se tienen en consideración desigualdades en el tratamiento de determinados factores de producción que pueden condicionar el marco de competencia internacional.

Finalmente una última reflexión para la Unión Europea y sus Estados Miembros. Queda una cuestión importante a desarrollar y es su propia participación en la nueva organización, en un marco de competencia compartida, sin perder por ello el carácter unitario de su actuación. Vistas las dificultades que se presentan al reglamentar el Comercio de Servicios o la propiedad intelectual, habrá que ir pensando en cómo atender nuevos temas, como el comercio y medio ambiente o el comercio y los derechos sociales.

.....  
***La sección 301 de la Ley de Comercio  
de Estados Unidos autoriza  
la imposición de sanciones unilaterales  
a aquellos países que pongan  
obstáculos al acceso de productos  
americanos***  
.....



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

**Organización Mundial de Comercio (OMC)  
World Trade Organisation (WTO)\*\***

**A) *Acuerdos multilaterales sobre comercio de Mercancías***

1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. GATT 94.
2. Acuerdo sobre la Agricultura.
3. Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
4. Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.
5. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
6. Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones Relacionados con el Comercio (TRIMS: Trade related aspects of Investment Measures).
7. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
8. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
9. Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.
10. Acuerdo sobre las Normas de Origen.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

\*\* Aunque en el texto figura la denominación de varios acuerdos bajo sus siglas en español, se incluyen también las versiones con siglas en inglés, que tradicionalmente han sido más utilizadas en la jerga del GATT. Prueba de ello es que el propio texto español recurre a la sigla inglesa del GATT 94 al hacer referencia al Acuerdo sobre Aranceles y Comercio.

11. Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

12. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

13. Acuerdo sobre Salvaguardias.

**B) *Comercio de servicios***

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios-AGCS (GATS: General Agreement on Trade in Services).

**C) *Propiedad intelectual***

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. AD-PIC (TRIPS: Trade related intellectual property Rights).

**D) *Solución de diferencias***

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.-ESD.

**E) *Examen de las políticas comerciales***

Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales-MEPC (TPRM: Trade Policy Review Mechanism).

**F) *Acuerdos comerciales plurilaterales***

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.  
Acuerdo sobre Contratación Pública.

Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.  
Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino.



## **Tratados de Libre Comercio entre algunos países de América Latina y el Caribe**

---

**Reunión ALADI/CEPAL/SELA de Responsables Gubernamentales  
de Política Comercial de América Latina y el Caribe**

---

**Quito, Ecuador**

---

**10 y 11 de octubre de 1994**

---

**ALADI/CEPAL/SELA/RGPC/Di No. 14**

---



## TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

La negociaciones comerciales entre algunos países de América Latina se han visto materializadas con la suscripción de tres Tratados de Libre Comercio entre México, Costa Rica, Colombia y Venezuela (G-3) y Bolivia. Dichos Tratados permiten sentar las bases para la promoción y diversificación de las exportaciones nacionales, impulsar la integración en Latinoamérica y contar con reglas homogéneas, precisas y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando con ello certidumbre al sector empresarial.

La cobertura y profundidad de los temas en cada uno de los TLC's, es el resultado de un largo proceso de negociaciones que tomó en cuenta las particularidades de los mercados de los países involucrados. Con ellos, se formarán zonas de libre comercio dentro de un marco de apertura de mercados para los bienes y servicios. Lo anterior significa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones y producción, generar empleos productivos y bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales y de inversión, y mayor competitividad y crecimiento que se traducen en un mayor bienestar.

Otro de los beneficios de estos TLC's es contar con acceso a mercados cuya escala es compatible con la capacidad de producción de las empresas pequeñas y medianas, las cuales son altas generadoras de empleo.

Se prevé que los Tratados entren en vigor el 1º de enero de 1995, una vez que hayan sido aprobados por los poderes legislativos de los países firmantes.

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - COSTA RICA

El martes 5 de abril de 1994, en la ciudad de México, los Presidentes de ambos países, Carlos Salinas de Gortari y Rafael Angel Calderón Fournier, suscribieron el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México. En él, se cubren los siguientes temas:

#### **ACCESO A MERCADOS**

- Eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en 5 años y el 10% en 10 años.

- El 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de inmediato; 15% en 5 años y 10% en 10 años.

- Se establecen disciplinas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países.

- Se fijan los mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

#### **AGRICULTURA**

- Acceso inmediato a los mercados para los productos con potencial exportador.

- Exclusión o atención especial en los productos sensibles.

- Eliminación de subsidios a la exportación a partir del 1º de enero de 1999 o en la fecha en que el producto tenga arancel cero.

- Trato nacional en materia de normas técnicas y de comercialización.

- Reglas de origen claras que fomentarán el intercambio de productos del Sector.

#### **NORMAS FITO Y ZOOSANTARIAS**

- Conjunto de disciplinas y reglas que aseguran oportunidad y transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de este tipo de medidas.

#### **REGLAS DE ORIGEN**

La eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial en base al cambio arancelario y/o bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

- El requisito de valor de contenido regional es de 50%, bajo el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años; 45% por tres años más y finalmente 50%.

- Para las reglas específicas de origen de los sectores químico y plásticos, textil, acero, cobre y aluminio, se establece un Comité que evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos.

- Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.
- La certificación de origen es por parte del exportador.

### MEDIDAS DE SALVAGUARDA

- Se preserva el derecho de adoptar medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.
- Se posibilita la aplicación de salvaguarda bilateral ante daño grave por aumento sustancial en las importaciones, con las siguientes características:
  - i. Aplicación sólo durante el período de transición al libre comercio, más dos años.
  - ii. Serán de carácter arancelario.
  - iii. Podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel.
  - iv. Duración máxima de un año, prorrogable por uno más.
- Se definen procedimientos claros y precisos para garantizar la protección adecuada de la planta productiva ante daño serio y para evitar el uso injustificado de las salvaguardas con fines proteccionistas.

### PRACTICAS DESLEALES

- Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes cuando el producto llegue al arancel cero.
- Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.
- Se contemplan las figuras de daño regional y acumulación, sujetas a criterios que harán transparente y plenamente justificada su aplicación.

### SERVICIOS

#### Principios Generales de Comercio Transfronterizo de Servicios

- Cubre todos los servicios, a excepción de las funciones gubernamentales. También se excluyen los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

- Los principios básicos son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y presencia local no obligatoria.

- Se tiene plazo de un año para especificar las medidas federales y centrales a las que no se les aplican los principios básicos.

- A partir del segundo año, se eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el otorgamiento de licencias o certificados a los profesionales del otro país.

- No se otorga el reconocimiento automático de licencias para ejercer. Para ello existe un anexo en el que se establecen los criterios y procedimientos para ese reconocimiento.

#### Entrada Temporal de Personas de Negocios

- Con base en el principio de reciprocidad, se simplifican los procedimientos de entrada de personas de negocios.
- Incluye las categorías de visitantes de negocios, inversionistas y personal intracompañías.
- Para los visitantes de negocios y transferencias intracompañías, se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de las personas.
- Un grupo de trabajo dará seguimiento a la aplicación de las disposiciones y atenderá las diferencias y dudas que surjan.

### NORMAS TECNICAS

- Incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas de bienes y servicios, incluyendo metrología, etiquetado y aspectos administrativos.
- Incluye compromisos para garantizar la salud y la seguridad humana, animal, vegetal y del medio ambiente.
- Contiene el compromiso de las Partes para hacer compatibles sus normas, tomando como base la norma más alta.
- Se creará un Comité que servirá como foro de consulta, lo cual ayudará a la solución de controversias y fomentará la compatibilización de normas.

## COMPRAS GUBERNAMENTALES

- Se promueve el intercambio comercial a partir de los principios de trato nacional y no discriminación, así como de transparencia en los procedimientos.
- Las disposiciones del Acuerdo se aplicarán sólo a los contratos que superen el valor de los siguientes umbrales:

(cifras en miles de dólares)

	Bienes y Servicios	Obra Pública
GOBIERNO FEDERAL	50	6,500
PARAESTATAL	250	8,000

- Dispone reservas por 10 años a los compromisos de trato nacional y no discriminación, que serán eliminadas gradualmente.
- Se establece un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses.
- Cada país designará una autoridad revisora imparcial e independiente, que estará facultada para resolver las impugnaciones.

## INVERSION

- Incluye una definición amplia que protege los temas de propiedad intelectual, préstamos, reinversiones y, en general, toda transferencia de recursos, así como al inversionista potencial.
- Contiene garantías jurídicas para el trato nacional: nación más favorecida; libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.
- No se podrá imponer requisito de desempeño que distorsione el comercio o la inversión como condición para el establecimiento de la inversión o el otorgamiento de un incentivo.
- Cuenta con un mecanismo de solución de controversias.
- Se permite a la otra parte realizar las inversiones en todos aquellos sectores en los que se tuviera permitida la inversión al momento de la firma del Tratado.

## PROPIEDAD INTELECTUAL

- Se incorporan los principios de trato nacional y de nación más favorecida, en todos los derechos de propiedad industrial.
- Se protegen las marcas notoriamente conocidas.
- Se establecen criterios para solicitar la cancelación de marcas iguales o similares, en favor de las empresas que demuestren que su registro es más antiguo.
- Se garantiza la protección de los derechos de autor y los derechos conexos.
- Se protege la información confidencial como secreto industrial (know-how).

## SOLUCION DE CONTROVERSIAS

- Cuenta con un mecanismo sencillo y transparente que incluye tres etapas: la consulta entre las Partes, los procedimientos ante la Comisión Administradora y el arbitraje.
- Antes de establecer un panel arbitral, las Partes procurarán resolver toda controversia mediante consultas o con la intervención de la Comisión Administradora.
- Los paneles se integrarán por 5 miembros. Las Partes no pueden elegir a sus nacionales como panelistas.
- Las decisiones finales de los Tribunales Arbitrales son obligatorias.
- Si la Parte demandada no cumple con la decisión final del panel, la Parte reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

## OTRAS DISPOSICIONES

- El Tratado contiene una cláusula de adhesión que posibilitará la participación de los demás países centroamericanos.

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES

El 13 de junio de 1994, en Cartagena de Indias, Colombia, los Presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, de Colombia, Cesar Gaviria Trujillo, y de Venezuela, Rafael Caldera Rodríguez, suscribieron el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. En él, se incluyen los siguientes temas:

## TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

### Programa de Desgravación

- Incluye un programa de eliminación arancelaria a 10 años para el universo de productos industriales, con excepción temporal del comercio de productos textiles con Venezuela y el poliestireno con Colombia y Venezuela.
- Con Colombia habrá liberación inmediata para el 40% del comercio actual y desgravación a cinco años para otro 5%, productos ya negociados en ALADI entre México y Colombia.
- Partiendo las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI, se establece una cláusula que permitirá acelerar el proceso de desgravación.

### Acceso a mercados

- Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio, prohíbe elevar y adoptar nuevos aranceles y eliminar las barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, del petróleo y petrolíferos.

## SECTOR AUTOMOTOR

- Se crea un Comité para proponer a la Comisión Administradora del Tratado mecanismos para promover el comercio en este sector y reglas de origen, a más tardar al término de un año de entrada en vigor el Tratado.
- Al inicio del tercer año de vigencia del Tratado y una vez acordado lo anterior, se eliminarán los aranceles en un plazo de diez años.

## SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOZOOSANITARIAS

### Agricultura

- Se acordó un esquema general de desgravación a 10 años, con una lista de excepciones temporales de cada país, que será revisada anualmente.
- Aplicación, durante los primeros diez años, de una salvaguarda especial tipo arancel-cuota entre México y Venezuela, para pepinos y pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates y naranjas frescas o secas, mangos,

guayabas y mangostinos, preparaciones para sopas, cerveza, ron y harinas de carne.

- Las Partes se comprometen a minimizar los efectos distorsionantes de los apoyos internos sobre el comercio y la producción, reservándose el derecho de modificar sus esquemas actuales de apoyo, de conformidad con los derechos y obligaciones en el GATT.
- Se permite el uso de subsidios a la exportación para productos agropecuarios durante los primeros tres años de vigencia del Tratado; a partir del cuarto año se inicia su eliminación en etapas anuales iguales, hasta su supresión total cuando culmine el proceso de desgravación.
- Se crea un Comité de Análisis para el Sector de Azúcar cuya función será alcanzar un acuerdo entre los tres países respecto al comercio de azúcar, a más tardar seis meses después de la entrada en vigor de este Tratado. Se acordó una lista de productos para un programa de desgravación a 15 años, cuya inclusión permanente dependerá de que se llegue a un arreglo en el seno de dicho Comité. En caso de no lograrse, este grupo de productos pasará al listado de exclusiones temporales.

### Medidas fitozoosanitarias

- Se establecen reglas y principios para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas fitozoosanitarias.
- Se acuerda el uso de normas internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de las medidas fitozoosanitarias.
- Se crea un Comité para vigilar el cumplimiento de los acuerdos establecidos, promover la cooperación técnica y contribuir al mejoramiento de las condiciones fitozoosanitarias en los tres países.

## REGLAS DE ORIGEN

Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región, evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

- Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien, se permiten importar de fuera de la región del G-3.

· El requisito de valor de contenido regional es de 55% bajo el método de valor de transacción, salvo algunos productos cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más y posteriormente 50%.

· Para definir las reglas de origen de un número reducido de productos de los sectores químico y plásticos, textil, cobre y aluminio, se establece un Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), integrado por representantes del sector público y privado de los tres países, el cual evaluará la capacidad de abastecimiento de insumos.

### PROCEDIMIENTOS ADUANALES

· En este capítulo se regula la certificación y verificación del origen de las mercancías.

· La certificación de origen es responsabilidad del productor o exportador y la autoridad del país exportador validará el certificado.

· Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen.

· Se establece un Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales para la interpretación, aplicación y administración de este capítulo: asuntos de clasificación arancelaria y valoración relacionados con las determinaciones de origen; procedimientos para la solicitud, aprobación, modificación, revocación y aplicación de los criterios anticipados, y revisión de los certificados de origen.

### SALVAGUARDAS

· Recursos para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria. Las salvaguardas serán de carácter arancelario y su aplicación tendrá una duración máxima de un año, prorrogable por uno más.

· Se define un procedimiento claro de compensación para evitar el uso injustificado de salvaguarda con fines proteccionistas.

· Se preserva el derecho de adoptar estas medidas de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.

### PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

· Se establecen compromisos para no otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de las otras Partes.

· Se acordaron normas que garantizan la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra esas prácticas.

· Cada país aplicará su legislación en la materia de conformidad con el GATT.

· Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

### PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

· Se establecen disciplinas y normas para asegurar el libre comercio de servicios en la región.

· Los principios básicos son: trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida y la no obligatoriedad de establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

· A la entrada en vigor de este Tratado, se consolidan las restricciones existentes y 8 meses después se especificarán las reservas a las que no se aplicarán estos principios.

· Quedan excluidas las funciones gubernamentales, los servicios aéreos comerciales y los servicios financieros.

· Después del segundo año de entrada en vigor del Tratado, se eliminarán los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el reconocimiento de licencias o certificados a los profesionales de los tres países.

· Se establecen los criterios y procedimientos para el reconocimiento de títulos y licencias profesionales.

· Se establecen las reglas para el transporte.

## TELECOMUNICACIONES

- Se establecen principios para acceder y usar las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- Se incluyen los servicios de valor agregado y el uso de las redes privadas y de las comunicaciones interempresariales.

## SERVICIOS FINANCIEROS

- Se permite el establecimiento de instituciones financieras de los otros países, en condiciones de trato no discriminatorio y de nación más favorecida, y se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior.
- Se permite la aplicación de medidas prudenciales para asegurar la estabilidad del sistema financiero.
- Cada país se reserva el manejo de la política monetaria y cambiaria.
- Se establece el Comité de Servicios Financieros, para supervisar la aplicación de las normas de este capítulo, armonizar los marcos normativos de regulación y de políticas y participar en los procedimientos de solución de controversias.

## ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

- Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de inversionistas y personal intracompañías, sin que ello implique la modificación de las leyes laborales y migratorias.
- Con respecto a las transferencias de personal, se establecerán padrones trilaterales de empresas para la entrada temporal de dichas personas.
- Se crea un Grupo de Trabajo de Entrada Temporal para elaborar medidas que faciliten la entrada temporal de personas de negocios.

## NORMAS TECNICAS

- Las Normas Técnicas se aplicarán conforme al principio de trato no discriminatorio y sin que se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio.
- Cada país mantiene el derecho de fijar los niveles para proteger adecuadamente la salud y seguridad humana, animal y vegetal, al medio ambiente y al consumidor.

## COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

- Se crea un mercado de compras gubernamentales de más de 20 mil millones de dólares anuales.
- Se establecen los principios de trato no discriminatorio, así como de transparencia en los procedimientos de licitación y un recurso de revisión que permitirá a los proveedores inconformarse con respecto a procedimientos de licitación que afecten sus intereses.
- Las disposiciones se aplicarán a contratos que superen el valor de los siguientes umbrales:

(cifras en miles de dólares)

	Bienes y Servicios	Obra Pública
GOBIERNO FEDERAL	50	6,500
PARAESTATAL	250	8,000

- Existen reservas por 10 años a los compromisos de trato no discriminatorio, que serán eliminadas gradualmente. México se reserva el derecho de no licitar 5% de sus compras anuales.
- Se crea el Comité de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, para promover oportunidades en compras del sector público para este tipo de industrias de la región.

## POLITICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO

Cada país se compromete a que sus empresas del Estado:

- otorguen a los nacionales de los otros países un trato no discriminatorio en su territorio en la venta de bienes y en la prestación de servicios para operaciones comerciales similares;
- actúen según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en su territorio; y
- no utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en los mercados competitivos.

## INVERSION

Se establecen condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo las disciplinas de trato no discriminatorio, trato de nación más favorecida, libertad de transferencias y expropiación.

· No se podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio o la inversión como condiciones para realizar una inversión.

· La lista de reservas y excepciones a este capítulo es congruente con nuestra Constitución, con el GATT, y con la Ley de Inversión Extranjera.

### PROPIEDAD INTELECTUAL

· Se establecen los principios que aseguran la protección a los derechos de autor y a la propiedad industrial.

· Se incorporan los principios de trato no discriminatorio y de nación más favorecida en la protección y defensa de los derechos de la propiedad intelectual.

· Se garantiza la protección a las marcas, a las denominaciones de origen, a los derechos de autor, derechos conexos y la información confidencial.

### SOLUCION DE CONTROVERSIAS

· Se define un mecanismo que incluye tres etapas: la consulta, la intervención mediadora de la Comisión Administradora del Tratado y la instancia arbitral.

· El Tribunal Arbitral se integrará por 5 miembros elegidos por selección cruzada.

· La decisión final del Tribunal Arbitral es obligatoria.

· Si la Parte demandada no cumple con la decisión final del tribunal, la Parte reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

### OTRAS DISPOSICIONES

· Este Tratado se encuentra abierto a la adhesión de otros países de América Latina y el Caribe, ya sea para un país o grupo de países, previa negociación entre ese país o grupo de países y los socios del Tratado.

### TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-BOLIVIA

El 10 de septiembre de 1994 los presidentes de México, Carlos Salinas de Gortari, y de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada, suscribieron en Río de Janeiro, Brasil, el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia. En él, se incluyen los siguientes temas:

### TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

#### Acceso a mercados

· Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países y prohíben elevar y adoptar nuevos aranceles.

· Mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, petróleo y petrolíferos, y las necesarias para proteger la salud y seguridad nacional, entre otros.

· Se regulan los programas de devolución de aranceles, permitiendo a los productores de ambos países utilizar insumos de terceros en bienes de exportación, siempre y cuando no se lastimen los intereses del otro país.

· Eliminación de derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el Tratado.

· Reconocimiento de productos distintivos: para México tequila y mezcal y para Bolivia el "singani".

#### Programa de desgravación: bienes industriales

· El 97% de la exportación de México a Bolivia quedará libre de arancel de inmediato, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Por su parte, México desgrava de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia.

· El plazo máximo de desgravación es 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%.

· Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la ALADI, se desgravan de inmediato o en cuatro años.

### SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOSANITARIAS Y ZOOSANTARIAS

#### Agricultura

· Se facilitará el acceso a los mercados mediante la reducción o eliminación de barreras al comercio sobre bienes agropecuarios.

· Apoyos internos. Compromiso de minimizar sus efectos distorsionantes sobre el comercio y la producción, reservándose ambos países el derecho a

modificar sus esquemas actuales de apoyo, de conformidad con los derechos y obligaciones en el GATT.

- No se podrán mantener ni adoptar subsidios a la exportación. Sin embargo, se permitirá su uso a petición del país importador.

- Compromiso de otorgar recíprocamente un trato no menos favorable que el otorgado a los productos nacionales en la aplicación de las normas de clasificación y calidad agropecuarias. Se crea un subgrupo de trabajo para revisar la aplicación de estas normas.

#### **Desgravación de bienes agropecuarios y agroindustriales:**

- Entre los productos mexicanos que accederán de inmediato a Bolivia se encuentran: Accederán de inmediato en ambos mercados productos como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros.

- El plazo máximo de desgravación es 15 años. El maíz y frijol se desgravarán con el plazo máximo a partir del arancel que resultó del proceso de arancelización de la Ronda Uruguay.

- Exclusión temporal de ciertos bienes del Tratado, entre ellos: carne de bovino, porcino en canal y de ave productos avícolas, leche en polvo, azúcar.

#### **Medidas fitozoosanitarias**

- Se establecen disciplinas para garantizar el intercambio de productos sanos para la vida humana, animal y vegetal; y evitar prácticas comerciales arbitrarias y discriminatorias.

- Compromiso de notificar oportunamente a los agentes involucrados sobre medidas nuevas o por modificarse, y de hacer uso de procedimientos expeditos y transparentes de control, inspección y aprobación

- Se crea un grupo de trabajo para anticipar soluciones en la materia.

- Se acuerda, si las condiciones fito-zoosanitarias lo permiten, el reconocimiento mutuo de zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas y enfermedades.

### **REGLAS DE ORIGEN**

- Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región de México y Bolivia evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:

Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales o insumos cumplan con una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien, está permitido importar de terceros.

- El requisito de contenido regional es de 50% bajo el método de Valor de Transacción o 41.6% por Costo Neto.

- Transición especial sobre contenido regional para una lista de productos químicos, de cuero y calzado de la siguiente forma: 40% los primeros 3 años, 45% en el cuarto y 50% del quinto año en adelante.

- Los productos textiles que no cumplan con la regla de origen específica tendrán un nivel de flexibilidad temporal por 4 años, el cual permite el ingreso de mercancías no originarias con la preferencia arancelaria del Tratado. Se inicia con un monto de 300 mil dólares, que crecerá 20% anual y no podrá ser usado en más del 20% por una sola partida.

### **PROCEDIMIENTOS ADUANALES**

- Para que los bienes reciban los beneficios arancelarios del Tratado, se establece un certificado de origen que deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor. Durante un periodo de 4 años la autoridad exportadora validará el contenido del certificado.

- Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen y la aplicación de sanciones en su caso.

### **PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

- El capítulo contiene disposiciones y principios para el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos comerciales y financieros.

- El país importador socio otorgará al proveedor extranjero de servicios un trato equivalente al que proporciona a sus nacionales, así como un trato no menos favorable al que conceda a prestadores de servicios de un tercer país.

- No es obligatorio el establecimiento en el territorio del otro país como requisito para la operación de empresas prestadoras de servicios.

- Se establecen reglas para reducir y eliminar gradualmente barreras a la prestación de servicios profesionales, así como mecanismos para el reconocimiento mutuo de títulos y licencias profesionales. A partir del segundo año de entrada en vigor el Tratado se eliminan los requisitos de nacionalidad y residencia permanente para el otorgamiento de esos títulos y licencias.

### TELECOMUNICACIONES

- Se establecen principios para acceder y usar las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, en condiciones no menos favorable que las otorgadas a los nacionales.

- Se incluyen los servicios de valor agregado y el uso de las redes privadas y de las comunicaciones interempresariales.

- No se negociaron servicios básicos.

### ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

- Se establecen principios que facilitan la entrada temporal de personal transferido intracompañías, inversionistas y visitantes de negocios, sin que ello implique la modificación de las leyes laborales y migratorias.

- Para transferencias de personal, se establecerán padrones de empresas que solicitarán la entrada temporal de personas.

- Se crea un grupo de trabajo para atender las diferencias y dudas que surjan de la aplicación de las medidas.

### SERVICIOS FINANCIEROS

- Se permite la prestación transfronteriza de servicios financieros y el establecimiento de instituciones financieras del otro país, en condiciones de trato nacional y de nación más favorecida. Además se garantiza la libre transferencia de recursos al exterior.

- Cada país se reserva el manejo de la política monetaria y cambiaria, y tiene permitido aplicar medidas prudenciales para asegurar la estabilidad de su sistema financiero.

- Se crea un grupo de trabajo para supervisar la aplicación de este capítulo, su desarrollo posterior y participar en los procedimientos de solución de controversias.

- Compromiso de no hacer más restrictivas las respectivas legislaciones financieras.

### COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

- Crea oportunidades de acceso para proveedores mexicanos a un mercado de compras gubernamentales de más de 1,500 millones de dólares anuales.

- Establece principios de trato no discriminatorio y de transparencia en los procedimientos de licitación, los cuales garantizarán que proveedores mexicanos participen en el mercado de Bolivia en las mismas condiciones que los bolivianos.

- Se incluye un recurso administrativo de impugnación que permitirá a los proveedores inconformarse con los procedimientos de licitación que afecten sus intereses.

- Las disposiciones se aplicarán a contratos que superen el valor de los siguientes umbrales:

(cifras en miles de dólares)

	Bienes y Servicios	Obra Pública
GOBIERNO FEDERAL	50	6,500
PARAESTATAL	250	8,000

- Ambos países se reservaron de manera permanente el derecho a no licitar el 5% de sus compras totales anuales.

- Las compras que realicen las Agencias Especializadas designadas por el Gobierno de Bolivia, también se sujetarán a las disposiciones del Tratado.

- La cobertura de entidades de Bolivia incluye también a sus provincias.

- Creación de un grupo de trabajo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, que se encargará de promover oportunidades en compras del sector público para esas industrias de la región.

## INVERSION

- Se establece una definición amplia sobre inversión, congruente con otros tratados comerciales suscritos por México.
- Se establecen condiciones de seguridad y certidumbre para los inversionistas y sus inversiones, bajo los principios de trato no discriminatorio, de nación más favorecida, libertad de transferencias e indemnización en caso de expropiaciones.
- Las autoridades de los países no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio de bienes o servicios como condición para el establecimiento o expansión de una inversión.
- Las autoridades de los países no podrán imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio de bienes o servicios como condición para el establecimiento o expansión de una inversión.
- La lista de reservas y excepciones de México en este capítulo es congruente con nuestra Constitución y la Ley de Inversión Extranjera. Aquellos sectores que carezcan de legislación deberán instrumentar una que mantenga congruencia con los principios establecidos en el capítulo.
- Se incluye un mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado.

## NORMAS TECNICAS

- Se establecen disciplinas para la elaboración y aplicación de normas técnicas y evaluación del riesgo sobre bienes y servicios basadas en trato nacional y no discriminatorio. Estas garantizan la protección a la salud humana, animal y vegetal, y la conservación del medio ambiente, pero impiden que las normas se utilicen como instrumentos proteccionistas.
- Los compromisos son compatibles con los pactados en otros tratados suscritos por México y con la posición mexicana ante diversos foros internacionales.
- Cada país aplicará las medidas necesarias para evitar que terceros países exporten a la región desechos y substancias peligrosas.
- Se crea un grupo de trabajo para resolver posibles controversias y fomentar la armonización de medidas de normalización y metrología.

- Cada país informará inmediatamente al exportador de cualquier deficiencia técnica que presentara su cargamento.

## SALVAGUARDAS

- Medidas bilaterales para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria. Las salvaguardas serán de carácter arancelario, tendrán una duración máxima de un año, prorrogable por uno más.
- Define un procedimiento de compensación para evitar el uso injustificado de la salvaguarda con fines proteccionistas.
- Preserva el derecho de adoptar medidas globales de emergencia al amparo del artículo XIX del GATT.
- Contempla procedimientos comunes a las salvaguardas bilaterales y globales sobre consultas previas, notificación, compensación y represalia.

## PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

- Compromiso de eliminar los subsidios directos a las exportaciones recíprocas.
- Derecho de aplicar cuotas compensatorias a bienes que hayan recibido subsidios para su exportación o en condiciones de dumping.
- Normas para garantizar la aplicación transparente y justificada de las medidas de defensa contra estas prácticas. Cada país aplicará su legislación en la materia de conformidad con GATT.
- Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, así como mecanismos que aseguran la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

## PROPIEDAD INTELECTUAL

- Se incorporan cuatro principios con respecto a la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual: no deberá constituir obstáculos al libre comercio de mercancías legítimas; protección amplia; trato no discriminatorio; y trato de nación más favorecida.

- Aplica las disposiciones sustantivas de los principales tratados internacionales en la materia y sus disposiciones son compatibles con las legislaciones nacionales sobre propiedad intelectual.
- Protege los derechos sobre marcas, incluso las notoriamente conocidas, indicaciones geográficas, denominaciones de origen, secretos industriales, patentes, diseños industriales, modelos de utilidad, derechos de autor y conexos, señales de satélite, y la información confidencial, entre otros.
- Establece criterios para solicitar la cancelación de marcas registradas en Bolivia que sean iguales o similares a marcas mexicanas.
- Se incluyen disposiciones procesales, recursos para procedimientos civiles y administrativos, medidas precautorias y en frontera, así como sanciones penales, para garantizar de manera eficaz los derechos de propiedad intelectual y prevenir y desalentar infracciones a los mismos.
- Eliminan prácticamente los problemas de competencia desleal en contra de las marcas mexicanas.

#### SOLUCION DE CONTROVERSIAS

- Se define un mecanismo ágil y transparente que incluye tres etapas: la consulta, la intervención de la Comisión Administradora del Tratado y la instancia arbitral.
- El tribunal arbitral se integrará por 5 miembros elegidos por selección cruzada y su decisión final es obligatoria.
- Si el país demandado no cumple con la decisión final, el reclamante podrá suspender beneficios equivalentes.

#### OTRAS DISPOSICIONES

- Se prevé la posibilidad de que cualquier país o grupo de países puedan incorporarse al Tratado, conforme a los términos convenidos entre la Comisión Administradora del Tratado y ese país o grupo de países.



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA)**

---

**CENTROAMERICA FRENTE A LOS NUEVOS TRATADOS  
COMERCIALES INTERNACIONALES:  
NOTAS PARA UNA AGENDA EN MATERIA AGRICOLA**

**Elaborado por: Rodolfo Quirós  
Arnaldo Chibbaro**

**13 de enero de 1994**

---

**PROGRAMA IV: COMERCIO E INTEGRACION**



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA)**

**CENTROAMERICA FRENTE A LOS NUEVOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES:  
NOTAS PARA UNA AGENDA EN MATERIA AGRICOLA**

**Documento de trabajo presentado a la Reunión Extraordinaria del Consejo  
de Ministros de Agricultura de Centroamérica, Turrialba, Costa Rica,  
13 de enero, 1994**

---

Este documento fue preparado por Rodolfo Quirós Guardia y Arnaldo Chibbaro, Director y Especialista, respectivamente, del Programa de Comercio e Integración del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. Las opiniones y recomendaciones aquí contenidas son las de los autores y no necesariamente representan la posición Institucional del IICA. Los autores agradecen la colaboración del Ing. Henry Benavides en la elaboración del Apéndice Estadístico.



## INDICE

	INTRODUCCION .....	1
I	ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES .....	3
II	PRINCIPALES COMPROMISOS DE LA RONDA URUGUAY REFERENTES A LA AGRICULTURA .....	5
III	ALGUNAS IMPLICACIONES DEL ACUERDO AGRICOLA PARA EL COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE .....	11
IV	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLCN) .....	12
V	ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3 (Colombia, México, Venezuela) .....	18
VI	ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE POLITICA COMERCIAL PARA EL SECTOR AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO .....	21
VII	NOTAS PARA UNA AGENDA DE ACCION DEL ISTMO CENTROAMERICANO .....	27
VIII	ANEXO DE CUADROS .....	30
	Ingreso al GATT de los Países de América Latina y el Caribe (Enero 1994) .....	31
	Apoyos gubernamentales a la agricultura en los países miembros de la OCDE. 1992 .....	32
	Subvenciones agrícolas en los países de la OCDE. Porcentaje del valor de la producción agrícola. 1990 .....	33
	Países industrializados: Porcentaje neto equivalente de subsídios para determinadas mercancías, calculado como porcentaje del valor final de venta al productor, 1990 .....	34
	Efectos de la protección aplicada a productos seleccionados en algunos países industrializados .....	35
	Bases para la exclusión de los compromisos de reducción de la ayuda interna a la agricultura .....	36
	Elementos para una estrategia en política comercial .....	38
IX	APENDICE ESTADISTICO .....	39



## **INDICE DE APENDICE ESTADISTICO**

**CUADRO 1.**  
**EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO.**  
**POR DESTINO Y ORIGEN**  
Millones de US\$.

**CUADRO 2.**  
**EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO.**  
**POR DESTINO Y ORIGEN**  
Distribución Porcentual.

**CUADRO 3.**  
**ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA**  
**DOMINICANA Y MEXICO.**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS**  
Millones de US\$.

**CUADRO 4.**  
**PARTICIPACION PORCENTUAL DE ALGUNOS PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS**  
**EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DEL ISTMO CENTROAMERICANO,**  
**REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO. 1991.**  
Distribución Porcentual.

**CUADRO 5.**  
**PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE**  
**AMERICA LATINA. 1991.**  
Millones de US\$.

**CUADRO 6.**  
**VARIABLES ECONOMICAS DE LAS PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1991.**  
Millones de US\$.

**CUADRO 7.**  
**PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA**  
**CUENCA DEL CARIBE (ICC). 1991.**  
Millones de US\$.

**CUADRO 8.**  
**INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE AMERICA**  
**LATINA. 1991.**

**CUADRO 9.**  
**INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1991.**

**CUADRO 10.**  
**INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA**  
**CUENCA DEL CARIBE. 1991.**



## INTRODUCCION

Para los países del Continente Americano 1993, marca un hito en sus relaciones comerciales internacionales, donde la apertura comercial y la transformación estructural iniciada en los años de la década anterior es el eje conductor del nuevo modelo de desarrollo económico y social.

En efecto, la apertura comercial unilateral realizada por la mayoría de los países del área se fortalece ahora por la exitosa conclusión de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, realizada en el ámbito del Tratado General de Aranceles y Comercio, GATT, el pasado 15 de diciembre de 1993.

El Acuerdo de Acta Final de la Ronda fortalece e imprime renovada vitalidad al multilateralismo como norma de las relaciones comerciales internacionales entre los 117 países o Partes Contratantes, miembros del Acuerdo. Esta situación se verá generalizada a nivel mundial con el próximo ingreso formal al GATT de una decena de países y con el inminente ingreso a dicho Acuerdo de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y de la República Popular China.<sup>1</sup>

Con la aprobación de la Ronda, los países del Continente Americano cuentan ahora con un marco jurídico y una normativa comercial modernizada y estable de cobertura mundial que servirá de paradigma, tanto a los movimientos de integración económica subregional cuanto a la intrincada red de acuerdos comerciales tendientes a crear zonas de libre comercio y de cooperación económica.

El segundo hecho sobresaliente en 1993, en esta tendencia hacia la globalización de las relaciones económicas internacionales y la formación complementaria de zonas de libre comercio, lo constituye la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, suscrito entre Canadá, EE.UU. y México, vigente a partir del 1º de enero de 1994.

Este Tratado, que se enmarca plenamente en la nueva normativa del GATT y que en algunos aspectos avanza y complementa dichas disciplinas, representa una significativa muestra de la voluntad política de los EE.UU. -principal socio comercial de los países de América Latina y el Caribe- de formalizar y ampliar, mediante acuerdos internacionales de comercio recíproco, sus relaciones económicas en el ámbito continental.

De esta forma, se convalidan los principios de la política comercial de los EE.UU. hacia el resto de los países del Hemisferio, formulados con anterioridad en la Iniciativa para las Américas.

De menor cobertura geográfica, pero no por ello menos trascendente como piedra angular en las relaciones comerciales interamericanas, es el Acuerdo Comercial del llamado Grupo de los 3 (G-3), entre Colombia, México y Venezuela, firmado por estos países en octubre de 1993.

Si a los Acuerdos del TLCN y G-3 se les adiciona, por una parte, la Preferencia Comercial de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe,<sup>2</sup> la Preferencia Andina, y por otra, los Acuerdos Comerciales

---

<sup>1</sup> De los países Centroamericanos, Honduras y Panamá han hecho solicitud de ingreso al GATT, pero a la fecha no tienen el estatus de Parte Contratante.

<sup>2</sup> La Iniciativa de la Cuenca del Caribe beneficia a los seis países del Mercado Común Centroamericano y los trece países del CARICOM, así como a cuatro países del Acuerdo de Cartagena, con excepción de Venezuela, a los que EE.UU. ha extendido los beneficios de la ICC a través de la denominada "preferencia andina".

en vías de negociación entre México y Centroamérica (Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez), de Colombia y Venezuela con Centroamérica y países del CARICOM, se perfila la génesis de una zona de libre comercio entre Norteamérica y los países ribereños de la Cuenca del Caribe y el Area Andina, por conformar de esta manera un mercado de 470 millones de habitantes.

Lo anterior adquiere particular relevancia, si se considera que la incorporación creciente de la agricultura de la región a los flujos económicos internacionales ha dependido tanto de la competitividad de las producciones nacionales, como de las reglas del juego del comercio internacional.

La evidente distorsión de los mercados internacionales y sus efectos negativos sobre las economías nacionales, ponen de manifiesto, en primer lugar, la importancia de las medidas e instrumentos de política comercial en el desarrollo económico, particularmente aquellos que definen el acceso a los mercados, las reglas de competencia de las exportaciones y producciones nacionales y los mecanismos de solución de diferendos económico-comerciales.

En segundo lugar, la extrema complejidad de la globalización de las economías, obliga a proyectar la política comercial más allá del simple comercio de bienes, incorporando nuevos temas como el comercio de servicios, el movimiento de capitales e inversiones, los derechos de propiedad intelectual y los aspectos ambientales.

En tercer lugar, se ha generado a través de una reciprocidad contractual una tendencia vinculante a la liberalización, transparencia y coherencia de las medidas de política comercial en todos estos temas cada vez más estricta.

En este panorama, y sin menospreciar los esfuerzos por reestructurar el Mercado Común Centroamericano, los tratados internacionales ya mencionados, constituyen puntos cardinales en el entorno internacional de los países del área en materia comercial y de complementación económica.

De hecho, las negociaciones, administración y compatibilización de tales acuerdos pasarán a adquirir especial importancia en el diseño y ejecución de las políticas económicas y sectoriales y en la adecuación de las estructuras jurídico-institucionales de los países, tanto para aprovechar las oportunidades que dichos acuerdos ofrecen, como para enfrentar los compromisos e implicaciones que involucran.

De aquí la importancia que las autoridades del sector gubernamental y público, así como el sector académico y empresarial de estos países, se aboquen al estudio y elaboración de una estrategia comercial que les permita enfrentar con capacidad y celeridad las oportunidades y desafíos que el nuevo entorno presenta para el desarrollo económico y social de sus países.

El IICA, al presentar a la Reunión Extraordinaria del Consejo de Ministros de Agricultura y Ganadería de Centroamérica este primer documento, pretende contribuir a dilucidar las implicaciones que los Acuerdos de la Ronda Uruguay, del TLCN y del Acuerdo del G-3 para los países de Centroamérica conllevan, concentrándose en los aspectos agrícolas correspondientes. Adicionalmente, se enuncian algunas ideas para estructurar una agenda sobre los temas de política comercial para la consideración del citado Consejo Ministerial.

## I. ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

Luego de tres años de preparación, en setiembre de 1986 dio inicio la VIII y más ambiciosa Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales entre las partes contratantes del GATT, bajo el nombre de Ronda Uruguay.

Con dos años de retraso, el 15 de diciembre de 1993, las 117 Partes Contratantes del Acuerdo, concertaron el Acta Final de la Ronda, recopilada en un texto de más de 500 páginas, en la cual se incorporan 40 acuerdos separados, producto de las 15 comisiones permanentes de negociación. El texto final será firmado en Marrakech, Marruecos, en abril de 1994.

Las opiniones generales sobre el Acuerdo van desde las más favorables que lo consideran "una piedra angular en la historia del comercio mundial" <sup>3</sup>, hasta las más críticas, provenientes de quienes abogan por un libre comercio irrestricto. De acuerdo a esta última opinión, el Acuerdo logrado se aparta significativamente de los objetivos prefijados por la Reunión Ministerial de Punta del Este, (setiembre de 1986), dista mucho de lo que podría y era necesario haberse logrado. Adicionalmente, opinan que las concesiones otorgadas para lograr una conclusión oportuna de la Ronda <sup>4</sup>, debilitaron significativamente el acuerdo final.

Una tercera posición, llamada "la siniestra alianza entre los ambientalistas y los aislacionistas económicos" <sup>5</sup>, insiste en que el Acuerdo estimulará el comercio <sup>6</sup>, con lo cual se contaminará aún más el ambiente y, la destrucción de los recursos naturales, al tiempo que expandiera la brecha entre países ricos y países pobres. Cabe mencionar que el tema 'comercio y ambiente' no fue considerado expresamente en la Ronda Uruguay. No obstante lo anterior, es opinión generalizada que este tema junto con el relativo a 'normas de competencia', son aspectos centrales de una próxima e inminente Ronda de Negociaciones Multilaterales, al amparo del Acuerdo General.

Dejando de lado el tema de comercio y ambiente, otros detractores del Acuerdo del Acta Final señalan como limitaciones que:

- a. El acuerdo sobre servicios financieros, de hecho, es un entendimiento para 'seguir negociando'.
- b. La Ronda fracasó en disciplinar claramente las medidas antidumping; instrumento favorito de los 'nuevos proteccionistas'.

---

<sup>3</sup> Sir León Brittan, Negociador Principal de la Unión Europea en la Ronda Uruguay.

<sup>4</sup> Vencimiento de la vía expedita en el Congreso de los EE.UU. el día 15 de diciembre de 1993.

<sup>5</sup> The Economist, December 18th, 1993, pág. 12

<sup>6</sup> Las estimaciones sobre el incremento del comercio mundial como producto del Acuerdo van desde un mínimo de US\$200 mil millones por año, hasta los US\$300 mil millones anuales.

- c. El tema sobre producciones audio visuales (programas para la televisión y cintas cinematográficas) y subsidios a la industria aeronáutica, fue soslayado.
- d. El acuerdo sobre servicios marítimos significa, en realidad, un retroceso respecto de lo existente.
- e. Las nuevas disciplinas aún permiten a Partes Contratantes imponer restricciones 'voluntarias' a exportaciones de otras partes mediante acciones unilaterales.
- f. Los aranceles y subsidios en las nuevas áreas cubiertas por las disciplinas del GATT, tales como comercio agrícola y de textiles y confecciones, son aún demasiado altos.

Por otra parte quienes opinan favorablemente sobre el Acuerdo logrado, señalan, en primer término, que la Ronda Uruguay -contraria a las Rondas anteriores- no se centró primordialmente en reducir aranceles a los productos industriales sino que, por primera vez en la historia del comercio agrícola, incorporó los servicios y los derechos de propiedad intelectual a las disciplinas del GATT.

Más aún, señalan que en materia de desgravación arancelaria se superó la meta original de reducir en una tercera parte los aranceles existentes.

Adicionalmente, se indican como logros de la Ronda los siguientes:

- a. La eliminación gradual y progresiva del "Acuerdo Multifibras."
- b. La apertura de las compras gubernamentales al comercio internacional.
- c. La agilización del comercio fronterizo y los flujos de inversión relacionados con el comercio.
- d. Hacer más transparentes y mejorar las disciplinas sobre los apoyos internos y subsidios a las exportaciones.
- e. Limita los abusos en la aplicación de leyes nacionales antidumping y clarifica los alcances de las normas y disciplinas comerciales del GATT en numerosas áreas, incluyendo la aduanera.
- f. Crear la Organización Multilateral de Comercio, como entidad internacional legalmente constituida, con la función específica de velar por la correcta administración y aplicación de los Acuerdos y Códigos de Conducta del GATT.

El tema de los beneficios netos del Acuerdo de la Ronda Uruguay para los países en desarrollo, y de éstos frente a los países desarrollados, rebasa los términos de referencia de éstas notas y será, indudablemente, un tema de discusión en foros académicos y de evaluación de las negociaciones comerciales en los próximos meses. Además, en última instancia, el tema de costos y beneficios dependerá de la ejecución y administración que hagan los países de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, los cuales, por los plazos establecidos requerirán en muchas áreas, hasta una década para ser implementados.

Sin embargo, en este contexto, cabe mencionar que en el supuesto 'club de ricos' del GATT, nunca antes los países en vías de desarrollo desempeñaron durante la Ronda Uruguay un papel tan protagónico como reformadores del sistema de comercio mundial.

Cabe además destacar, que fueron los países en desarrollo quienes más drásticamente redujeron o congelaron sus aranceles aduaneros en sus ofertas consolidadas ante el GATT.

Asimismo, como ya fue mencionado, las disciplinas del Acuerdo General, a partir de 1995, cubrirán productos de interés estratégico para muchos países en desarrollo como son los textiles y sus confecciones, los productos tropicales y el comercio agrícola, amén de las medidas en favor de los países menos adelantados.

Los temas de mayor relevancia para el comercio agrícola contenidos en el acta final, éstos pueden dividirse en: 1) acceso a mercados, 2) salvaguardia especial agrícola, 3) medidas de apoyo interno, 4) subsidios a las exportaciones, 5) normas sanitarias y fitosanitarias y 6) medidas paleativas sobre posibles efectos negativos para países importadores netos de alimentos.

En las páginas siguientes, en su orden, se tratarán someramente estos temas.

## II. PRINCIPALES COMPROMISOS DE LA RONDA URUGUAY REFERENTES A LA AGRICULTURA

Al final de las negociaciones, los productos tropicales fueron incorporados a los temas agrícolas de la Ronda. Consecuentemente, las disposiciones generales acordadas son igualmente aplicables a los productos tropicales. Sin embargo, las disposiciones específicas aplicables a productos particulares, están contenidas en las ofertas planteadas ante el GATT por parte de los países importadores. Tal es el caso del diferendo sobre las exportaciones bananeras de los países del 'área dolar' y las restricciones impuestas a sus importaciones bananeras por la Unión Europea.

### 1. Acceso a los Mercados

Los elementos esenciales del objetivo de liberalización son el compromiso universal de "arancelización" y la reducción de la protección en la frontera. La arancelización no tiene excepciones en cuanto a la cobertura de productos, y consiste en convertir todas las medidas no arancelarias a equivalentes arancelarios, salvo aquellas que derivan de excepciones generales previstas en el Acuerdo General, tales como las salvaguardias del Artículo XIX y las restricciones por motivo de balanza de pagos. En consecuencia, deberán arancelizarse medidas como las cuotas, derechos variables, precios mínimos de importación, licencias discrecionales, las que se apliquen mediante empresas comerciales del Estado y restricciones voluntarias a la exportación. Una parte importante del proceso es la consolidación de todos los derechos de aduana, incluyendo los que resulten de la arancelización.

Las consecuencias sobre el acceso a los mercados se refieren a consolidación y reducción de los aranceles y otros compromisos en otras materias, que son consignadas en las listas de ofertas que deben presentar los países. Aunque el Acta Final no establece porcentajes generalizados de reducción de las barreras al acceso a mercados, cabe señalar que la propuesta Dunkel y los acuerdos de Blair House plantean la reducción de los derechos consolidados (es decir, todos los derechos de aduana, según lo anterior) en cuotas anuales en un 36% de promedio simple para todos los productos, y con un 15% mínimo por línea arancelaria, en un periodo de 6 años.

Para los países en desarrollo dichas propuestas y acuerdos consideran un trato diferenciado y más favorable, debiendo comprometerse a efectuar una reducción (promedio simple) de 2/3 del 36% (es decir, un 24%) en un periodo de 10 años. Para aquellos productos que los países en desarrollo no han consolidado, tienen la flexibilidad de ofrecer consolidaciones en "techos arancelarios".

**Recuadro No. 1 CONTENIDO DEL ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATÉRALES**

1. **DEFINICION DE LOS TERMINOS**  
**MEDIDA GLOBAL DE LA AYUDA TOTAL**
  - Desembolsos presupuestarios
  - Subvenciones a la exportación
  - Periodos de aplicación
  - Concesiones sobre acceso a los mercados
2. **PRODUCTOS INCLUIDOS**
  - CAPITULO 1 A 24 DEL SISTEMA ARMONIZADO  
 Excepto pescado y productos de pescado
  - OTROS PRODUCTOS TALES COMO: Aceites esenciales, cueros y pieles, algodón en rama y cardado, seda, vino, cañamo y algunos preservantes
3. **INCORPORACION DE LAS CONCESIONES Y COMPROMISOS**
4. **ACCESO A LOS MERCADOS**  
**DISPOSICIONES SOBRE SALVAGUARDIA ESPECIAL**
5. **COMPROMISOS SOBRE AYUDA INTERNA**
  - Medida global de la ayuda total
  - Niveles de compromisos anuales y final consolidados
  - Disciplinas en materia de ayuda interna
6. **COMPROMISOS EN MATERIA DE COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES**
7. **COMPROMISOS EN MATERIA DE SUBVENCIONES A LA EXPORTACION**
8. **ELUSION DE LOS COMPROMISOS SOBRE SUBVENCIONES A LA EXPORTACION**
9. **DISCIPLINAS EN MATERIA DE PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES A LA EXPORTACION**
10. **DEBIDA MODERACION** (Adiciones al acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias)
11. **MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**
12. **TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO**
13. **PAISES MENOS ADELANTADOS Y PAISES EN DESARROLLO IMPORTADORES NETOS DE ALIMENTOS**
14. **COMITE DE AGRICULTURA**  
 Examen de la aplicación de los compromisos consultas y solución de diferencias
15. **CONTINUACION DEL PROCESO DE REFORMA**
16. **DISPOSICIONES FINALES**

En vista de que la arancelización puede, en muchos casos, resultar en niveles de protección prohibitivos, se dispone que las oportunidades de acceso preexistentes al inicio del proceso de reforma deberán mantenerse. En cualquier caso, las oportunidades de acceso mínimo no pueden ser inferiores al 3% del consumo, llegando al 5% al final del período de aplicación de Acuerdo. Los compromisos de acceso mínimo obligan igualmente a los países en desarrollo.<sup>7</sup>

Durante el período de la reforma cualquier Parte Contratante y exclusivamente para los productos sujetos a arancelización se puede recurrir en ciertas circunstancias bien definidas y sujetas a disciplinas estrictas a una salvaguardia especial. La medida de salvaguardia sólo puede consistir en un derecho de aduana aplicado sobre la base del principio de nación más favorecida y no da lugar a compensación o retorsión.

## 2. Salvaguardia Especial Agrícola

El Acta Final establece la posibilidad de aplicar una salvaguardia especial o restricción a las importaciones de productos agrícolas que hayan sido arancelizados.

Esta salvaguardia es aplicable en caso de que los volúmenes de importación, de un productos determinado, supere los niveles de acceso ("activación"), de acuerdo a una escala basada en las oportunidades de acceso a mercados, definidas como porcentaje de las importaciones con relación al consumo interno durante los tres años anteriores sobre los que hayan datos.

La salvaguardia también es aplicable cuando el precio de importación CIF, expresado en moneda nacional, sea inferior al "precio de activación". Este último es igual al precio de referencia medio del producto en cuestión en el período 1986-1988. El precio de activación se define como el valor unitario CIF medio del producto, en función de su calidad y fase de elaboración.

Las salvaguardias deben aplicarse a través de una sobretasa arancelaria, las cuales registrarán sólo hasta el final del año en que se hayan impuesto. El nivel de las sobretasas se basa en una sistema escalonado definido en el Acta Final y relacionado tanto al volumen como al precio del producto en cuestión. En todo caso no deben superar a un 1/3 de los derechos de aduana propiamente dichos, vigentes en ese año.

En el caso de los productos perecederos o de temporada, la salvaguardia deberá contemplar las características específicas de tales productos y la estacionalidad.

Todo país que decida hacer uso de la salvaguardia especial, deberá documentar su decisión e informar de ello, por escrito, al Comité de Agricultura, con la mayor antelación posible y en todo caso dentro de los 10 días siguientes a la aplicación de la medida.

## 3. Medidas de Apoyo Interno

El Acuerdo dispone la reducción de la ayuda interna que se otorgue a los productores nacionales, con excepción de: i) las políticas de apoyo interno que están catalogadas en la "caja verde" (pues presumiblemente no tienen efectos distorsionadores sobre el comercio), y; ii) los casos

---

7. El acceso mínimo es expresado con la participación porcentual de las importaciones relativo al volumen del consumo interno.

en que el apoyo por producto no sea superior a un 5% del valor total de producción de un producto básico o del total de la producción agrícola si se trata de un sector (cláusula de minimis). Los países en desarrollo tienen un de minimis de 10%.<sup>9</sup>

Los países en desarrollo están exentos de reducciones relacionadas con las siguientes políticas: i) subsidios a las inversiones, que sean de disponibilidad general; ii) subsidios a insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para productores pobres de ingresos o recursos bajos, y; iii) apoyo otorgado a los agricultores para incentivar diversificación de otros cultivos que no sean narcóticos ilícitos. Las políticas de apoyo interno clasificadas en la "caja verde", y que cumplan con los criterios correspondientes, no serán objeto de medidas compensatorias en otros países.

Los compromisos de reducción del apoyo interno deben expresarse en relación a una Medida Global de Ayuda Total (MGAT), basada en los niveles de apoyo del período 1986-1988, así como en "Niveles de Compromiso Anuales y Final Consolidados", que deben ser consolidados por los países en la Parte IV de sus ofertas o listas de compromisos. El Acuerdo plantea también la posibilidad de utilizar una "Medida de Ayuda Equivalente", cuando no sea posible calcular la MGA para un producto determinado.

El Acuerdo permite los pagos directos a los productores, en el marco de programas de limitación de la producción, basados en superficies y rendimientos fijos y en número fijos de cabezas de ganado, siempre que no sobrepasen el 85% del nivel de producción base. Permite además medidas de apoyo en programas de servicios generales a la agricultura, reservas de seguridad alimentaria, ayudas alimentarias internas, seguros de cosecha, apoyos para el reajuste estructural y programas ambientales y de asistencia regional.

El Acta Final no señala porcentajes de reducción generalizada de los apoyos internos y los remite a las ofertas consolidadas que presente cada país. Cabe señalar que la Propuesta Dunkel y los resultados de las negociaciones entre EE.UU. y la Comunidad Europea en Blair House, señalan reducciones de los apoyos internos del orden del 20%, en 6 años, con base al período 1986-1988. Para los países en desarrollo, la Propuesta Dunkel indica un compromiso equivalente a 2/3 de ese porcentaje y otorga un plazo de 10 años para su aplicación.

#### 4. Subsidios a la Exportación

El artículo 9 regula e identifica las subvenciones a la exportación, por parte de gobiernos u organismos públicos, que están sujetos a los compromisos de reducción contraídos en virtud del Acuerdo. Ellos son:

- a. Subvenciones directas incluyendo pagos en especies supeditadas a la actuación exportadora de una empresa, rama de producción, productores u organizaciones de productores de cualquier naturaleza.
- b. Venta o colocación por parte de gobiernos u organismos públicos, de existencias no comerciales a precios inferiores a los imperantes en el mercado interno, para un producto similar al exportado.

---

<sup>9</sup>. Acta Final Ronda Uruguay 93-0246. Dic. 1993

- c. Pagos a la exportación financiados en virtud de medidas gubernamentales, entrañen o no erogación presupuestaria. Incluye pagos financiados con gravámenes al producto agropecuario de que se trate o producto del cual se obtenga la mercancía exportada.
- d. Subvenciones para reducir costos de la comercialización de las exportaciones. Incluye costos de manipulación, transformación, empaque y embalaje, transportes y fletes internacionales. Excluye servicios de asesoramiento y de promoción de exportaciones de amplia disponibilidad.
- e. Tarifas diferenciales en transportes y fletes internos a favor de las exportaciones.
- f. Subvenciones a productos agropecuarios condicionados a su incorporación en productos exportados.

El Artículo 10 adiciona a la lista anterior las transacciones no comerciales, incluyendo donaciones de ayuda alimentaria internacional que permitan la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación. (Art. 10)

El acuerdo estipula que los siete tipos de subsidios antes mencionados deberán reducirse en seis años, sobre la base de los niveles 1986-1990, para los países desarrollados y en diez años para los países en desarrollo. Las reducciones consisten en un 36% de los desembolsos presupuestarios y en un 21% de los volúmenes respecto de las cuales se han otorgado los subsidios a la exportación. Los países en desarrollo pueden reducir un 24% de los desembolsos y un 14% de los volúmenes. Además, durante el período de transición, no se exigirá a los países en desarrollo compromisos de reducción de los subsidios cuyo objeto es disminuir determinados costos de comercialización de las exportaciones de productos agrícolas, o los costos de transporte y fletes internos de los embarques de exportación, establecidos o impuestos por los gobiernos en condiciones más favorables que para los envíos internos.

Los compromisos relativos a las limitaciones a la ampliación del alcance de las subvenciones a la exportación, son las que se especifican en las listas consolidadas por los países.

Entre el segundo y quinto año de aplicación del Acuerdo, cualquier país puede conceder, en un año determinado, subvenciones superiores al compromiso contraído en las listas, siempre que no excedan al 3% de los desembolsos presupuestarios y al 1.75% de los volúmenes subsidiados, ambos referidos al período base.

El Acuerdo establece también una normativa específica para prevenir la elusión de los compromisos en materia de reducciones de las subvenciones a la exportación. Adicionalmente establece disciplinas en materia de prohibiciones y otras restricciones a la exportación, las que implican cumplir con exhaustivos procedimientos de notificación.

##### **5. Decisión sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El objetivo fundamental de esta decisión es establecer un marco multilateral de reglas y disciplinas para orientar la adopción, elaboración y aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, a fin de minimizar sus efectos negativos sobre el comercio a que da origen la aplicación arbitraria y unilateral de las mismas.

La decisión reconoce el derecho de las partes contratantes de aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias, cuando las mismas sean necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal, respetando el principio de no discriminación.

A estos efectos, establece la armonización de tales medidas, sobre la base de estándares internacionales elaborados por los organismos internacionales pertinentes.<sup>9</sup> A la vez, dispone que una parte contratante puede establecer estándares donde éstos no existan o fijar normas más rigurosas, a condición de que las medidas estén basadas en evidencia científica.

Establece además el principio de la equivalencia, en el sentido de que una parte debe aceptar las medidas de otra como equivalente, si el país exportador demuestra objetivamente a las autoridades del país importador que sus medidas cumplen con el nivel de protección de este último.

Dispone también el empleo de técnicas de evaluación de riesgos, elaboradas por los organismos internacionales pertinentes, para los efectos de evaluar el riesgo y determinar el nivel apropiado de protección.

Contempla un detallado sistema para asegurar la transparencia y vigilancia multilateral, así como procedimientos relativos al control, inspección y aprobación. A la vez, preve el otorgamiento de asistencia técnica y contiene disposiciones sobre trato diferenciado y más favorable para países en desarrollo. En este contexto, crea un Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, a efecto de administrar las disposiciones de la decisión, y define los vínculos y cooperación con los organismos internacionales pertinentes.

#### 6. Proceso de reforma agrícola

El Acta Final establece continuar las negociaciones, para proseguir y profundizar el proceso de reforma de la agricultura, un año antes de finalizar el período de aplicación del Acuerdo (6 años).

---

<sup>9</sup>. Codex Alimentarius y las normas emanadas de la Oficina Internacional de Epizootias y de la Convención Internacional de Sanidad Vegetal.

**Recuadro No.2 RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES****ACUERDO SOBRE LA APLICACION DE LAS MEDIDAS  
SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

1. **DERECHOS Y OBLIGACIONES BASICOS.**
  - a. **"MEDIDAS NECESARIAS PARA PROTEGER LA VIDA Y LA SALUD DE LAS PERSONAS Y LOS ANIMALES O PARA PRESERVAR LOS VEGETALES"**
  - b. **PRINCIPIOS CIENTIFICOS VERIFICABLES**
  - c. **NO DISCRIMINACION**
2. **ARMONIZACION DE MEDIDAS (Normas Internacionales).**
  - a. **CODEX ALIMENTARIUS**
  - b. **OFICINA INTERNACIONAL DE EPIZOOTIAS**
  - c. **CONVENIO INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA**
3. **EQUIVALENCIA.**
4. **EVALUACION DEL RIESGO Y DETERMINACIONES DEL NIVEL ADECUADO DE PROTECCION SANITARIA O FITOSANITARIA.**
5. **ADAPTACION A LAS CONDICIONES REGIONALES, CON INCLUSION DE ZONAS LIBRES DE PLAGAS O ENFERMEDADES Y ZONAS DE ESCASA PREVALENCIA DE LAS MISMAS.**
6. **TRANSPARENCIA.**
  - a. **PUBLICACION DE LAS REGLAMENTACIONES**
  - b. **SERVICIOS DE INFORMACION**
  - c. **PROCEDIMIENTOS DE NOTIFICACION**
  - d. **RESERVAS GENERALES**
7. **PROCEDIMIENTOS DE CONTROL, INSPECCION Y APROBACION.**
8. **ASISTENCIA TECNICA.**
9. **TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO.**
10. **CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS.**
11. **ADMINISTRACION (Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias).**
12. **APLICACION (Geográfica, sectores).**

### III. ALGUNAS IMPLICACIONES DEL ACUERDO AGRICOLA PARA EL COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Tal como se mencionó anteriormente, es un tanto prematuro precisar los posibles beneficios y costos pecuniarios del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay para el comercio agroalimentario de los países de la América Latina y el Caribe.

Para ello es necesario hacer un análisis minucioso de las listas de ofertas consolidadas, tanto de estos países como de sus principales socios comerciales. No obstante lo anterior, en teoría, es posible prever algunos efectos importantes tal como los que se mencionan a continuación:

- a. Debido a las condiciones favorables logradas respecto del acceso al mercado de los principales países de la OECD y al congelamiento de la ayuda interna y la disminución de los subsidios a las exportaciones de estos países, es de esperar que mejore la competitividad de las exportaciones de países de ALC para productos de zona templada. Tal sería el caso de los cereales, incluyendo el arroz, carne, pieles, soya, frutas y verduras, flores y esquejes. En lo que respecta a los productos tropicales, en la medida que sus principales problemas de mercado se derivan de la sobre oferta y no de condiciones de acceso, el acuerdo agrícola parece, pareciera no tener mayores consecuencias; excepto en lo que concierne a las exportaciones de banano originario de países del "área dólar" hacia el mercado de la Unión Europea.
- b. Los esquemas preferenciales de comercio, tales como la convención de LOME, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y aun los SGP's, se verán erosionados al generalizarse y consolidarse en el GATT los aranceles y otras condiciones generales de acceso a mercado.
- c. Es de esperarse que la balanza de pagos de los países importadores netos de alimentos de la región, se vea afectada adversamente por el Acuerdo, dado el doble efecto surgido con el aumento de los precios internacionales de dichos productos y la disminución de los subsidios a su exportación.
- d. El cumplimiento de la normativa referente a medidas sanitarias y fitosanitarias, aunque dará mayores seguridades al comercio y facilitará el acceso a los mercados, implicará inversiones adicionales de infraestructura física y organizativa en muchos países del área.
- e. Los acuerdos sobre la protección de derechos de propiedad intelectual, podrían encarecer el acceso a la tecnología moderna particularmente en lo referente a agroquímicos y productos de la biotecnología. El hecho que la prueba del daño por infracciones a la propiedad intelectual recaiga sobre el acusado, complica y encarece la administración del Acuerdo.
- f. Las políticas sectoriales para la agricultura deberán ser evaluadas para conformarse a los términos del Acuerdo, tanto en materia comercial cuanto a los apoyos internos.
- g. La legislación nacional vigente deberá compatibilizarse con las distintas disposiciones del Acuerdo de la Ronda Uruguay y los mecanismos de liberalización y normalización de mercado ajustarse a las disciplinas e instrumentos válidos de la normativa internacional. Lo anterior implica ingentes esfuerzos de análisis, capacitación, divulgación y, en algunos casos, de reforma institucional.

#### IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLCN)

Con la entrada en vigencia del TLCN, el 1 de Enero de 1994, se crea la mayor zona de libre comercio del mundo, con 360 millones de consumidores y un volumen de comercio de 7 billones de dólares. Sus implicaciones van más allá de las partes contratantes -Canadá, EE.UU. y México-, por cuanto modifica la posición relativa de las reglas de juego con otros socios comerciales. Particular importancia tiene para el Istmo Centroamericano, que destina más del 42% de sus exportaciones a dicho bloque y recibe de él casi un 38% de sus importaciones. (Ver figuras 1 y cuadros 1, 2y 3 del Anexo estadístico)

En el pretérito escenario de débiles avances e incertidumbres en los esfuerzos de la Ronda Uruguay por lograr una liberalización generalizada del comercio mundial, el TLCN surgió como alternativa estratégica ante las conformación de grandes bloques comerciales en Europa y Asia y constituye el primer, y hasta ahora único, paso en la dirección planteada por la Iniciativa para las Américas para conformar un bloque comercial del Hemisferio Americano. En términos generales, ha coadyuvado decisivamente a la conclusión de la Ronda Uruguay y puede contribuir al logro de los objetivos geopolíticos de los EE.UU. en materia migratoria y de inserción en la economía mundial. Para México representa la ampliación de su mercado y una puerta de acceso al círculo de los países industrializados y, para Canadá, consolida y extiende a México la ampliación de mercados lograda con el acuerdo bilateral de libre comercio suscrito con los EE.UU.

Los componentes del TLCN son un reflejo fiel de la estructura de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en términos de cobertura temática e instrumentos de política comercial, aunque con mayor profundidad, velocidad y detalle en los compromisos de liberalización asumidos por las partes. En este sentido, la Ronda Uruguay y el TLCN constituyen una pauta y un marco para cualquier otra negociación de liberalización comercial con América del Norte, e incluso dentro de otros bloques comerciales.

En términos generales, el Tratado plantea una liberalización total del comercio entre las partes en un período de 15 años, en cuatro plazos de desgravación arancelaria (inmediata y a 5, 10 y 15 años). Incluye una cláusula de Trato a la Nación más Favorecida (NMF) y el principio de asimetría, por el cual se otorga a México, dentro del período de ejecución del Tratado, mayores plazos y menores niveles de compromiso de liberalización del comercio.

En el ámbito temático, el TLCN cubre todo el universo arancelario del Sistema Armonizado y norma el comercio, tanto de mercancías como de servicios, así como las inversiones y los derechos de propiedad intelectual entre las partes contratantes.

En materia de instrumentos de política comercial, establece principios generales, normas y procedimientos en lo relativo a acceso a mercados, reglas de origen, operación aduanera, normas técnicas, compras del sector público, prácticas de comercio desleal (dumping y subsidios), salvaguardias y mecanismos de solución de controversias y establece disposiciones sobre la movilidad temporal de personas. Adicionalmente, fija normas específicas para el sector de textiles, automotriz, agricultura y energía. Complementariamente, dos convenios paralelos norman aspectos ambientales y laborales.

##### La Agricultura en el TLCN

En materia de comercio agrícola, el TLCN contempla acuerdos en cinco áreas. Tres de ellas, relacionadas con las disciplinas comerciales (apoyos internos a la agricultura; subsidios a las exportaciones y disposiciones sanitarias y fitosanitarias) fueron acordadas trilateralmente, entre los tres países signatarios. El acceso a mercados y las normas y estándares de calidad fueron acordadas

bilateralmente entre cada par de países contratantes (México/EE.UU.; México/Canadá y EE.UU./Canadá) respectivamente. Previo a la ratificación del TLCN en el Congreso de EE.UU., este país y México concertaron modificaciones que afectaron al comercio de productos agrícolas tales como frutas y verduras, jugos de cítricos y trigo. Estas modificaciones aparecen en el recuadro No 3.

Cabe señalar que para México la negociación agrícola tenía en el marco de una modernización del sector los siguientes objetivos: i) garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas a EE.UU y Canadá; ii) asegurar una transición con plazos adecuados para permitir el ajuste interno de la agricultura; iii) brindar a los productores certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo; iv) asegurar a los productores el acceso a insumos y equipo agrícola en condiciones de competitividad internacional; v) establecer un sistema de apoyos directos al productor en reemplazo de los mecanismos de protección comercial, y; vi) propiciar un cambio de cultivos hacia rubros con potencial en mercados externos y favorecer una reconversión productiva hacia actividades que generen mayor ingreso, estimulando la integración vertical.

#### 1. Apoyos Internos

Se acordó avanzar hacia políticas de apoyo que no distorsionen el comercio, permitiéndose los niveles de apoyo interno dentro de los límites acordados en la Ronda Uruguay (los cuales son superiores para México que para EE.UU. y Canadá en muchos productos). Fundamentalmente permite los pagos directos a productores para elevar sus niveles de ingreso y competitividad, así como las medidas de apoyo a la modernización productiva, comercial, sanitaria, tecnológica y de infraestructura. Se establece la utilización de la Medida Global de Ayuda para el cálculo de los niveles de apoyo interno sujetos a reducción en el marco del GATT.

#### 2. Subsidios a la Exportación

Los subsidios a la exportación fueron reglamentados en el TLCN. En términos generales, se reconoce que los subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la Zona de Libre Comercio (ZLC) no son apropiados, salvo aquellos necesarios para compensar los otorgados a las importaciones procedentes de otros países no miembros del TLCN. Para estos casos, se acordó someter la aprobación de los subsidios a un Comité Trilateral, así como procedimientos de notificación y consultas en caso que un país exportador los aplique dentro de la ZLC.

#### 3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El acuerdo es concordante lo establecido en la Ronda Uruguay, aunque en mayor detalle. Fundamentalmente se establece; i) la aplicación de normas internacionales sustentadas científicamente; ii) el reconocimiento de zonas libres o con baja prevalencia de plagas y enfermedades; iii) el principio de equivalencia entre medidas que pueden ser idénticas en términos de riesgos; iv) un comité de consultas; v) la asistencia técnica mutua y la adaptación de las normas a condiciones regionales.

#### 4. Normas y Estándares de Calidad

México y EE.UU. acordaron trato nacional a productos similares destinados a su procesamiento e importados desde una de ambas naciones. Además se establece: i) un marco legal que evite la aplicación discriminatoria de las "marketing orders" de EE.UU. a productos agrícolas mexicanos; ii) la constitución de un grupo de normas y estándares de calidad que supervisará el trato nacional, realizará la inspección y certificación en origen y participará en el establecimiento y modificación de las "marketing orders".

## 5. Acceso a Mercados

El TLCN contempla la eliminación de todos los aranceles en un plazo de 15 años, en cinco tramos (ya liberadas, inmediato, 5 años, 10 años y 15 años).

El acuerdo entre México y EE.UU. incorpora el principio de asimetría, de modo que EE.UU. desgrava de inmediato el 61% de las importaciones procedentes de México, mientras que México sólo lo hace para el 35% de las importaciones procedentes de EE.UU. En la caso de la desgravación a 10 y 15 años, México incluye el 60% de las importaciones procedentes de EE.UU., mientras éste país sólo incluye el 33% de las importaciones procedentes de México.

Además, entre México y EE.UU. se acuerda eliminar totalmente las barreras no arancelarias e incorporarlas a la desgravación arancelaria, en base a la metodología de "arancelización" acordada en la Ronda Uruguay, es decir, reemplazando esas barreras: i) por un arancel menor o igual al consolidado; ii) por un arancel equivalente al diferencial entre precios internos y externos; iii) a través de cuotas de acceso mínimo con arancel cero ("aranceles-cuota"), ampliables al 3% anual.

Entre los acuerdos finales se establece: i) cuotas en lácteos, maní, algodón y jarabes con arancel cero, las que crecerán al 3% anual; ii) consultas bilaterales en caso de incrementarse las importaciones de mantequilla de maní desde Canadá; iii) cuota de 70 millones de galones de jugo de naranja concentrado y congelado (hasta el 2002; 90 millones entre 2003-2007) a un arancel del 50% del aplicado a la NMF y la aplicación del 100% de dicho arancel cuando el precio caiga por cinco días consecutivos por debajo del promedio de los cinco años anteriores, además no se aplicará status adicional bajo el SGP y los jugos de cítricos procedentes de países incluidos en el TLCN se clasificarán como "percederos"; iv) disposiciones especiales en materia de frutas y vegetales; v) consultas bilaterales para prevenir importaciones de trigo canadiense subsidiado.

En materia de azúcar, EE.UU. otorgó a México: i) arancel cero en 15 años, mediante desgravación gradual; ii) acceso al mercado de EE.UU. en base a excedentes de producción sobre el consumo, con tope de 25 mil tm en los primeros 6 años del TLCN, 250 mil tm del año siete al 14; iii) inclusión del consumo de sirope de maíz en la determinación de los excedentes; iv) programa interno ilimitado de reexportaciones de azúcar crudo, siempre que vuelva como refinado al país de origen; v) trato de NMF para el azúcar beneficiado del "re-export program"; vi) eliminación del re-export program para productos con contenido de azúcar. México se comprometió a: i) implementar un sistema de cuota arancelaria para azúcares, jarabes y melazas; ii) elevar la protección arancelaria a un nivel equivalente al de EE.UU. menos un 15%, en un plazo de 6 años.

México estableció altos aranceles equivalentes (arancelización), período de desgravación largo y cuotas de acceso al mercado mexicano al maíz, malta, cebada, productos avícolas; grasas animales, leche, papa y frijol.

Entre México y Canadá se acordó: i) reducir de inmediato practicamente la totalidad de los aranceles en un 50%; ii) desgravar de inmediato el jugo de naranja; iii) acceso total del café mexicano a Canadá; iv) eliminar las restricciones a las importaciones canadienses de carne y trigo mexicanos. Además de acordó eliminar la mayor parte de las barreras no arancelarias, manteniendo algunas excepciones en el comercio recíproco (productos lácteos y avícolas). Estas representan el 27% de las importaciones de México provenientes de Canadá y el 0% de las importaciones canadienses de productos mexicanos. Canadá otorgó a México desgravación inmediata para el 88% de las importaciones canadienses provenientes de México, mientras que México otorgó a Canadá desgravación inmediata para sólo el 40% de las importaciones provenientes de ese país.

**Recuadro No. 3 MODIFICACIONES AL TLCN EN MATERIA DE COMERCIO AGRICOLA EFECTUADAS PREVIO A SU ENTRADA EN VIGOR EL 01/01/94**

PRODUCTO	ACUERDO COMPLEMENTARIO
AZUCAR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El consumo del sirope de maiz se incluirá en la determinación del excedente neto de producción.</li> <li>- El arancel cuota estadounidense para el azúcar mexicano se congela en 250.000 TM entre el sétimo y décimo catorce años del Convenio.</li> </ul>
CITRICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se aplicará el arancel NMF a las importaciones provenientes de México, al exceder sobre los 70 millones de galones hasta el año 2 002 (entre los años 2 003 y 2 007) si el precio cayera por debajo de los precios promedios de los 5 años precedentes, durante 5 días consecutivos.</li> <li>- Las reducciones arancelarias consolidadas en el GATT para productos cítricos frescos o procesados no excederán el 15%.</li> <li>- Los productos cítricos no recibirán ningún beneficio adicional bajo el SGP.</li> <li>- Jugos de frutas cítricas procedentes de terceros países se clasificarán como "productos perecederos".</li> </ul>
FRUTAS Y VERDURAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establece un mecanismo de alerta temprana para incrementos estacionales anormales en las exportaciones mexicanas.</li> <li>- Las reducciones arancelarias consolidadas en el GATT para productos sensitivos no excederán el 15%. Se consideran productos sensitivos los siguientes: Tomates, chile dulce, lechugas, pepinos, apio y maíz dulce.</li> <li>- Los productos sensitivos no recibirán ninguna concesión especial adicional bajo el SGP o la ICC.</li> <li>- Se pospone hasta el año 2 000, la prohibición en el uso del Bromuro de Metilo.</li> </ul>
MANI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Secretario de Agricultura de los Estados Unidos, dentro de los 60 días posteriores a la entrada de vigencia del Acuerdo establecerá consultas vitales con Canadá para limitar el incremento en las importaciones estadounidenses de pasta de maní.</li> </ul>
TRIGO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecerá un sistema de certificación al usuario final para prevenir la reexportación de trigo y cebada canadiense.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecerán consultas bilaterales sobre los subsidios canadienses al transporte y las prácticas de fijación de precios del Canadian Wheat Board. De ser necesario, la Comisión de Comercio Internacional del Congreso de los Estados Unidos, realizará una investigación sobre estos temas.</li> </ul>
VINO Y BRANDY	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los Estados Unidos negociará con sus socios comerciales, una reducción acelerada de los aranceles para estos productos.</li> </ul>

## 6. Salvaguardias

Se establece una salvaguardia especial durante los 10 primeros años del TLCN para ciertos productos sensibles. Es similar a la acordada en Ronda Uruguay y no se puede aplicar discrecionalmente sino cuando los niveles de importación sobrepasen un "nivel de activación" predeterminado en el Tratado.

Los productos más sensibles a la competencia de las importaciones procedentes de México quedaron sujetos a salvaguardia en EE.UU. (tomates, berenjenas, chiles, calabaza, sandía y cebolla). México estableció salvaguardias a la carne porcina y derivados, las manzanas, las papas y los extractos de café.

### Algunas Implicaciones del TLCN para el Istmo Centroamericano

Sin bien no es factible predecir todas las implicaciones del TLCN para el sector y el comercio agropecuario de los países del Istmo Centroamericano, se pueden adelantar algunas referencias a la luz de las conclusiones del Tratado y la actual situación del sector y de las exportaciones agrícolas de la región.

Los países del TLCN captan el 42.3% de las exportaciones y suministran el 37.6% de las importaciones totales del Istmo Centroamericano. De ellas corresponden el 38% y el 31%, respectivamente, a EE.UU.; el 2.3% y el 4.9% a México y el 2.1% y el 1.3%, a Canadá. El mercado de EE.UU. constituye dos terceras partes de las exportaciones agropecuarias de la región.

En consecuencia, y sin perjuicio del potencial futuro que pueden ofrecer México y Canadá ( y que debe ser objeto de análisis posteriores) la consecuencia más relevante en esta área es la que tiene relación con la situación de acceso de las exportaciones agrícolas de la región al mercado de los EE.UU. tras la vigencia del TLCN.

De los dos socios de EE.UU. en el TLCN, México tiene producciones agropecuarias que compitan con las exportaciones de Centroamérica, en tanto las de Canadá son complementarias. En consecuencia, para el futuro de las exportaciones centroamericanas al mercado de EE.UU., lo determinante es su situación de acceso relativo a dicho mercado con respecto a la de México.

Antes de la aprobación del TLCN, las exportaciones mexicanas a EE.UU. disfrutaban sólo de las preferencias del SGP, mientras las de Centroamérica disponían y disponen de las ventajas de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Con relación al SGP, las consideraciones contenidas en ICC ofrecen una mayor cobertura de productos, mayor estabilidad en el tiempo y trato más favorable en investigaciones por dumping o subvenciones.

La ICC es, sin embargo, esencialmente una concesión unilateral de preferencias arancelarias y no contempla un tratamiento integral de restricciones no arancelarias, aplicable al comercio agropecuario. Desde esa óptica, el TLCN ofrece a México mayores ventajas, pues contempla no sólo la arancelización de las barreras no arancelarias, sino también regulaciones más claras y beneficios en aspectos como las órdenes de comercialización, las normas sanitarias y fitosanitarias y las operaciones aduaneras.

En el campo estricto de las preferencias arancelarias, un análisis comparativo entre las concesiones que otorga la ICC a la región y el TLCN a México, permite determinar una pérdida de preferencias de acceso de Centroamérica con respecto a la situación que tenía México antes del TLCN.

Tomando como referencia las exportaciones del Istmo a EE.UU. en 1991, se llega a las siguientes conclusiones:

- a. Para el 82% de las exportaciones agrícolas de la región, la situación con respecto a México, cuanto a aranceles de acceso a EE.UU. es similar a la que se tenía antes del TLCN, con lo cual se mantienen las condiciones de competencia en términos arancelarios.
- b. La situación de acceso de México al mercado estadounidense mejora de inmediato en rubros que corresponden al 6% de las exportaciones centroamericanas de 1991, y en un plazo de 15 años en rubros que representan otro 12% de las exportaciones de Centroamérica a EE.UU. La pérdida del margen de preferencia que tenía Centroamérica con respecto a México antes del TLCN es del orden de un 6.2% en promedio.
- c. Las exportaciones centroamericanas podrían ser más o menos vulnerables a la pérdida de preferencias relativas con respecto a México en los siguientes productos: i) rosas, en las que México tendrá una reducción de aranceles del 8% en cinco años; ii) pepinos, entre diciembre y febrero, con desgravación inmediata del 13.4%, y entre marzo y abril, con desgravación del 16.2% en 15 años; iii) tomates, cebollas, coliflor, lechuga, espárrago y berenjena, donde México tiene reducciones arancelarias importantes pero que no forman parte de la oferta exportable centroamericana; iv) piña, que tendrá una desgravación inmediata del 3.1%; v) melones cantalupes, en los cuales México tendrá una desgravación inmediata del 35% para las exportaciones del mes de diciembre y en 15 años, para las exportaciones de septiembre a julio.
- d. El caso del azúcar aparece como preocupante, ante la posibilidad de que México genere excedentes a partir de un desarrollo de su producción azucarera y de sirope de maíz. Esto puede afectar las exportaciones centroamericanas, aunque dependerá en gran medida de la futura política azucarera de EE.UU. en materia de subsidios y mantención de las cuotas.

De lo anterior se desprende que, más que la pérdida de preferencias arancelarias, la posición competitiva de Centroamérica puede verse afectada por otros elementos del TLCN, como son las barreras no arancelarias tales como las órdenes de comercialización, las normas sanitarias, fitosanitarias y las normas de operación aduanera. Y más aún, por los acuerdos en el campo de los servicios y de las inversiones, los cuales pueden determinar, más que una pérdida de mercados, un desplazamiento de las inversiones estadounidenses desde Centroamérica hacia México.

Ante ello, todo indica que mucho dependerá de los avances que tenga la región en el fortalecimiento de su "clima de inversión", en el mejoramiento de su infraestructura, trámites y servicios a la exportación, en el desarrollo de la integración vertical de las cadenas productivas exportadoras y la generación de un mayor agregado y en su capacidad de asociación con contraparte de los países del TLCN para el desarrollo de producciones y exportaciones agropecuarias conjuntas.

Cabría finalmente agregar que, aunque México y Canadá son actualmente mercados de poca importancia para las exportaciones del Istmo, es preciso realizar un análisis más profundo de su potencial futuro. Asimismo es preciso analizar más a fondo algunos rubros específicos en los que EE.UU. y Canadá no son complementarios sino competidores con las exportaciones centroamericanas a los países del TLCN y en los cuales la región estaría perdiendo su preferencia relativa de acceso. Esto parece ser el caso del acceso de la carne al mercado mexicano. Mientras la región tiene que pagar 20% de arancel para la carne fresca y 25% para la congelada, las exportaciones de EE.UU. reciben desgravación inmediata en el mercado mexicano..

## V. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3 (Colombia, México, Venezuela)

En octubre de 1993, México, Colombia y Venezuela (G-3), suscribieron un Acuerdo de Libre Comercio que agrupa a un mercado de 145 millones de personas, con exportaciones de US\$50 mil millones e importaciones de US\$60 mil millones.

El mismo representa una ampliación a México de los acuerdos de liberalización comercial establecidos bilateralmente y con anterioridad entre Colombia y Venezuela. Sus alcances son más modestos que los incluidos en el TLCN, pero utiliza el mismo instrumental fundamental de política comercial.

El Acuerdo del G-3 responde a una concepción estratégica que considera: i) las tendencias de apertura e integración económica en América Latina; ii) la relevancia geopolítica de una mayor relación con el Caribe, la integración en el Grupo Andino y la proyección hacia otros países latinoamericanos, y; iii) una mayor aproximación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCN).

Jurídicamente el Acuerdo del G-3 se fundamenta, básicamente en: i) el GATT y la Ronda Uruguay; ii) el Acuerdo de Cartagena; iii) el Tratado de Montevideo de 1980, y; iv) el TLCN.

El Acuerdo cubre prácticamente la misma amplia gama de temas e instrumentos comerciales considerados en la Ronda Uruguay y el TLCN, siguiendo la tendencia a normar contractualmente la mayoría de los aspectos que coinciden en las relaciones económicas recíprocas entre las partes contratantes. Incluye, por consiguiente: i) un programa de liberalización del comercio recíproco y acceso a mercado; ii) reglas de origen; iii) normas técnicas; iv) comercio de servicios; v) inversiones; vi) propiedad intelectual; vii) compras del Estado; viii) salvaguardias; ix) subsidios y prácticas de comercio desleal; x) solución de controversias, y; xi) asuntos institucionales.

### 1. Programa de Liberación Comercial

Plantea una desgravación lineal y automática para todo el universo arancelario en 10 años. Como base se toma el arancel binacional de Colombia y Venezuela, vigente al 1 de Enero de 1994 y el arancel de México al 31 de Diciembre de 1993. Los bienes no producidos, con niveles arancelarios del 5%, se desgravan a partir del sexto año. Se da tratamiento especial para los sectores agrícola y automotriz.

Se establece el principio de asimetría. Se extiende a Venezuela la preferencia arancelaria regional (PAR). México otorga a Venezuela una preferencia inicial del 35% y Venezuela a México una del 21%. Se profundizan las preferencias negociadas en los acuerdos de alcance parcial y comercial, por lo cual México otorga a Venezuela una preferencia promedio del 74% para 1.287 productos y Venezuela una preferencia promedio del 60%, para 613 productos.

En materia de acceso a mercado se plantea además el trato nacional y no discriminatorio; el mantenimiento de los regímenes suspensivos o devolutivos de impuestos arancelarios y la aplicación del código de valoración aduanera del GATT.

### 2. Reglas de Origen

Se definen en función del salto arancelario, el contenido regional y/o una combinación de ambos. Se establece la coexistencia temporal de las normas de origen, cuando se garantice un mismo contenido regional. Se aplicará el método de valor de Transacción para determinar el contenido regional. Se acuerda que el nivel general de contenido regional será del 50% para los primeros 5 años y de 55%

a partir del sexto año. para los sectores químico, petroquímico y metalmeccánico a niveles menos exigentes.

### 3. Servicios

En comercio de servicios se establece el trato nacional, el trato de la NMF, la no obligatoriedad de presencia nacional y un plazo de 8 meses para profundizar las negociaciones sectoriales.

Los acuerdos en servicios cubren transporte, telecomunicaciones, servicios profesionales, servicios financieros, educación y entrada temporal de personas de negocios. Se elimina la reserva de carga, se facilita el acceso a las redes de servicios públicos de telecomunicaciones, se define apertura para el sector financiero y se libera al comercio de servicios del valor agregado en telecomunicaciones.

### 4. Normas Técnicas

Se acuerda armonizar las normas y procedimientos en materia de control, inspección, marcaje, presentación y empaque, contenido y patrones de medición. Se plantea evitar que las normas técnicas se conviertan en restricciones no arancelarias.

### 5. Compras Estatales

Se establece el trato nacional, el establecimiento de umbrales a partir de los cuales deberán aplicarse las disciplinas comerciales para las compras del estado, la incorporación de reservas sectoriales, la aplicación de normas nacionales en los procesos de licitación y el establecimiento de mecanismos ágiles para la solución de controversias.

### 6. Inversiones

Se establece la protección de las inversiones e inversionistas contra actos arbitrarios del país receptor, el trato nacional y de la NMF y el arbitraje internacional en caso de controversias entre un país y un inversionista de otro país.

### 7. Propiedad Intelectual

Se establece el trato nacional y de la NMF, el respeto a los derechos de autor y conexos, la armonización de marcas industriales y la defensa administrativa y legal de los derechos de propiedad intelectual. Se acuerda establecer una normativa compatible con el régimen Común Andino y con la regulación venezolana de derechos de autor. Se establecen fórmulas de solución del problema de la circulación de mercancías identificadas con marcas iguales o similares registradas en dos o más países a nombre de diferentes titulares.

### 8. Salvaguardias

Se establece una salvaguardia global y salvaguardias bilaterales. La global está fundamentada en el Art. XIX del GATT y es permanente. Las Bilaterales pueden invocarse durante los primeros 15 años del Acuerdo, tienen duración de un año prorrogable por un periodo igual. Se establece un mecanismo que permite excluir a los países del G-3, si no influyen sustancialmente en el volumen total de importaciones que originan la salvaguardia global.

## 9. Competencia de las exportaciones

Se incorporan las disciplinas que tiene cada país en esta materia. Se asume el compromiso de observancia de estas disciplinas por parte de los monopolios y empresas gubernamentales y se crea un grupo de trabajo para evaluar prácticas comerciales restrictivas de los países.

## 10. Prácticas de Comercio Desleales

Su tratamiento se sujeta a las legislaciones nacionales; se establecen principios mínimos para garantizar la efectividad y transparencia de las investigaciones conforme al GATT y se acuerda un porcentaje de "mínimis" que permite evitar estas investigaciones.

## 11. Solución de Controversias

Se establece un mecanismo de solución de controversias sobre la aplicación, interpretación o incumplimiento del acuerdo mediante: i) solución directa, vía consultas, mediación y buenos oficios, y; ii) solución arbitral, vía panel.

## La Agricultura en los Acuerdos del G-3

La zona de libre comercio que se está conformando entre México, Colombia y Venezuela (G-3) acordó, el 2 de Diciembre de 1993, un texto sobre las medidas relacionadas con el comercio y el sector agropecuario, en las relaciones económicas entre las tres partes.

En lo general, establece la obligación de consultas previas entre las partes, antes que una de ellas adopte medidas sobre el comercio de productos básicos agropecuarios en virtud del Art. XX (h) del GATT, que pueda menoscabar la concesión arancelaria otorgada a otros miembros del G-3.

En lo específico, el acuerdo contiene disposiciones relativas a: i) acceso a mercados; ii) barreras no arancelarias; iii) salvaguardias especiales; iv) apoyos internos; v) subsidios a la exportación; vi) normas técnicas y de comercialización, y; vii) normas específicas de origen para productos agrícolas. El acuerdo considera exclusiones y excepciones para diversos productos.

### 1. Acceso a Mercados

Se fija un programa de liberalización del comercio que cubre las partidas 1 a 24 del sistema armonizado, además de algunas otras (cueros, madera, fibras naturales, productos del mar), similar a lo definido en el GATT y en el TLCN. Para los productos del programa se acuerda eliminar o reducir las barreras a la importación y exportación de productos agropecuarios entre las partes, tales como aranceles, restricciones cuantitativas, franjas de precios, aranceles variables y normas técnicas y de comercialización.

Se excluyen del programa de liberalización los productos sujetos a permiso previo de importación o a bandas de precios, la mantequilla y el café, pero se preve realizar revisiones anuales para ampliar el programa, conforme a una metodología previamente establecida. Esta contempla básicamente la "arancelización" de los nuevos productos a incluir en el programa de liberalización. Para mantequilla y café se preve el acceso libre en un plazo máximo de 10 años y la aplicación de salvaguardias con aranceles cuota en caso necesario.

## **2. Salvaguardias Especiales**

El acuerdo establece salvaguardias especiales, bajo la forma de aranceles cuota, para pepinos, pimientos, ajos, aguacates y naranjas venezolanas y para los mangos, preparaciones para sopa, cerveza, ron y harinas de carne de México.

## **3. Apoyos Internos**

Se acuerdan normas similares a las adoptadas en Ronda Uruguay y el TLCN, en el sentido de avanzar hacia medidas de apoyo interno que no distorsionen el comercio o que estén exceptuadas de reducción en el marco del GATT, sin embargo no establece reducciones ni utilización de la MGA, por medidas distorsionadoras del comercio.

## **4. Subsidios a la Exportación**

Se acuerda avanzar hacia la eliminación gradual de estos subsidios para los productos incorporados al programa de liberalización. Permite mantener dichos subsidios durante los tres primeros años de incorporación de un producto al programa y comenzar a eliminarlos gradualmente a partir del cuarto año, llegando a cero al final del período de liberalización.

Prohíbe la introducción de nuevos subsidios una vez completado el programa de liberalización y las partes renuncian al uso de los derechos que otorga el GATT en este sentido, pero dejan abierta la posibilidad de acuerdos adicionales a solicitud de una de las partes.

Se plantea normar la devolución de aranceles aduaneros para el fomento de exportaciones (drawback), aunque hay diferencias en la redacción propuesta por Colombia y México.

## **5. Normas Técnicas y de Comercialización**

Se establece un grupo de trabajo para revisar anualmente las normas técnicas y de comercialización, similar al establecido en el TLCN y se establece el trato nacional.

## **6. Reglas de Origen Específicas**

Se establecen reglas de origen específicas para diversos productos incorporados al programa de liberalización comercial. Fundamentalmente se aplica el criterio de salto arancelario.

## **7. Administración de los Acuerdos**

Se establece un Comité de Comercio Agropecuario conjunto, encargado del seguimiento de los acuerdos y la atención de consultas en esta área.

Entre los anexos se incluye una compatibilización de nomenclaturas arancelarias, una lista de los productos sujetos a permisos previos de importación y una lista de los productos sujetos a bandas de precios.

## **VI. ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE POLITICA COMERCIAL DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO**

El actual cuadro de negociaciones y acuerdos comerciales que enfrenta la región, presenta un desafío para el sector agropecuario centroamericano, tanto en términos de oportunidades, como de compromisos y eventuales efectos adversos.

Es imperativo que el sector público y privado nacional de los países del Istmo, así como sus respectivas instancias y foros regionales, se plantee una estrategia que contribuya a aprovechar las oportunidades y asegurar el cumplimiento de los compromisos, así como a enfrentar las implicaciones que se derivan del nuevo escenario internacional.

Ello implica abocarse al análisis, diseño, evaluación, compatibilización, aplicación y, sobre todo, al aprovechamiento de los instrumentos y disciplinas de política comercial que regulan las distintas áreas temáticas cubiertas por los acuerdos de libre comercio e integración, enfatizando en aquellas que inciden en el comportamiento del sector y del comercio exterior agropecuario.

Esta tarea se plantea en las distintas etapas del proceso de inserción internacional, cuales son las negociaciones; la administración y convergencia de los compromisos y medidas contemplados en los acuerdos comerciales. De igual manera plantea la adecuación de la estructura productiva a las oportunidades y efectos que derivan de dichos acuerdos; y la penetración de los mercados externos.

Lo anterior conlleva acciones en el ámbito de la investigación y análisis; la capacitación; el desarrollo y modernización de la infraestructura física, tecnológica, de información y de servicios; la adecuación del marco institucional, organizativo, administrativo y legal; y la divulgación de los acuerdos y normativas comerciales. Requiere, asimismo, de la participación e interacción de los sectores público, privado y académico y de la compatibilización de intereses y prioridades sectoriales y nacionales.

A la luz de lo anterior, una agenda de acción del sector agropecuario regional frente al escenario de acuerdos y negociaciones de libre comercio debería considerar, entre otros, los siguientes aspectos:

### **Instrumentos de Política Comercial**

Es preciso definir, concertar y compatibilizar posiciones y propuestas con respecto a las distintas medidas y disciplinas que componen la estructura básica de los acuerdos de libre comercio de interés para la región, tanto propios (GATT, MCCA, Acuerdos Centroamérica/G-3), como de terceros (G-3, TLCN), así como adoptar las previsiones para su aplicación a nivel nacional, regional y para supervisar su cumplimiento por las otras partes.

En el caso de los acuerdos en los que la región es parte contratante, la atención debe centrarse en las concesiones obtenidas (o a obtener) para expandir las exportaciones y en los compromisos asumidos (o por asumir) respecto a la apertura de los mercados a las importaciones y sus efectos sobre la producción nacional. Debe tenerse presente que se trata de concesiones recíprocas, sin perjuicio de la posibilidad de enmarcarlas en el principio de asimetría.

En los acuerdos entre terceros, lo principal es evaluar sus efectos sobre la competitividad relativa de las exportaciones en esos mercados y sobre la ventaja relativa para captar inversiones y, en consecuencia, definir estrategias frente a esas situaciones.

## 1. Acceso a Mercados

Constituye el elemento medular de los acuerdos e implica fijar posiciones y evaluar oportunidades y efectos con respecto a los siguientes aspectos:

a. Desgravación arancelaria, particularmente: i) cobertura de productos, considerando que la tendencia de los tratados es incluir todo el universo arancelario; ii) calendarios de reducción y eliminación de aranceles, considerando que el techo está fijado por los compromisos adquiridos en el GATT y que los acuerdos actuales tienden a una liberalización total de las importaciones en un plazo inmediato o de 5 años, para la mayoría de los productos, y de 10 o máximo 15 años, para un grupo reducido de rubros; iii) procedimientos de desgravación, considerando que la tendencia es aplicar una reducción lineal o en tramos iguales; iv) definición de "períodos de base" para fijar el punto de partida de la desgravación, y; v) asimetría en los plazos y niveles de desgravación, conforme a la fortaleza económica de las partes.

b. Barreras no arancelarias, tales como cuotas y licencias previas de importación, respecto a las cuales se plantea su eliminación total y su conversión en "aranceles equivalentes" mediante el método de "arancelización", o la aplicación de contingentes arancelarios "aranceles cuota". Los aranceles equivalentes resultantes quedan sujetos al programa de desgravación y los contingentes arancelarios, al otorgamiento de niveles de acceso mínimos crecientes. Esto implica dominar y aplicar las metodologías de cálculo.

c. Normas de origen. En el caso de la agricultura, son específicas por producto y se basan fundamentalmente en el criterio del "salto arancelario". Ello, sin perjuicio de la utilización del "porcentaje de componente importado" en el caso de algunos productos procesados. Esto implica conocer las normas aplicadas en cada acuerdo y basarse en ella para el desarrollo de procesos productivos que cumplan con las normas de origen establecidas en los acuerdos.

d. Operación aduanera y trámites comerciales. Se plantea su simplificación y armonización lo cual requerirá de un serio esfuerzo institucional, que conlleva el desarrollo de capacidades técnicas, concertación con las contrapartes actuales y potenciales..

## 2. Salvaguardias

Si bien todos los acuerdos prevén cláusulas de salvaguardia, para los casos en que las importaciones afecten la producción nacional o que haya que constituir reservas estratégicas. Sin embargo, éstas no pueden aplicarse arbitrariamente ni permanentemente, ya que están reglamentadas de forma bastante estricta y de manera específica para los productos agrícolas tienen en consecuencia un carácter transitorio.

Para los países de la región, se plantea por tanto, la necesidad de prestar particular atención a los volúmenes de importación y/o niveles de precios de "activación" que permiten aplicarlas.

## 3. Normas técnicas

Aunque dejan un margen de maniobra para ser utilizadas como barreras no arancelarias, los acuerdos vigentes plantean disciplinas bastante más estrictas en estas materias. En consecuencia, es preciso conocerlas e incorporarlas a las exportaciones de la región.

Para los productos agrícolas, adquieren especial importancia las normas sanitarias y fitosanitarias. Si bien dejan margen para ser utilizadas como barreras no arancelarias, lo

acuerdos pactados establecen normas bastante más transparentes y estrictas. En general, deben responder a criterios científicos establecidos por organismos internacionales (CODEX Alimentarius, Organización Internacional de Epizootias, Convención Internacional de Protección Vegetal); aceptan el principio de equivalencia en las medidas de prevención de riesgos; establecen procedimientos de notificación y consulta, y aceptan zonas libres de plagas y enfermedades. Todo ello puede contribuir a facilitar los procedimientos de control sanitario en beneficio de las exportaciones.

Sin embargo, la disposición sanitaria pactada plantea, para los países de la región, exigencias bastante grandes en términos de capacidad técnica, infraestructura, organización institucional y armonización de normas sanitarias, que requerirán de un serio esfuerzo por parte del sector público y privado agropecuario.

#### 4. Reglas de competencia y prácticas de comercio desleal

Un componente importante de los acuerdos son las disciplinas relativas a la competencia de las exportaciones y el tratamiento de las prácticas de comercio desleal. Para los países de la región, ésto plantea:

a. Subsidios a las exportaciones. Se plantea su eliminación paulatina. A este respecto es importante la capacidad para analizar el nivel de subsidios y el cumplimiento de los compromisos de reducción de subsidios por parte de otros países; el conocimiento y aplicación de incentivos que estén permitidos en el marco del GATT (y del TLCN y el G-3) y el desarrollo de incentivos alternativos para elevar la competitividad de las exportaciones regionales.

b. Subsidios internos a la agricultura. Se plantea la reducción paulatina de los incentivos que distorsionan el comercio. A este respecto es importante el conocimiento de las ayudas que están permitidas, así como el desarrollo de la capacidad de análisis y cálculo de los apoyos que están sujetos a reducciones en el marco del GATT y del TLCN (Medida global de ayuda o MGA). Esto último para poder defender la producción interna a través de medidas compensatorias acordes con las disposiciones del GATT y de los acuerdos comerciales internacionales.

c. Dumping. Es preciso desarrollar las capacidades nacionales para poder analizar, denunciar y aplicar medidas compensatorias en casos de dumping. Ello no obstante se trata de procedimientos costosos y largos.

d. Medidas compensatorias. Son aplicables en casos de importaciones subsidiadas o sujetas a dumping y por ende un mecanismo de protección ante prácticas de comercio desleal. Requieren sin embargo demostrar que existe dumping o subsidio, que hay daño o amenaza de daño a la producción nacional y que existe una relación causal entre el dumping o subsidio y el daño. Todo ello exige el desarrollo de capacidades técnicas nacionales y la disponibilidad de información fidedigna sobre precios externos.

#### 5. Solución de controversias

Todos los acuerdos establecen mecanismos e instancias de solución de controversias, lo que representa una ventaja para países en desarrollo. Su aprovechamiento dependerá del conocimiento y aprovechamiento de los mismos por las instancias de nuestros países, lo que implica conformar instancias y grupos técnicos especializados y estables.

Lo anterior adquiere mayor importancia para el caso de algunas controversias, como en materia de propiedad intelectual, en las cuales la prueba del daño recae en el "acusado", quien debe

demostrar su "inocencia", en lugar que el presunto afectado demuestre el daño causado y la culpabilidad de la otra parte.

### **Areas Temáticas de los Acuerdos Comerciales**

En concordancia con la creciente complejidad de las relaciones económicas internacionales, los acuerdos comerciales suscritos y en negociación presentan una cobertura temática mucho más amplia que en el pasado. La extensión de las medidas e instrumentos de liberalización y normativa de comercio a un conjunto de "nuevos temas", modifica significativamente el marco de acción para las estrategias comerciales y de desarrollo, con efectos de mediano y largo plazo, tanto para las economías como para el sector agropecuario de la región.

Ello obliga a los países centroamericanos a un esfuerzo de análisis, diseño y compatibilización de políticas e instrumentos comerciales y de reconversión productiva, que sobrepasa el ámbito restringido del comercio de mercancías y plantea la necesidad de evaluar oportunidades y efectos en temas como los que se indican a continuación.

#### **1. Comercio de Bienes**

En esta área el desafío principal está planteado en el logro de un mayor acceso a mercados externos y del desarrollo de producciones competitivas con las importaciones que accederán a nuestros mercados. Los resultados dependerán, en buena medida, de la capacidad para negociar, aplicar y hacer respetar las disciplinas e instrumentos de política comercial antes reseñados.

#### **2. Comercio de Servicios**

La sujeción del comercio de servicios a las normas y disciplinas del comercio internacional implica una creciente liberalización y apertura de los mercados a la competencia internacional en áreas como: servicios financieros, transporte, telecomunicaciones, turismo, servicios profesionales y otros.

Esto puede afectar a las empresas nacionales de servicios que no puedan hacer frente a la capacidad económica, tecnológica y organizativa de competidores extranjeros. Pero, al mismo tiempo, puede traer efectos beneficiosos para la modernización y desarrollo de la competitividad de nuestras exportaciones, y ofrece la oportunidad de expandir la acción de las empresas de servicios de la región a terceros mercados.

Plantea, por tanto, la necesidad de elevar la competitividad en el sector servicios y aprovechar las oportunidades de mercados externos. El fomento de coinversiones, público/privadas y nacionales/extranjeras, estas áreas puede ser una estrategia adecuada para aprovechar las oportunidades de la nueva normativa.

#### **3. Propiedad Intelectual (TRIPS)**

Esta área constituye uno de los tres "temas nuevos" que incorporan los principales acuerdos internacionales suscritos y en negociación. Básicamente se busca proteger los derechos de propiedad intelectual, tales como patentes y derechos de autor, y de facilitar su acceso a los mercados.

Un aspecto complicado para los países en desarrollo en este tema, es el acuerdo de Ronda Uruguay de traspasar la "prueba del daño" al país acusado, en caso de demandas y medidas

compensatorias por uso indebido de los propiedad intelectual, de modo que éste debe probar su "inocencia".

En el ámbito agrícola, esta normativa tiene particular importancia en lo relativo a semillas, biotecnologías y material genético. Por una parte eleva los costos de uso de tecnologías foráneas y se dificulta utilizarlas como base para el desarrollo de tecnologías propias, como hicieron los países asiáticos. Por otra, incentiva el desarrollo de tecnologías propias de la región, que estarán más protegidas para su comercialización internacional.

La disposición anterior plantea a los países de la región la necesidad de prepararse para encarar los nuevos costos de los derechos de propiedad intelectual, así como para generar, registrar, proteger y exportar los productos de tecnologías propias.

#### 4. Inversiones (TRIMS)

La eliminación de las barreras a la inversión extranjera y el trato nacional y protección a las mismas, están estrechamente relacionados con las medidas sobre servicios y propiedad intelectual y constituyen un componente central y fundamental de todos los nuevos acuerdos y tratados comerciales internacionales.

Considerando que la región se encuentra abocada a la captación de inversión foránea, la normativa de estos aspectos respalda la estrategia regional, en el caso de los acuerdos de los que la región forma parte. Al mismo tiempo, puede significar una pérdida de ventaja relativa para captar inversiones, con respecto a países que están insertos en otros acuerdos, de los cuales la región no forma parte, como es el caso de México dentro del TLCN.

#### 5. Compras del Sector Público

Los acuerdos recientes dedican especial importancia a la regulación de las compras gubernamentales, de modo que no se conviertan en barrera discriminatoria a las importaciones y permitan una mayor participación de la competencia extranjera.

La reducción de la participación del Estado como ente comercializador y la dependencia de productos importados para abastecer al sector estatal, reduce los efectos negativos que pueda tener esta normativa para los productos de la región, pero no los elimina totalmente. En todo caso, los acuerdos dejan abierta la puerta al establecimiento de excepciones en esta materia, como se puede observar en el TLCN.

#### 6. Comercio y Ambiente

Las normas sobre el ambientales y el acceso a mercados, adquieren creciente presencia en los acuerdos comerciales, tal como quedó de manifiesto en el TLCN, y se observa en las disposiciones europeas de importación. Su objetivo a mediano plazo, es regularlas y someterlas a procedimientos de notificación y compatibilización, de modo que preserve el ambiente, sin que este planteamiento se constituya en una barrera no arancelaria, arbitrarias o súbitas, como sucede en la actualidad.

Para los países centroamericanos plantea, en lo inmediato, la necesidad de adecuar sus producciones y exportaciones agropecuarias a dichas normas, a objeto de no perder mercados. Al mismo tiempo, implica prepararse y participar activamente en las futuras negociaciones multilaterales y con los países del TLCN, en las cuales se preve que este tema constituirá un punto central.

Particularmente se trata de: i) lograr la adopción de disciplinas comerciales positivas antes que restrictivas en materia de ambiente, particularmente a través de condiciones de acceso preferenciales para exportaciones que consideren el ambiente y los recursos naturales; ii) avanzar hacia el establecimiento de políticas nacionales que incentiven la producción exportable en condiciones de sostenibilidad de los recursos y del ambiente, y; iii) desarrollar la producción e identificar y captar nichos de mercados para productos "ecológicos".

## 7. Normas Técnicas y de Competencia

Aunque los acuerdos de Ronda Uruguay y del TLCN ya contemplan disciplinas más estrictas en materia de normas técnicas, estas aún dejan espacios para utilizarlas como barreras no arancelarias. Por ello, todo indica que este, junto a los aspectos de medio ambiente, será un tema específico a tratarse en las próximas rondas de negociaciones multilaterales, adquiriendo cada vez más importancia en los acuerdos de libre comercio regionales.

En relación a este tema, tanto el TLCN como el G-3 plantean el establecimiento de comisiones conjuntas para definir normas técnicas y de comercialización.

Para los países del Istmo, implica: i) perfeccionar todo su sistema de normas y control de calidad; ii) avanzar en el conocimiento y análisis de las normas que continuamente están estableciendo los principales mercados; iii) prepararse para una participación activa en las futuras negociaciones.

## Etapas en la Estrategia en Política Comercial

El análisis, diseño, compatibilización, aplicación y evaluación de los instrumentos y medidas de política comercial, antes descritos, se requieren en todas las etapas del proceso de inserción internacional que se señalan a continuación.

### 1. Negociación

La región tiene pendiente aún múltiples procesos de negociación. Algunos ya están en marcha como el de Centroamérica con el G-3, mientras otros todavía no se inician, como las futuras rondas de negociaciones comerciales multilaterales, el eventual ingreso al NAFTA y los acuerdos con otros países y regiones.

Frente a éstos, es preciso prepararse en todos los temas e instrumentos que intervendrán en las negociaciones. Particular importancia adquiere la organización de equipos negociadores estables, la preparación de las estrategias de negociación y la interacción entre los sectores público y privado.

### 2. Administración de los Acuerdos

Los acuerdos comerciales ya concluidos, como la Ronda Uruguay, plantean tareas aún mayores que las propias negociaciones.

Por una parte, el sector público debe adecuar sus políticas económicas y comerciales y sus estructuras institucionales, jurídicas y administrativas. Ello tanto en función del seguimiento, supervisión y aprovechamiento de los beneficios otorgados por los acuerdos y del cumplimiento de los compromisos contraídos, como del establecimiento de mecanismos y medidas de reconversión productiva y compensación transitoria ante eventuales efectos negativos.

Por otra, el sector privado debe desarrollar su conocimiento y capacidad de análisis de los acuerdos suscritos, a objeto de aprovechar las oportunidades de exportación que éstos ofrecen y enfrentar oportunamente la competencia de las importaciones.

### 3. Convergencia de los Acuerdos

La diversidad de frentes en los procesos de liberalización comercial que enfrenta la región, obliga a los países a incrementar esfuerzos para compatibilizar los diversos compromisos e instrumentos contemplados en los acuerdos y negociaciones.

De no avanzarse en este sentido, existe el peligro de anular sus resultados y beneficios, de hipotecar la credibilidad frente a futuras negociaciones, y de generar políticas, estructuras institucionales y marcos jurídicos superpuestos y eventualmente contradictorios.

### 4. Reversión Productiva

Todo acuerdo de liberalización comercial tiene perdedores y ganadores. La competencia de las importaciones y las nuevas oportunidades que se derivan de los acuerdos comerciales suscritos y en negociación, conducen a una modificación de las estructuras productivas, de facto o programada.

La experiencia de otros países, como los asiáticos, indica que la programación de la reversión productiva, en función de los nuevos escenarios, y la adopción de medidas de transición, ofrece mayores posibilidades de éxito a menor costo.

La reversión productiva requiere de una estrecha interacción entre el sector público y privado y es una tarea que compete a ambos.

### 5. Penetración de Mercados

El aprovechamiento de las oportunidades que generan los acuerdos de libre comercio es de interés directo de los agentes económicos. Por ello, y sin perjuicio de las medidas de apoyo de las instancias gubernamentales, compete al sector privado la tarea de penetración de mercados al amparo de tales oportunidades.

En definitiva es en esta etapa, donde se convierten en realidad los objetivos perseguidos con la negociación y suscripción de los acuerdos de libre comercio.

## VII. NOTAS PARA UNA AGENDA DE ACCION DEL ISTMO CENTROAMERICANO

La aplicación de una estrategia de política comercial del sector agropecuario, cuyos elementos se reseñaron, plantea a los países de la región un conjunto de acciones con respecto a las etapas, temas e instrumentos de inserción internacional. Entre ellas cabría señalar las siguientes:

### 1. Investigación

- a. Análisis de las disposiciones de los tratados suscritos, con énfasis en sus oportunidades y efectos para el sector agropecuario.
- b. Seguimiento y análisis de las negociaciones en marcha y de los posibles escenarios futuros para el sector agropecuario.

- c. **Identificación de sectores y productos sensibles, beneficiados o amenazados por los acuerdos suscritos y en negociación.**
- d. **Identificación y análisis de los componentes convergentes y divergentes entre los distintos acuerdos y negociaciones y requerimientos de compatibilización.**

## **2. Capacitación**

- a. **Capacitación y especialización de funcionarios del sector público agropecuario en el análisis, diseño, negociación y administración de los instrumentos y temas de la política comercial contemplados en los acuerdos.**
- b. **Capacitación de las instancias negociadoras y administradoras de los acuerdos, en las particularidades del sector y del comercio agropecuario.**
- c. **Capacitación de las instancias del sector privado agropecuario y agroexportador, en las oportunidades de penetración de mercados, las disciplinas comerciales y las implicaciones que se derivan de los acuerdos y negociaciones de libre comercio.**

## **3. Estructuras Institucionales y Jurídicas**

- a. **Adecuación, modernización y armonización de las estructuras organizativas de las institucionales nacionales, en función de las negociaciones y de la administración de los acuerdos.**
- b. **Adecuación y compatibilización del marco jurídico-legal a los compromisos de administración y aplicación de los acuerdos.**
- c. **Adecuación de los procedimientos y normas administrativas que regulan las políticas económicas y comerciales, a los compromisos de administración y aplicación de los acuerdos.**
- e. **Establecimiento de mecanismos de concertación y coordinación intersectorial e interinstitucional para la negociación y administración de los acuerdos.**

## **4. Divulgación**

- a. **Divulgación, a la opinión pública, de los objetivos, contenido, resultados, oportunidades y compromisos que derivan de los acuerdos y negociaciones de libre comercio, con énfasis en los aspectos agropecuarios.**
- b. **Divulgación del contenido, oportunidades y efectos de los acuerdos, dirigida a los principales actores políticos y económicos e instancias decisoras del ámbito público y privado. Concertación de acciones y medidas para el adecuado aprovechamiento y aplicación de los acuerdos. Énfasis en la divulgación y concertación hacia las instancias legislativas y asociaciones gremiales.**

**5. Interacción del Sector Público y Privado**

- a. **Desarrollo de instancias del sector privado para interactuar con los gobiernos y participar en los procesos de negociación y administración de los acuerdos, tanto en el ámbito nacional como regional.**
- b. **Establecimiento de mecanismos de información, comunicación y concertación de posiciones, propuestas y acciones entre el sector público y privado, a nivel nacional y regional.**
- c. **Desarrollo de mecanismos de acción conjunta público/privada, a escala nacional y subregional, para el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los acuerdos y el desarrollo de las exportaciones.**

**6. Adecuación Productiva y Competitividad**

- a. **Desarrollo de programas de inversiones para mejorar la infraestructura y servicios de apoyo al proceso productivo/exportador.**
- b. **Desarrollo de programas de diversificación productiva en función de las oportunidades y efectos que derivan de los acuerdos de libre comercio.**
- c. **Establecimiento de medidas y programas de desarrollo tecnológico y organizativo-gerencial para elevar los niveles de competitividad de las producciones nacionales y las exportaciones, en función de las oportunidades y efectos de los acuerdos de libre comercio.**
- d. **Desarrollo de programas y acciones de penetración de mercados y fomento de las coinversiones.**



ANEXOS



**INGRESO AL GATT DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
(ENERO DE 1994)**

MCCA	CARICOM	GRAN	MERCOSUR	OTROS
GUATEMALA (1991) EL SALVADOR (1991) HONDURAS 2/ EL SALVADOR (1990) NICARAGUA (1950) COSTA RICA (1990) PANAMA 2/	TRINIDAD & TOBAGO (1962) JAMAICA (1963) GUYANA (1986) BARBADOS (1967) ANTIGUA & BERMUDA (1987) BAHAMAS 3/ DOMINICA 3/ GRENADA 3/ SAN CRISTOBAL Y NIEVES 3/ SANTA LUCIA 3/ SAN VICENTE Y LAS GRENADINAS 3/ BELICE (1983)	BOLIVIA (1990) ECUADOR 2/ PERU (1951) COLOMBIA (1979) VENEZUELA (1990)	ARGENTINA (1967) URUGUAY (1953) PARAGUAY (1994) BRASIL 1/	CHILE 1/ CUBA 1/ HAITI (1950) REP. DOMINICANA (1950) MEXICO (1986)

1/ Parte Contratante Inicial

2/ En Proceso de Adhesión.

3/ Parte Contratante de facto en virtud de su pasado status colonial.

FUENTE: IICA "PROGRAMA DE COMERCIO E INTEGRACION". 1994.

CUADRO  
APOYOS GUBERNAMENTALES A LA AGRICULTURA EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA OECD. 1992.

PAIS O REGION	TRANSF. TOTALES US \$ MILLONES	US \$ PER CAPITA	US \$ POR HABITANTE AGRICOLA e/	US \$ POR PEA EN AGRICULTURA b/	TRANSF. TOT./PIB
AUSTRALIA	1600	89	1914	3990	0.6
AUSTRIA	4200	630	11444	20486	2.5
CANADA	9100	330	10782	21613	0.5
CEE	155900	450	6662	18918	2.4
FINLANDIA	4500	910	11364	22613	4.1
JAPON	74000	600	10272	19301	2.0
NUEVA ZELANDIA	100	15	326	725	0.2
NORUEGA	4100	970	18386	37963	3.6
SUECIA	3200	370	9914	19512	1.4
SUIZA	5800	840	25893	49939	2.4
ESTADOS UNIDOS	91100	360	14313	32734	1.5
TOTAL OECD	353600	---	---	---	---
PROMEDIO OECD	32145	497	11115	21972	1.9

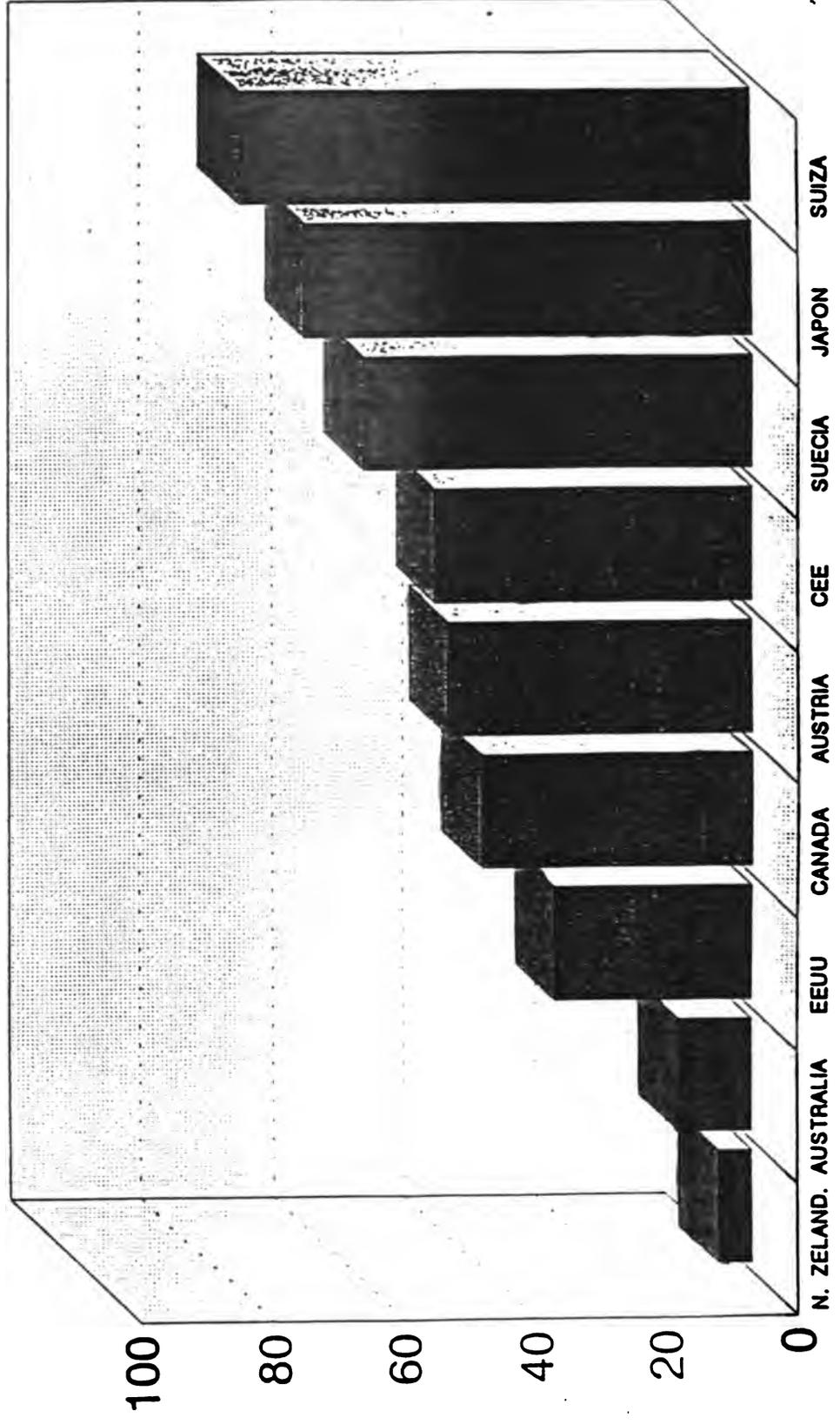
a/ Habitante Agrícola es todo aquel que depende de la agricultura para subsistir.

b/ Habitante económicamente activo en la agricultura, es quel habitante económicamente activo que se dedica principalmente a actividades agrícolas, forestales, venatorias o pesqueras

FUENTE: IICA "PROGRAMA DE COMERCIO E INTEGRACION" CON INFORMACION DE GATT "EL COMERCIO, LA RONDA URUGUAY Y EL CONSUMIDOR" NUR 060; FMI "ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES" JUNIO 1993 Y FAO "ANUARIO DE PRODUCCION 1991".

**SUBVENCIONES AGRICOLAS EN LOS PAISES DE LA OECDE**  
**PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA**  
**- 1990 -**

**PORCENTAJE**



PAISES	5	11	30	41	46	48	59	68	78
N. ZELAND.	5								
AUSTRALIA		11							
EEUU			30						
CANADA				41					
AUSTRIA					46				
CEE						48			
SUECIA							59		
JAPON								68	
SUIZA									78

FUENTE: IICA "Programa de Comercio e Integración", tomado de la Revista Del Campo No. 858.

**CUADRO**

**PAISES INDUSTRIALIZADOS: PORCENTAJE NETO EQUIVALENTE DE SUBSIDIOS PARA DETERMINADAS MERCANCIAS CALCULADO COMO PORCENTAJE DEL VALOR FINAL DE VENTA AL PRODUCTOR, 1990.**

PAISES	LECHE	CARNE RES	CARNE PUERCO	POLLO	TRIGO	GRANOS GRUELOS	ARROZ	SEMILLAS OLEAGINOSAS	ALGODON
UE	69	54	6	28	46	54	0	59	57
E.U	62	31	6	40	44	24	0	7	47
JAPON	85	54	37	13	99	96	87	69	62
AUSTRIA	61	51	22	49	62	31	N.D.	N.D.	61
SUIZA	84	84	44	81	81	89	N.D.	75	85
NORUEGA	82	70	46	59	79	92	N.D.	N.D.	N.D.
SUECIA	71	42	12	29	73	73	N.D.	54	60
FINLANDIA	77	62	55	56	81	82	N.D.	70	76
CANADA	79	36	16	40	43	26	N.D.	25	17
AUSTRIA	31	9	4	4	17	7	25	9	16
N. ZELANDIA	3	3	0	57	10	3	N.D.	N.D.	N.D.

N.D.: NO DISPONIBLE.

FUENTE: IICA "Programa de Comercio e Integración", tomado de CEPAL "Liberalización Agrícola y Negociaciones del GATT".

**EFFECTOS DE LA PROTECCION APLICADA A PRODUCTOS SELECCIONADOS  
EN ALGUNOS PAISES INDUSTRIALIZADOS**

PRODUCTOS	OBSERVACIONES						
<p align="center">- <b>AZUCAR</b> (USA Y UE)</p>	<p align="center">- En 1988, en Estados Unidos, se añadían por término medio US\$ 3000 millones a las facturas de comestibles de los consumidores. En las Comunidades Europeas, este costo en término medio fue de US\$ 3300 millones anuales durante el período 1979/89.</p> <p align="center">- En 1990, el precio medio al por mayor en Estados Unidos del azúcar era de US\$ 0.23 por libra, mientras el precio mundial era solamente de US\$ 0.12 por libra.</p>						
<p align="center">- <b>ARROZ</b> (JAPON)</p>	<p>Debido a la prohibición a la importación de arroz aplicada desde 1967, en 1990, el precio del arroz en Tokio fluctuó entre 175/250 US\$ el quintal, mientras que en Estados Unidos osciló entre 45/50 US\$. Como consecuencia de ello, el consumo de arroz por habitante ha descendido en Japón de 118 Kg anuales en 1962 a 70 Kg. anuales en 1990.</p>						
<p align="center">- <b>POLLOS, HUEVOS Y PRODUCTOS LACTEOS</b> (CANADA)</p>	<p>Debido al sistema de gestión de oferta aplicado en Canadá a estos productos; mediante el cual se restringe la importación y se controlan los niveles de producción.</p> <p align="center">- En 1990, los consumidores de Buffalo (Estados Unidos) pagaban US\$ 0.99 por docena de huevos, en Toronto pagaban US\$ 1.41;</p> <p align="center">- La leche costaba US\$ 1.05 el galón (poco más de 2 litros) en Estados Unidos y US\$ 2.40 (2 litros) en Canadá;</p> <p align="center">- El consumidor de Buffalo pagaba US\$ 2.18 por 1.Kg. de pollo y US\$ 3.64 por 500 g de queso; esos mismos productos costaban US\$ 4.31 y US\$ 6.45 en Toronto.</p>						
<p align="center">- <b>AUTOMOVILES</b> (USA Y UE)</p>	<p>Debido a las "limitaciones voluntarias a la exportación de automóviles" exigidas a las autoridades japonesas por los Estados Unidos y la Unión Europea (UE):</p> <p align="center">- En 1989, en Francia el precio de los automóviles japoneses se incrementó en un 33%, llegando a un costo total para el consumidor de US\$ 1700 millones anuales.</p> <p align="center">- En conjunto, las restricciones de Francia, Italia, España, Portugal y Reino Unido costaban a los consumidores alrededor de US\$ 7000 millones anuales.</p> <p align="center">- Los fabricantes de automóviles estadounidenses, bajo la protección de un acuerdo concluido con el Japón a mediados de 1980, decidieron elevar sus precios en un promedio de US\$ 750 a US\$ 1000.</p>						
<p align="center">- <b>TEXTILES Y VESTIDO</b> (USA Y UE)</p>	<p>El principal medio de protección del sector de los textiles y el vestido en los países industrializados es el Acuerdo Multifibras; que permite aplicar limitaciones bilaterales mediante contingentes a las exportaciones de productores a bajo costo. Esto a producido que:</p> <p align="center">- Durante el decenio de 1980, el costo de la protección del sector vestido en Estados Unidos osciló entre US\$ 8500 y US\$ 18000 millones; y se consideró que el costo de la protección para el sector textiles y vestido en conjunto podría ascender a US\$ 27000 millones. En Reino Unido, el costo de la protección al sector vestidos se ha estimado en 500 millones de libras anuales y en Canadá en 780 millones de dólares canadienses.</p> <p align="center">- En dólares corrientes de 1993, el costo de la protección por familia de 4 personas es:</p> <table border="0" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="padding-right: 20px;">Estados Unidos</td> <td>200/240 anuales</td> </tr> <tr> <td>Canadá</td> <td>220 anuales</td> </tr> <tr> <td>Reino Unido</td> <td>130 anuales</td> </tr> </table>	Estados Unidos	200/240 anuales	Canadá	220 anuales	Reino Unido	130 anuales
Estados Unidos	200/240 anuales						
Canadá	220 anuales						
Reino Unido	130 anuales						
<p align="center">- <b>PRODUCTOS ELECTRONICOS DE USO DOMESTICO</b> (REINO UNIDO)</p>	<p>Estos tipos de productos suelen estar sujetos a aranceles elevados, limitaciones voluntarias de las exportaciones y derechos antidumping; producto de esto:</p> <p align="center">- El Consejo Nacional de Consumidores en el Reino Unido, ha estimado que el costo total para el consumidor de esas medidas se eleva en la Unión Europea a cerca de US\$ 1300 millones anuales</p>						

FUENTE: IICA "PROGRAMA IV" CON BASE EN INFORMACION DE GATT "EL COMERCIO, LA RONDA URUGUAY Y EL CONSUMIDOR" NUR 060. AGOSTO 1993.

**BASES PARA LA EXCLUSION DE LOS COMPROMISOS DE REDUCCION  
DE LA AYUDA INTERNA A LA AGRICULTURA**

**I. REQUISITOS FUNDAMENTALES DE LA AYUDA**

1. **No tener efectos distorcionantes para el comercio ni efectos sobre la producción (o a lo sumo tenerlos en grado mínimo).**
2. **No implique transferencias de los consumidores.**
3. **No tener efectos sobre los precios al productor.**

**II. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE SERVICIOS.**

1. **Servicios generales de apoyo.**

**Criterio fundamental: No implicar pagos directos a productores o empresas de transformación.**

- **Investigación referente a productos o aspectos ambientales.**
- **Combate de plagas y enfermedades.**
- **Formación y capacitación.**
- **Divulgación, transferencia tecnológica y asesoramiento.**
- **Inspección (Sanidad, seguridad, clasificación, normalización).**
- **Comercialización y promoción del comercio.**
- **Infraestructura física (Programas ambientales y de fomento de la producción).**

2. **Existencias públicas con fines de seguridad alimentaria.**
3. **Ayuda alimentaria interna.**

**BASES PARA LA EXCLUSIÓN DE LOS COMPROMISOS DE REDUCCIÓN DE LA AYUDA INTERNA A LA AGRICULTURA**

Continuación....

**4. Pagos directos a los productores.**

**Criterio fundamental:** Determinados en función de criterios claramente establecidos como son:

- Ingresos.
- Condición de productor o propietario de la tierra.
- Utilización de factores.
- Nivel de la producción en un período base, definido y establecido.

**Bases no permitidas en cualquier año posterior al período base definido y establecido.**

- Tipo, volumen de la producción o número de cabezas de ganado.
- Precios internos o internacionales.
- Factores de la producción empleados.
- Metas o volúmenes de producción preestablecido.

**5. Participación financiera del Gobierno en programas de seguros por pérdidas de ingresos derivados de la agricultura.****6. Pagos gubernamentales en planes de seguro de cosechas o de socorro en desastres naturales.****7. Asistencia para el ajuste estructural.**

- Programas de retiro de productores.
- Programas de detracción de recursos.
- Programas de inversión o reestructuración financiera.

**8. Pagos en el marco de programas ambientales.****9. Programas de asistencia regional, (áreas reprimidas).**

## ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA EN POLITICA COMERCIAL

ETAPAS	ACCIONES	TEMAS	INSTRUMENTOS
1. Negociación	1. Investigación sobre:	1. Bienes	1. Acceso a Mercados
2. Administración	a. Disposiciones de los Tratados.	2. Servicios	a. Desgravación Arancelaria
3. Convergencia	b. Sectores y productos beneficiados o amenazados.	3. Propiedad Intelectual (TRIPS)	b. Barreras no arancelarias (arancelización)
4. Reconversión productiva.	2. Capacitación	4. Inversiones (TRIMS)	c. Normas de origen
5. Penetración de mercados	3. Programa de Inversiones (competitividad, reconversión, diversificación)	5. Compras del Sector Público	d. Tramitación comercial
	4. Reforma Institucional:	6. Comercio y Ambiente	2. Cláusulas de salvaguardia Salvaguardia Especial Agrícola
	a. Organizativa	7. Normas de competencia	3. Normas técnicas
	b. Administrativa		a. Sanitarias y fitosanitarias
	c. Jurídico-legal		b. Otras
	5. Divulgación y concertación:		4. Reglas de competencia y prácticas de comercio desleal
	a. Público en general		a. Subsidios a las exportaciones
	b. Actores político-económicos		b. Apoyos internos (Medida Global de Apoyo)
	6. Interacción sectores público y privado		c. Dumping
			d. Medidas compensatorias
			5. Solución de controversias
			a. Mecanismos instantáneos
			b. Prueba de daño

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.978  
22 de marzo de 1991

ORIGINAL:ESPAÑOL

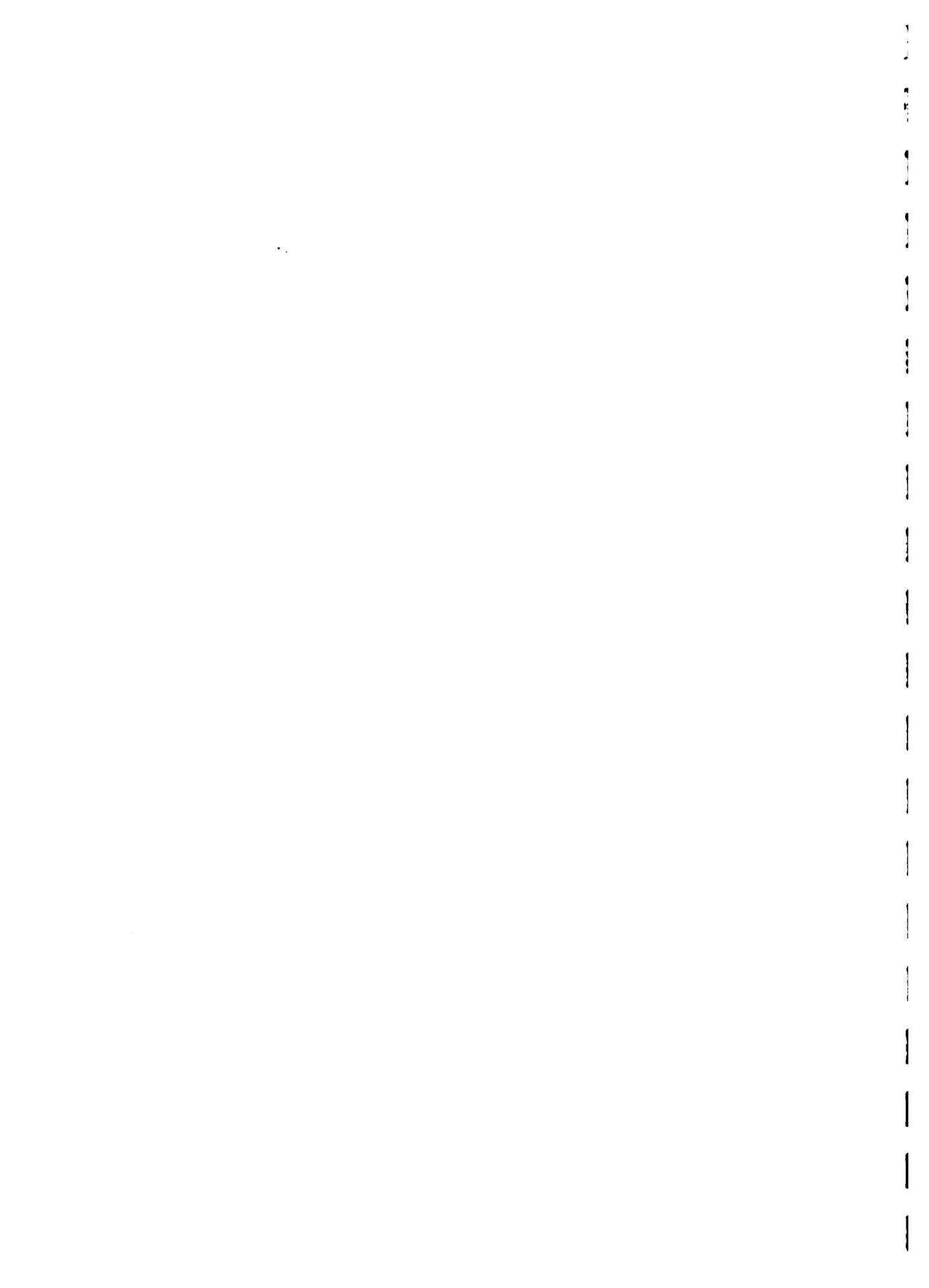
---

CEPAL  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS A LAS EXPORTACIONES  
LATINOAMERICANAS EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA \*/**

\*/ Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL. No ha sido sometido a revisión editorial.

91-3-409



## INDICE

	<u>Página</u>
Presentación .....	1
1. Las barreras no arancelarias en el comercio internacional .....	2
2. Tipos de barreras no arancelarias .....	3
3. Medidas no arancelarias aplicadas por la CEE .....	5
4. Alcance y efecto de las barreras no arancelarias que afectan a América Latina en la CEE .....	8
5. Perspectivas de reducción de las medidas no arancelarias de la CEE. ....	16
Anexo I: Cuadros estadísticos .....	19
Anexo II: Lista de definiciones operacionales de las medidas de control del comercio .....	25



## Presentación

Este documento ha sido preparado en respuesta a una solicitud de información formulada a la Secretaría de la CEPAL y se inscribe en el programa de trabajo de esta Comisión sobre América Latina y las negociaciones comerciales internacionales. En este marco, está prevista la preparación futura de informes similares en que se analicen las barreras no arancelarias existentes en otros mercados y países para las exportaciones latinoamericanas.

En la elaboración del documento se ha utilizado abundantemente información sobre medidas de control del comercio reunida por la Secretaría de la UNCTAD, quien ha accedido amablemente a facilitarla. La UNCTAD, sin embargo, no es responsable de la elaboración e interpretación de esta información efectuadas por la CEPAL.

## 1. Las barreras no arancelarias en el comercio internacional

Las barreras al comercio internacional que no son aranceles (las barreras no arancelarias, BNA) han cobrado particular importancia en la actualidad, convirtiéndose en el principal obstáculo al comercio.

No es que estas barreras no existieran o fueran poco importantes en épocas pasadas. En 1937, por ejemplo, el 58% de las importaciones de Francia, el 52% de Suiza, el 26% de los Países Bajos y el 24% de Bélgica estaban sujetas a ciertas barreras no arancelarias, en particular contingentes y regímenes de otorgamiento de licencias (según datos de la Sociedad de Naciones). Se ha destacado, asimismo, que apenas puede concebirse un grado más elevado de controles directos y discriminación que el que acompañó a la recuperación parcial del comercio en 1948.

El papel predominante que estas barreras tienen ahora se debe en parte a la pérdida de importancia relativa de los aranceles en cuanto obstáculos al comercio, y en parte al atractivo que las barreras no arancelarias siguen ejerciendo para los gobiernos de los países que las utilizan (prácticamente todos los países del mundo).

Los aranceles han constituido, desde la segunda guerra mundial, el elemento central de un proceso internacional de liberalización del comercio. Como resultado, las tasas arancelarias actualmente vigentes en los países industrializados son bajas. Comparado con un arancel medio de 40% en los países industrializados a mediados del decenio de 1930, al iniciarse la última Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en Uruguay (1986) la tasa arancelaria media aplicada por esos países era de 3% (2.5% en la CEE, 3.4% en los Estados Unidos y 3.1% en el Japón)<sup>1/</sup>. Como en su mayor parte

---

<sup>1/</sup> Sin embargo, los aranceles eran todavía elevados en algunos sectores y países, y las tasas aplicadas a los países en desarrollo eran en general más altas que las aplicadas a los países desarrollados (Samuel Laird y Alexander Yeats, "Fórmulas para reducir los aranceles y sus complicaciones", en J. Michael Finger y Andrzej Olechowski, compiladores, La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Banco Mundial, Washington, D.C., febrero de 1989, cuadros 13.2 y 13.3)

las tasas arancelarias están consolidadas con arreglo a las reglas del GATT, su elevación resulta difícil, y por ser muy visibles no se prestan a una manipulación rápida y discreta.

Las barreras no arancelarias, por el contrario, son menos visibles y su diversidad las hace más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección que se desea otorgar a las industrias nacionales. Las presiones para obtener esta protección han aumentado después de los años 60, al concluir la fase de rápido crecimiento de la economía mundial. Por un lado, las recesiones de los años 70 y 80 han dejado a ciertas industrias "sensibles" de los países industrializados vulnerables a la competencia externa y con problemas graves que exigen dolorosos programas de ajuste estructural de alto costo social y económico. Por otro lado, los países en desarrollo han aumentado agresivamente sus exportaciones de ciertos productos, acuciados a menudo por el problema del endeudamiento.

Todo ello ha determinado un aumento de la utilización de medidas no arancelarias en años recientes, como se ha observado mediante estudios relativos al decenio de 1980, y ha llevado a que se preste atención creciente a esas barreras en los intentos de liberalización del comercio. Las barreras no arancelarias son objeto de negociación en la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales del GATT. Información sobre las mismas viene siendo recogida y sistematizada desde hace varios años por la Secretaría de la UNCTAD, que ha computarizado información sobre las barreras aplicadas por más de un centenar de países.

## 2. Tipos de barreras no arancelarias

El concepto de barrera no arancelaria es sumamente amplio. En principio, toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales, debe considerarse una medida no arancelaria<sup>2/</sup>.

---

<sup>2/</sup> UNCTAD, La Base de Datos de la UNCTAD sobre Medidas de Control del Comercio (UNCTAD/DDM/Misc.18), 5 de marzo de 1990, párrafo 43.

Un concepto tan amplio abarca muchos tipos de medidas y exige una clasificación de las mismas. La clasificación del GATT contiene más de 40 categorías de barreras. La de la UNCTAD, más aún, reunidas en los siguientes grupos: medidas pararancelarias, medidas de control de la cantidad, concesión automática de licencias, medidas monetarias y financieras, medidas de control de los precios, medidas monopolísticas y otras medidas. El Anexo II contiene una descripción operativa de cada una de las medidas comprendidas en estos grupos, incorporadas en la base de datos de la UNCTAD sobre medidas de control del comercio, que además contiene medidas arancelarias. La información reunida por la UNCTAD se refiere a las medidas aplicadas a las importaciones en frontera.

Las medidas de control de la cantidad son medidas cuyo objeto es restringir la cantidad de las importaciones de un producto determinado, procedente de todos los orígenes o de determinados orígenes, sea mediante la concesión restrictiva de licencias y el establecimiento de un contingente predeterminado o mediante prohibiciones.

Las concesiones automáticas de licencias son medidas de carácter formal que no suponen una limitación por sí mismas. Sin embargo, incluyen medidas de control como la vigilancia de las importaciones, cuyo solo establecimiento indica una preocupación por un posible aumento de las importaciones que puede inducir a los países exportadores a reducir éstas, ya que crea incertidumbre en cuanto a la continuidad del acceso al mercado. A veces es una medida precursora de la limitación de las importaciones.

Las medidas monetarias y financieras regulan el acceso a las divisas y el costo de las mismas en relación con las importaciones y definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de modo similar al de las medidas arancelarias o pararancelarias. Muchos países en desarrollo aplican profusamente este tipo de medidas.

Las medidas de control de los precios tienen por objeto aumentar los precios de los artículos importados para aproximarlos a los precios de los productos nacionales. Con este fin se decretan precios mínimos y se aplican gravámenes variables. Otras medidas de este tipo son las medidas antidumping y derechos compensatorios. En teoría, los derechos antidumping se aplican a un producto vendido en el país importador.

a un precio inferior al cotizado en el país exportador. Los derechos compensatorios se aplican para compensar las desgravaciones o subvenciones a la exportación, con el criterio que tales medidas crean una situación que se aproxima más de cerca a los resultados que se obtienen en regímenes de libre comercio. Se ha comprobado, empero, que esas medidas tienen un mayor efecto disuasivo en las importaciones que las reglamentaciones comparables (principalmente antimonopolio) a que están sujetas las empresas nacionales, y que protegen a los productores nacionales.

Las medidas monopolísticas están relacionadas con mecanismos oficiales que crean una situación de monopolio, otorgando derechos exclusivos a un agente económico o a un determinado grupo de agentes. La categoría de otras medidas comprende reglamentaciones y exigencias que no pertenecen a ninguna de las categorías anteriores, por ejemplo, los controles de calidad previos a la expedición; los trámites aduaneros adicionales, las normas y reglamentos técnicos y los requisitos relativos a las marcas, las etiquetas y los embalajes.

### 3. Medidas no arancelarias aplicadas por la CEE

Cabe distinguir en la CEE dos tipos de medidas no arancelarias: el primer tipo comprende las medidas comunitarias aplicadas por todos los Estados miembros (medidas "comunitarias"); el segundo tipo, las medidas nacionales aplicadas por los distintos países y las medidas comunitarias que no aplican todos los Estados miembros (medidas "nacionales"). Como en otros países desarrollados, las medidas comunitarias están concentradas en ciertos sectores que son particularmente vulnerables a la competencia externa. La mayor parte de esas medidas se aplican en los sectores agrícola, textil y siderúrgico<sup>3/</sup>.

---

<sup>3/</sup> En lo que sigue se reproduce principalmente la información proporcionada en los documentos: UNCTAD, Selected Issues on restrictions to trade (UNCTAD/ITP/24), 12 de marzo de 1990, págs. 6-9; UNCTAD, Problems of protectionism and structural adjustment. Addendum (TD/B/1281/Add.1), 22 de enero de 1991.

En el sector agrícola, la mayor parte de las medidas no arancelarias se aplica en el marco de la Política Agrícola Común (PAC), la cual afecta a productos de clima templado (incluido el azúcar) que constituyen casi las tres cuartas partes del valor de las importaciones agrícolas de la CEE. Las medidas utilizadas son gravámenes y "componentes" (derechos) variables, precios de referencia (cuyo incumplimiento puede dar lugar a la imposición de derechos compensatorios), licencias y restricciones voluntarias de las exportaciones. Los componentes variables se aplican a las importaciones de ciertos productos agrícolas elaborados. Los precios de referencia, a productos entre los que se cuentan frutas y legumbres, vino, semillas y pescado. Las restricciones voluntarias de las exportaciones se inscriben en el marco de la Organización del Mercado Común de la carne ovina y caprina, en virtud del cual se han concertado acuerdos con un cierto número de países entre los que figuran Argentina y Chile. A cambio de limitar las exportaciones, estos países reciben preferencias en el marco de contingentes arancelarios.

Los productos tropicales están afectados sobre todo por impuestos interiores selectivos y restricciones cuantitativas. Este es el caso, por ejemplo, del banano, cuyas exportaciones de América Central, Panamá y América del Sur a Francia y Gran Bretaña están sometidas a límites cuantitativos a fin de reservar un acceso preferente a las exportaciones de países del Caribe y de África, y cuyo consumo se ve limitado por elevados impuestos en Italia. Las flores cortadas están sometidas a medidas de vigilancia de las importaciones y requieren licencias de importación, que se conceden automáticamente.

En el sector textil, las medidas comunitarias específicas a este sector se aplican en el marco de acuerdos textiles. Los acuerdos textiles bilaterales estipulan la imposición de límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos, y establecen un mecanismo de consulta para otras categorías. En virtud del Acuerdo Multifibras se han establecido acuerdos de restricción de las exportaciones con muchos países exportadores de productos textiles, entre ellos varios países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Perú y Uruguay (el acuerdo con este último país no especifica restricciones cuantitativas, sino que establece un mecanismo oficial para eventuales

consultas. Las importaciones se efectúan previa concesión automática de licencias). También se han firmado Acuerdos de Cooperación Administrativa con Colombia, Guatemala, Haití y México, a fin de evitar perturbaciones del comercio recíproco de productos textiles.

Las importaciones comunitarias de hierro y acero están sometidas al respeto de "precios básicos de importación" y a acuerdos bilaterales con los principales países abastecedores, así como a medidas de vigilancia de las importaciones. Entre los países con los que se han concertado acuerdos bilaterales figuran Brasil y Venezuela, pero sólo está vigente el acuerdo con Brasil, ya que el de Venezuela finalizó el 1º de enero de 1990. En otros sectores, tienen importancia las medidas de vigilancia de las importaciones de calzado y de vehículos automóviles.

Las medidas antidumping y compensatorias, así como las medidas de salvaguardia, se aplican en sectores diversos. La Comisión de la CEE lleva a cabo investigaciones sobre importaciones subvencionadas y casos de "dumping", y el Consejo está facultado para imponer derechos a propuesta de la Comisión. En primer lugar se fijan derechos provisionales que se publican en el Diario Oficial de la CEE, lo que permite a los exportadores presentar propuestas de solución de la situación anómala. Si la Comisión acepta la propuesta se da por terminada la investigación sin que se impongan derechos definitivos. Las medidas de salvaguardia, impuestas por la Comunidad y por los Estados miembros, pueden ser de muy diversos tipos. En la práctica, las instituciones comunitarias han recurrido a contingentes y a acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones. El comercio afectado por derechos antidumping y compensatorios y por medidas de salvaguardia ha registrado un notable aumento. Entre 1980 y 1988, cinco países latinoamericanos fueron objeto de investigaciones para la imposición de medidas antidumping y compensatorias por parte de la CEE: Brasil (en 17 casos), México (5), Venezuela (4), Argentina (3) y la República Dominicana (1).

En 1988, las medidas comunitarias no arancelarias de todos los tipos afectaban a aproximadamente los dos tercios de todas las importaciones sometidas a barreras no arancelarias en la CEE. Las medidas nacionales afectaban al tercio restante. Sin embargo, la importancia de las medidas nacionales se debe principalmente al requisito

de obtener licencias para importar productos petroleros en Francia. Las medidas nacionales más utilizadas son las restricciones cuantitativas, principalmente contingentes y licencias no automáticas. Pero algunas de estas restricciones son nominales y no siempre efectivas<sup>4/</sup>. Las medidas nacionales son objeto de una liberalización progresiva, y las más importantes desaparecerán al constituirse el mercado único europeo en 1992.

Las medidas nacionales son relativamente poco importantes en el sector agrícola comparadas con las barreras comunitarias. Pero en el sector industrial afectan a alrededor del 20% de los productos sometidos a barreras no arancelarias en la CEE, y se aplican principalmente en el sector textil a países que no tienen acuerdos bilaterales con la Comunidad.

#### 4. Alcance y efecto de las barreras no arancelarias que afectan a América Latina en la CEE

Muchos estudios recientes sobre la naturaleza de las barreras no arancelarias se ocupan principalmente de su alcance, pero no de su carácter restrictivo. Debido a la complejidad, diversidad y elevado número de tipos de barreras existentes, las repercusiones sobre los países afectados resultan particularmente difíciles de medir. En su defecto, se han cuantificado los volúmenes y proporción del comercio afectados por los distintos tipos de barreras, teniendo presente que no todos los tipos tienen el mismo grado de efecto restrictivo.

A fines de esta cuantificación se utilizan dos indicadores estadísticos: el coeficiente de cobertura de las importaciones es la proporción del valor de las importaciones que están sometidas a barreras en el total de las importaciones procedentes de un país o grupo de países; el índice de frecuencia mide el porcentaje de las corrientes comerciales (definidas en términos de "productos" arancelarios, o partidas del Arancel) a que se aplican restricciones. Cada una de estas medidas presenta una visión parcial del alcance

<sup>4/</sup> En años recientes, ciertas restricciones cuantitativas han sido transformadas en "restricciones cuantitativas sin limitación alguna de cantidad", especialmente en Francia.

de las barreras, por lo que son complementarias. El coeficiente de cobertura no tiene en cuenta el efecto restrictivo de las barreras. La existencia de una barrera cualquiera queda reflejada en el índice de frecuencia, pero éste no proporciona ninguna indicación de la importancia de los volúmenes de comercio afectados.

La información contenida en el banco de datos de la UNCTAD permite calcular el coeficiente de cobertura y el índice de frecuencia para diversos tipos de barreras no arancelarias aplicadas por la CEE a sus importaciones procedentes de países latinoamericanos. Para tener en cuenta en alguna medida los distintos grados de restricción de las diversas barreras, se han agrupado éstas en conjuntos más homogéneos por lo que respecta a sus efectos restrictivos. A este efecto, la UNCTAD establece tres categorías: 1) las restricciones cuantitativas, que comprenden las prohibiciones, contingentes, licencias no automáticas, monopolios de Estado, restricciones voluntarias de las exportaciones y restricciones en virtud del Acuerdo Multifibras y otros acuerdos textiles; 2) las medidas no arancelarias según una definición "estricta", que comprende las restricciones cuantitativas y además los gravámenes variables, precios mínimos, vigilancia de precios y limitación voluntaria del precio de las exportaciones; 3) las medidas no arancelarias según una definición "amplia", que comprende la categoría anterior y además la concesión automática de licencias, vigilancia de las importaciones, medidas antidumping, medidas compensatorias, depósitos previos a la importación y ciertas medidas pararancelarias (para una definición de estas medidas, véase el Anexo II)<sup>3/</sup>. Los resultados se exponen en los cuadros 1 a 4 del Anexo I, así como en las figuras 1 a 3.

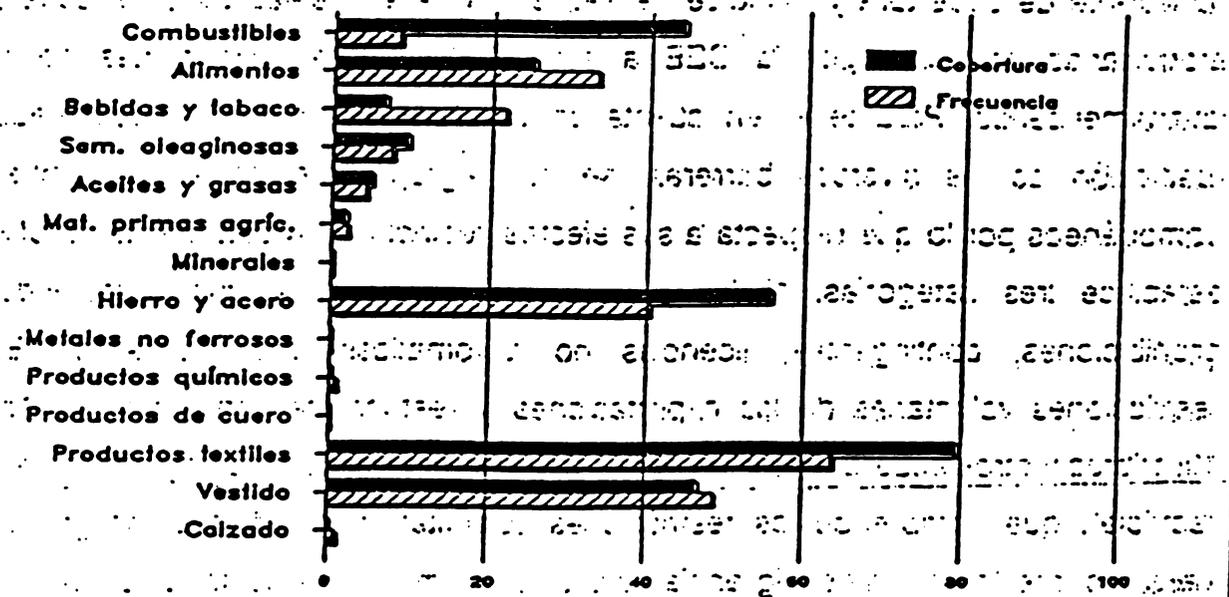
En lo que respecta a la distribución sectorial (figura 1), la correspondiente cuantificación confirma las observaciones de la sección anterior en el sentido de que las BNA de la Comunidad están muy concentradas en ciertos sectores. Si se consideran las barreras en sentido estricto, estos sectores son los de productos textiles (hilados, tejidos y prendas de vestir), el siderúrgico, el de combustibles y el de alimentos. A éstos se agrega el sector del calzado si las BNA se definen en forma amplia.

<sup>3/</sup> Las medidas y reglamentaciones fitosanitarias no están incluidas en la información de la UNCTAD.

Figura 1- Cobertura y frecuencia de las BNA

**CEE: COBERTURA Y FRECUENCIA DE LAS BNA**

Por grupos de productos exportados por América Latina (porcentaje)



Fuente: Cuadros 1 y 2 del Anexo 1 BNA, según la definición estricta

En el sector textil, se aplican barreras (definición estricta); principalmente las restricciones del Acuerdo Multifibras a nivel comunitario, a la mayor parte de los productos textiles y de las prendas de vestir latinoamericanos, afectando al 79% y al 46% del valor de las importaciones respectivas. Además, se exigen licencias de concesión automática para importar algunos de esos productos. Un 20% del valor de las importaciones de hilados y tejidos está también afectado por medidas antidumping y derechos compensatorios.

En el sector siderúrgico, las barreras no arancelarias definidas de forma estricta, básicamente restricciones voluntarias de las exportaciones, afectan a un 40% de los productos importados y a un 56% del valor de las importaciones. El requisito de obtención de licencias que se conceden automáticamente para vigilar las importaciones

se aplica a cerca de las tres cuartas partes de los productos y afecta al 92% del valor de las importaciones del sector.

Un pequeño número de productos del sector de los combustibles (un 8%) está sometido a contingentes nacionales, y estos afectan al 44% del valor de las importaciones procedentes de América Latina.

Es importante también el porcentaje del comercio de alimentos afectado por barreras no arancelarias, entre ellas las medidas de la Política Agrícola Común (la tercera parte de los productos y la cuarta parte del valor de las importaciones). Entre las medidas con mayor incidencia en este sector destacan las licencias no automáticas.

Cabe señalar que la casi totalidad de las importaciones de calzado se efectúa previa concesión automática de licencias, con lo que este sector es el más afectado por las BNA definidas de forma amplia, aunque prácticamente no lo es por barreras en sentido estricto.

Atendiendo a la distribución por países (figura 2), México, Uruguay, Ecuador, Argentina y Costa Rica son los más afectados en lo que respecta a la cobertura de sus exportaciones a la CEE. Les siguen Honduras, Brasil, Chile, Perú y Guatemala. En cambio, los coeficientes de cobertura son muy bajos o casi nulos en el caso de las exportaciones de Bolivia, El Salvador y Nicaragua.

La incidencia de las BNA por países refleja básicamente la composición de las exportaciones de cada país a la CEE y la distribución sectorial de las BNA en ese mercado. Los resultados correspondientes a Uruguay se explican por la incidencia de las licencias no automáticas y las medidas relativas a los precios en el sector de los alimentos y de las restricciones que afectan al comercio de sus productos textiles. Cabe señalar, sin embargo, que el acuerdo textil bilateral de la CEE con Uruguay, que contemplaba restricciones cuantitativas para ciertos productos, fue sustituido por un acuerdo de consulta, sin que esta diferencia quede reflejada en los indicadores analizados. Los resultados de México están muy influidos por las medidas (contingentes) nacionales que se aplican a su principal producto de exportación a la CEE, el petróleo. Los de Ecuador, por los contingentes aplicados a los sectores de alimentos y prendas

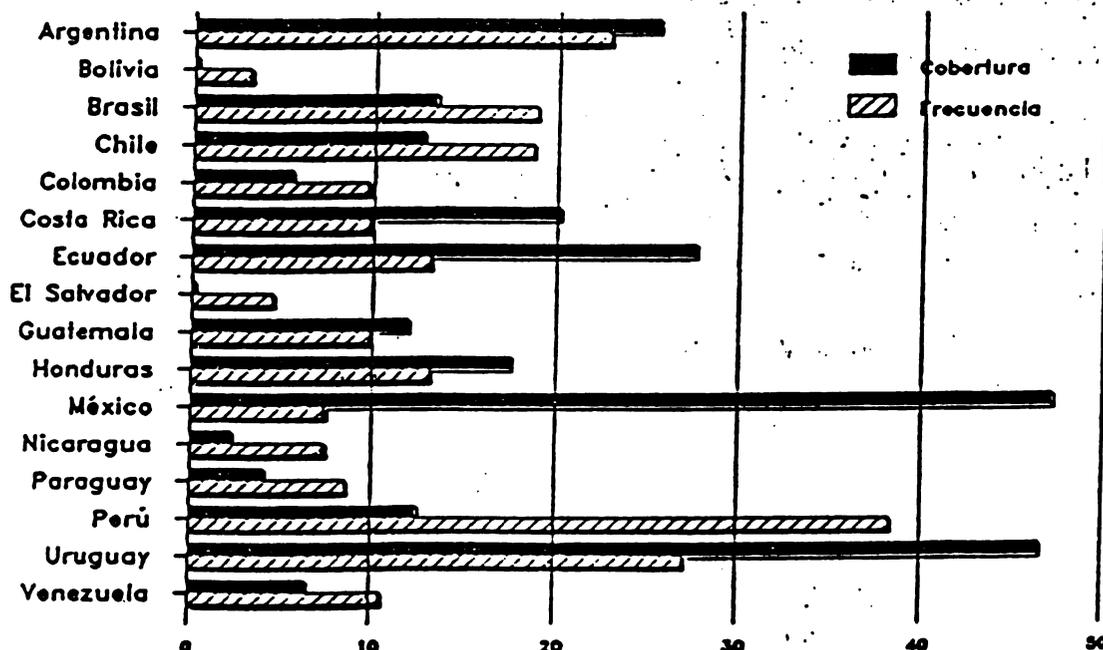
de vestir. Los de Argentina, por las licencias no automáticas y medidas relativas a los precios aplicadas en el sector de alimentos.

Para los países centroamericanos tienen gran importancia las medidas que afectan a sus exportaciones en el sector de alimentos, principalmente de productos tropicales, como el banano. Las exportaciones de Costa Rica, Honduras y Guatemala, al igual que las de Colombia y Ecuador, se ven afectadas por contingentes nacionales aplicados en ese sector.

Por lo que respecta a Brasil, cuyas exportaciones a la Comunidad están bastante diversificadas, el valor del comercio afectado por BNA se reparte entre varios sectores. Destacan las licencias no automáticas y medidas relativas a los precios en el sector de

Figura 2

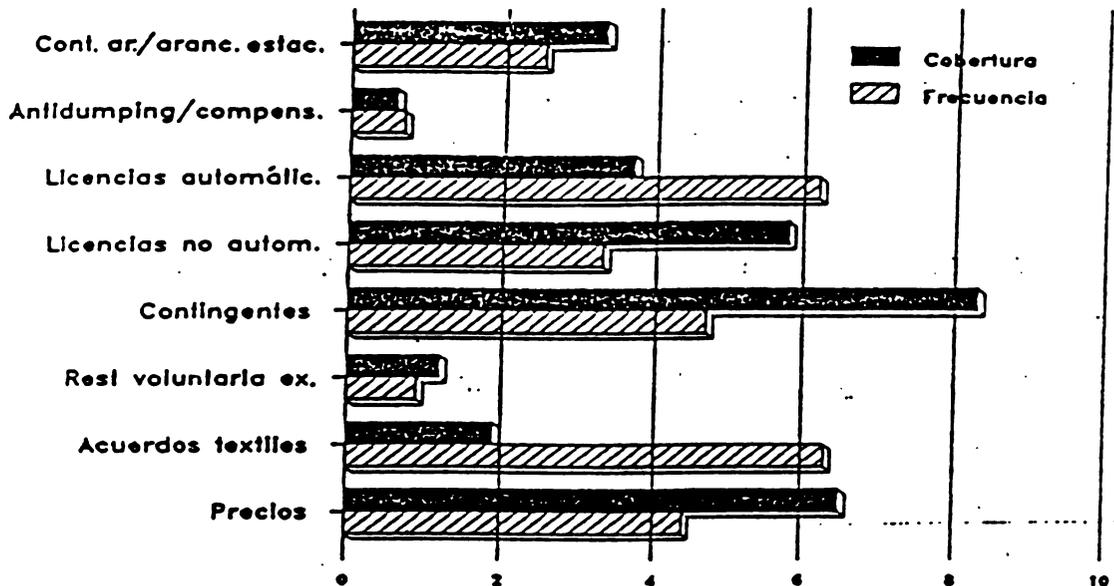
CEE: COBERTURA Y FRECUENCIA DE LAS BNA  
Por países seleccionados de América Latina (porcentaje)



Fuente: Cuadros 3 y 4 del Anexo 1  
BNA, según la definición estricta

Figura 3

**CEE: COBERTURA Y FRECUENCIA DE LAS BNA**  
**Por categorías de medidas no arancelarias (porcentaje)**



Fuente: Cuadros 1 a 4 del Anexo 1

alimentos, las restricciones voluntarias a la exportación de productos siderúrgicos, las restricciones a la exportación de productos textiles y vestido y las licencias automáticas en los sectores siderúrgico y de calzado. En el caso de Chile, sobresalen los contingentes arancelarios y derechos de temporada, medidas relativas a los precios, licencias no automáticas y contingentes nacionales en el sector de alimentos. Y en el caso de Perú, las restricciones al comercio de productos textiles y vestido.

Recapitulando, la distribución por categorías principales de medidas no arancelarias (figura 3) muestra que las categorías de barreras que afectan a un mayor número de corrientes comerciales procedentes de América Latina son las restricciones al comercio de textiles y las licencias de concesión automática (estas últimas concentradas en los sectores de calzado y siderúrgico), a cada una de las cuales están sometidos más del 6% de los productos. Les siguen los contingentes, que afectan a

cerca del 5%, y las medidas relativas a los precios. Los contingentes, que se aplican casi exclusivamente a nivel nacional, son las medidas que afectan a un porcentaje mayor del valor de las exportaciones latinoamericanas, más del 8%, debido a su incidencia en las exportaciones latinoamericanas de petróleo. En otros sectores, los contingentes se aplican a un porcentaje importante de las exportaciones de productos textiles, y en menor medida, de productos alimenticios (semillas oleaginosas, bebidas tropicales, alimentos y aceites y grasas) y siderúrgicos. Las medidas relativas a los precios y las licencias no automáticas, aplicadas a nivel comunitario, afectan a alrededor del 6% del valor total de las exportaciones y se concentran en el sector de alimentos.

En conjunto, se aplican restricciones cuantitativas al 14% de las corrientes comerciales procedentes de América Latina, lo que afecta al 17% del valor de las exportaciones. Si se agregan todas las barreras no arancelarias agrupadas según la definición estricta, el porcentaje del número de productos latinoamericanos afectados es 16%, y el porcentaje del valor del comercio afectado, 19%. Estos porcentajes ascienden al 22% en ambos casos cuando se definen las BNA de forma amplia.

En la medida en que pudieran hacerse comparaciones entre los distintos mercados en cuanto a la cobertura de las importaciones procedentes de América Latina afectadas por todas las barreras no arancelarias (definición amplia), se observaría que esta cobertura es superior en la CEE que en los demás países desarrollados: en 1988 (utilizando cifras de comercio de 1986), el coeficiente de cobertura del conjunto de países desarrollados era el 14% (10% en los Estados Unidos y 9% en el Japón), contra un 24% en la CEE. Pero esta diferencia desaparecería en su mayor parte si se excluyeran los combustibles, que apenas están sometidos a barreras no arancelarias en los demás países desarrollados.

Sin embargo, no es conveniente hacer este tipo de comparaciones. El valor de los dos indicadores de importancia de las BNA no sólo depende de las barreras aplicadas, sino también de la magnitud y composición de las exportaciones a los distintos mercados (aunque, evidentemente, estas últimas están también determinadas por la existencia de barreras). Además, hay que insistir en que esos indicadores no dan cuenta del efecto restrictivo real de las medidas. Una cobertura baja puede indicar un efecto restrictivo

importante, si las importaciones de los productos afectados quedan fuertemente limitadas. Por ello, si bien los datos anteriores sobre la magnitud de las corrientes comerciales afectadas y la concentración de estas últimas en sectores de mayor competitividad exportadora constituyen un primer indicador importante de la incidencia de las BNA, para conocer el efecto restrictivo real sería necesario calcular lo que sería el valor de las corrientes comerciales de no existir esas barreras. Para ello se requieren modelos econométricos complejos y datos fiables sobre ciertos parámetros, como elasticidades de oferta y demanda, de los que no suele disponerse para calcular los equivalentes arancelarios ad valorem.

Con estas reservas, en un estudio reciente<sup>5/</sup> se estimó el efecto que tendría en las exportaciones de los países latinoamericanos la liberalización completa de las barreras no arancelarias de la CEE, los Estados Unidos y el Japón. En este supuesto, se calculó que las exportaciones a la CEE aumentarían en un 7.7% del valor total (a todo el mundo) de las exportaciones latinoamericanas, debido más al aumento de las exportaciones agrícolas (un 5.5%) que al de las exportaciones industriales (un 2.2%).

Estas cifras, aunque importantes, representan un promedio de todos los países latinoamericanos. Algunos países se beneficiarían en mucho mayor grado, destacando Colombia (23% de aumento), Paraguay (21%), Brasil (17%), Uruguay (15%) y Argentina (10%). Debe insistirse, sin embargo, en el carácter meramente indicativo de estos resultados, que además de adolecer de la precariedad de los cálculos no recogen los efectos dinámicos a largo plazo que podrían ser más importantes. La conclusión pertinente es la que se refiere a la trascendencia real e innegable de la barreras no arancelarias, que se señaló al comienzo de este informe, y que no cabe menospreciar.

---

<sup>5/</sup> Reinaldo Gonçalves y Juan A. de Castro, "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina", El Trimestre Económico, Vol. LVI, No. 222, México, Abril-Junio de 1989, págs. 443-469. Las BNA analizadas en este estudio son las aplicadas en 1988, utilizando datos de comercio de 1986 para calcular el coeficiente de cobertura.

## 5. Perspectivas de reducción de las medidas no arancelarias de la CEE

Ante este escenario, cabe preguntarse cuáles son las perspectivas de eliminación o de reducción futura de las barreras no arancelarias aplicadas por la CEE. La respuesta a esta pregunta está vinculada con los esfuerzos de liberalización comercial emprendidos en el marco de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT. Los sectores donde se concentran las BNA de la CEE constituyen el tema de los grupos de agricultura y de textiles y vestido, así como también de productos tropicales. Además, las barreras en cuanto tales son objeto de negociación en los grupos de medidas no arancelarias, acuerdos de las negociaciones comerciales multilaterales, salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, y Artículos del Acuerdo General.

El tema de la agricultura ha resultado ser crucial para la evolución y desenlace de la Ronda. La imposibilidad de llegar a un acuerdo en esa área provocó la suspensión de la etapa final de las negociaciones en Bruselas en diciembre de 1990. La reanudación posterior de las mismas ha dependido del logro de un compromiso sobre las modalidades de negociación en el sector agrícola. Lograr una mayor liberalización del comercio agropecuario y someter todas las medidas que afecten al acceso de las importaciones y a la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas constituye el objetivo declarado de la Ronda en este sector. El principal obstáculo para alcanzar este objetivo ha sido la divergencia de posiciones entre la Comunidad Económica Europea, por un lado, y los Estados Unidos y el Grupo de Cairns de 14 países exportadores de productos agrícolas<sup>2/</sup>, por otro.

Las barreras a la importación de productos agropecuarios (acceso a los mercados) constituye uno de los tres pilares en que se asienta el mecanismo de protección proporcionado por la Política Agrícola Común. Los otros dos pilares, íntimamente relacionados con el primero, son la ayuda interna y las subvenciones a la exportación (competencia de las exportaciones). El 20 de febrero de 1991, la Comunidad

---

<sup>2/</sup> Los miembros latinoamericanos del Grupo de Cairns son Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Uruguay.

aceptó negociar obligaciones específicas para cada uno de estos tres pilares, a lo cual se había opuesto anteriormente. Antes de esa fecha, había ofrecido una reducción del 30% de la ayuda interna en 10 años contados a partir de 1986<sup>2/</sup>, con la consolidación y reducción anual de los equivalentes arancelarios de las barreras a las importaciones en una cantidad absoluta correspondiente a la incidencia de la reducción de la ayuda interna. El Grupo de Cairns era partidario de la consolidación y la reducción de los equivalentes arancelarios de las barreras en un 75%, ponderado por el comercio, a lo largo de 10 años.

Tras la reanudación de las negociaciones en la Ronda Uruguay a fines de febrero de 1991, las perspectivas de reducción de las BNA de la CEE en el sector agrícola se han visto reforzadas por la adopción, por la Comisión de la CEE, de nuevas directrices para una reforma fundamental de la Política Agrícola Común ante el aumento espectacular previsto del presupuesto de la PAC (que absorbe ya las dos terceras partes del presupuesto total de la CEE) en 1991 y 1992<sup>3/</sup>, y los crecientes desequilibrios existentes en los mercados de productos tales como cereales, carne bovina y ovina, leche y vino. Si esas reformas son adoptadas por los países miembros, puede abrirse la vía a la negociación de reducciones de las barreras a las importaciones en el marco de la Ronda Uruguay.

El grupo de negociación sobre los productos textiles y vestido tiene como objetivo definir modalidades que permitan integrar este sector en el GATT, lo que lleva consigo la eliminación progresiva del Acuerdo Multifibras en un período de tiempo establecido. Aceptado este objetivo por todas las partes, quedan por definir la duración del período, el ritmo de integración y el factor de crecimiento progresivo del comercio de textiles hoy sometido a contingentes.

---

<sup>2/</sup> Para los productos comprendidos en la Medida Global de la Ayuda. El 10% de reducción, en el mismo período, para los demás productos.

<sup>3/</sup> Según la Comisión, el presupuesto para 1991 muestra un aumento del 20% en relación con los gastos efectuados en 1990. Cálculos iniciales sobre el presupuesto de 1992 arrojan un aumento posible de 12.6% respecto de 1991 (The Development and Future of the CAP - Reflection Paper of the Commission. Communication of the Commission to the Council, 30 de enero de 1991)

El actual Acuerdo Multifibras llega a término el 31 de julio de 1991, cuando posiblemente no hayan terminado aún las negociaciones de la Ronda Uruguay. De ser este el caso, será necesario tomar una decisión sobre el futuro del Acuerdo después de esa fecha, lo que compete al comité permanente del GATT sobre productos textiles. Algunos países, como los Estados Unidos, parecen ser partidarios de una prórroga simple del Acuerdo en su forma actual hasta que se obtengan resultados en la Ronda.

El grupo de negociación sobre los productos tropicales se propone, al igual que los demás grupos de acceso a los mercados, lograr la más completa liberalización posible del comercio en ese sector. Durante la Ronda, algunos países desarrollados, entre ellos la Comunidad, han hecho algunas ofertas unilaterales, pero éstas se refieren a una reducción de aranceles NMF (nación más favorecida) que, según ciertas estimaciones, no representan una mejora importante para los países latinoamericanos. Por consiguiente, continúa siendo necesario eliminar las BNA que afectan a estos productos, lo que en el contexto de la Ronda Uruguay está planteado básicamente como una concesión de los países desarrollados a los países en desarrollo que algunos de los primeros han hecho depender de lo que se acuerde en los demás grupos de negociación.

Las negociaciones sobre reducción de las medidas no arancelarias se llevan a cabo a nivel bilateral a base de listas de peticiones y ofertas, trabajo que permanece inconcluso al igual que el de los demás grupos de negociación. En otros grupos se han venido debatiendo cuestiones relativas a medidas tales como las subvenciones y derechos compensatorios, derechos e investigaciones antidumping, salvaguardias, inspección previa a la expedición, normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos para el trámite de licencias de importación, valoración en aduana, compras del sector público y Artículos del Acuerdo General relativos a las empresas comerciales del Estado y a las medidas de restricción del comercio adoptadas por motivo de dificultades de balanza de pagos, entre otros. Las negociaciones sobre estos temas registran grados diversos de progreso y son relevantes en la perspectiva de una reducción de las barreras no arancelarias de la Comunidad.

Anexo I**CUADROS ESTADISTICOS**

Las siguientes definiciones se aplican a los cuadros de este Anexo:

- Coefficiente de cobertura:** Valor de las importaciones afectadas por BNA en proporción del valor total de las importaciones.
- Indice de frecuencia:** Número de corrientes comerciales a las que se aplican BNA en proporción del número total de las corrientes comerciales. El número de corrientes comerciales es el número de partidas del arancel nacional multiplicado por el número de países de los que provienen la importaciones de cada partida arancelaria.
- Barreras no arancelarias, definición estricta:** Comprende las restricciones cuantitativas, gravámenes y componentes variables, precios mínimos, vigilancia de precios y limitación voluntaria del precio de la exportaciones.
- Barreras no arancelarias, definición amplia:** Comprende las medidas incluidas en la definición estricta más la concesión automática de licencias, vigilancia de las importaciones, medidas antidumping, medidas compensatorias, depósitos previos a la importación, conducto único para las importaciones y ciertas medidas pararancelarias
- CA+AT Contingentes arancelarios y aranceles de temporada
- AD/CM Medidas antidumping y medidas compensatorias
- LA Concesión automática de licencias y vigilancia de las importaciones, incluidas las previstas en los acuerdos de cooperación administrativa en el sector textil
- RC Restricciones cuantitativas (medidas de control de la cantidad)
- LNA Concesión no automática de licencias
- Cont Contingentes
- RVE Acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones (excepto los acuerdos de limitación de productos textiles)
- Tex Acuerdos de limitación del comercio de productos textiles, incluido el acuerdo Multifibras
- Pr Medidas relativas a los precios. Comprende los gravámenes y componentes variables, fijación de precios mínimos y vigilancia de precios

Para calcular los coeficientes de cobertura se utilizaron cifras de comercio de 1988. Los grupos de productos corresponden a las siguientes partidas de la CUCI, Rev.2:

Combustibles	3		
Productos alimenticios	0+1+22+4	Alimentos y animales vivos	0
		Bebidas y tabaco	1
		Semillas oleaginosas	22
		Aceites y grasas	4
Materias primas agrícolas	2 menos (22+27+28)	Minerales	27 y 28
Minerales y metales	27+28+67+68	Hierro y acero	67
		Metales no ferrosos	68
Productos químicos	5	Productos de cuero	61
Manufacturas, excl. químicas	6 a 8 menos (67+68)	Productos textiles	65
		Vestido	84
		Calzado	85

Cuadro 1

Coefficiente de cobertura de las medidas no arancelarias aplicadas por la CEE a las exportaciones de América Latina y el Caribe en 1990, por sectores (porcentaje)

Grupos de Productos	Total CEE					Comunitarias										Nacionales	
	Total def. amplia estr.	Total def. estr.	RC	Total def. amplia	CA + AT	AD/CH	LA	Definición estricta					Pr	Total def. amplia	Total def. est./est.		
								Total	RC	LNA	Cont	RVE				Tex	
Total	21.6	16.9	17.1	13.9	3.3	0.6	3.7	11.0	9.1	5.8	0.1	1.2	1.9	6.5	8.2	8.2	
Total, excl. combustibles	19.1	16.1	14.1	15.4	3.7	0.6	4.1	12.2	10.1	6.5	0.1	1.4	2.1	6.7	4.2	4.2	
Productos alimenticios	22.7	22.3	18.5	16.9	6.5	0.0	0.0	16.5	12.5	12.2	0.2	0.1	0.0	12.6	6.0	6.0	
Alimentos y anim. vivos	25.4	24.9	20.3	20.0	7.7	0.0	0.0	19.5	14.8	14.5	0.3	0.1	0.0	15.0	5.6	5.6	
Bebidas y tabaco	6.6	6.6	6.6	1.1	0.0	0.0	0.0	1.1	1.1	1.1	0.0	0.0	0.0	1.1	5.5	5.5	
Semillas oleaginosas	9.5	9.5	9.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.5	9.5	
Aceites y grasas	5.0	5.0	5.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.9	4.9	
Materias primas agrícolas	6.2	1.7	1.7	6.2	3.9	0.6	3.1	1.7	1.6	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	
Minerales y metales	11.1	6.8	6.8	11.1	0.0	0.3	11.1	6.2	6.2	0.0	0.0	6.2	0.0	0.0	0.7	0.7	
Minerales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Hierro y acero	91.8	55.8	55.8	91.8	0.0	2.7	91.8	51.0	51.0	0.0	0.0	51.0	0.0	0.0	5.7	5.7	
Metales no ferrosos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Productos químicos	1.6	0.1	0.1	1.6	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Manufacturas, excl. químic.	25.8	16.5	16.5	21.9	0.0	2.8	9.6	12.3	12.3	0.0	0.0	0.0	12.3	0.0	5.2	5.2	
Productos de cuero	9.7	0.0	0.0	9.7	0.0	0.0	9.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Productos textiles	90.0	79.4	79.4	89.9	0.0	20.3	12.1	77.7	77.7	0.0	0.0	0.0	77.7	0.0	7.7	7.7	
Vestido	54.7	46.5	46.5	51.2	0.0	0.0	10.5	40.6	40.6	0.0	0.0	0.0	40.6	0.0	11.6	11.6	
Calzado	99.9	0.1	0.1	99.9	0.0	0.0	99.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	

Fuente: Banco de datos de la UNCTAD sobre medidas de control del comercio.

a/ Coinciden con los contingentes.

## Cuadro 2

Índice de frecuencia de las medidas no arancelarias aplicadas por la CEE a las exportaciones de América Latina y el Caribe en 1990, por sectores (porcentaje)

Grupos de Productos	Total CEE										Comunitarias							Nacionales	
	Total def. amplia	Total def. estr.	RC	Total def. amplia	CA + AT	AD/CM	LA	Definición estricta				Total def. amplia	Total def. est./ amplia						
								Total	RC	LMA	Cont			RVE	Tex	Pr			
Total	22.1	15.9	13.7	19.8	2.5	0.7	6.2	13.1	10.7	3.3	0.2	0.9	6.3	4.4	4.4	4.4	4.4		
Combustibles	8.2	8.2	8.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.2	8.2		
Total, excl. combustibles	22.2	16.0	13.7	19.9	2.6	0.7	6.2	13.1	10.8	3.3	0.2	0.9	6.4	4.4	4.4	4.4	4.4		
Productos alimenticios	33.1	30.3	19.8	30.2	8.2	0.0	0.0	27.5	16.4	15.4	1.2	0.5	0.0	20.4	3.9	3.9	3.9		
Alimentos y anim. vivos	36.5	33.1	20.6	34.0	9.9	0.0	0.0	30.7	17.5	16.3	1.4	0.6	0.0	22.6	3.5	3.5	3.5		
Bebidas y tabaco	21.5	21.5	21.4	16.5	0.0	0.0	0.0	16.5	16.4	16.4	0.0	0.0	0.0	14.0	6.4	6.4	6.4		
Semillas oleaginosas	7.5	7.5	7.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.5	7.5	7.5		
Aceites y grasas	4.3	4.3	3.8	1.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	1.0	3.3	3.3	3.3		
Materias primas agrícolas	13.4	2.0	2.0	13.3	10.4	0.9	1.8	1.9	1.9	0.0	0.0	0.0	1.9	0.0	0.1	0.1	0.1		
Minerales y metales	29.4	16.1	16.1	29.2	0.0	1.8	29.2	15.7	15.7	0.0	0.0	15.7	0.0	0.0	1.5	1.5	1.5		
Minerales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
Hierro y acero	73.4	40.2	40.2	73.1	0.0	4.5	73.1	39.3	39.3	0.0	0.0	39.3	0.0	0.0	3.7	3.7	3.7		
Metales no ferrosos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
Productos químicos	1.4	0.8	0.7	1.1	0.0	0.7	0.0	0.4	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.4	0.3	0.3	0.3		
Manufacturas, excl. químfc.	21.5	14.6	14.6	18.6	0.0	0.8	7.8	10.8	10.8	0.0	0.0	0.0	10.8	0.0	6.0	6.0	6.0		
Productos de cuero	7.6	0.0	0.0	7.6	0.0	0.0	7.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
Productos textiles	83.0	63.7	63.7	80.5	0.0	6.3	22.2	58.2	58.2	0.0	0.0	0.0	58.2	0.0	13.9	13.9	13.9		
Vestido	62.7	48.7	48.7	55.8	0.0	0.0	19.2	36.6	36.6	0.0	0.0	0.0	36.6	0.0	23.3	23.3	23.3		
Calzado	96.8	1.0	1.0	96.8	0.0	0.0	96.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.0	1.0		

Fuente: Banco de datos de la UNCTAD sobre medidas de control del comercio.

a/ Coinciden con los contingentes.

Cuadro 3

Coefficiente de cobertura de las medidas no arancelarias aplicadas por la CEE a las exportaciones de países seleccionados de América Latina y el Caribe en 1990 (porcentaje)

Países	Total CEE				Comunitarias										Nacionales	
	Total def. amplia estr.	RC	Total def. amplia	CA + AT	AD/CM	LA	Definición estricta					Total def. amplia	Total def. amplia est./est.			
							Total	RC	LNA	Cont	RVE			Tex	Pr	
Total América Lat. y Caribe	21.6	18.9	17.1	3.3	0.6	3.7	11.0	9.1	5.8	0.1	1.2	1.9	6.5	8.2	8.2	
Argentina	27.5	25.5	21.5	12.9	0.1	1.3	22.6	18.4	16.5	0.2	0.4	1.4	17.5	3.3	3.3	
Bolivia	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Brasil	16.1	13.3	12.5	1.5	1.1	5.9	12.2	11.4	4.9	0.0	3.2	3.3	2.4	1.6	1.6	
Chile	13.0	12.6	7.7	8.7	0.0	0.0	10.0	4.7	4.5	0.0	0.1	0.0	9.8	3.0	3.0	
Colombia	15.3	5.4	5.2	3.0	0.0	10.1	0.8	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.5	4.6	4.6	
Costa Rica	20.3	20.1	20.0	0.9	0.1	0.1	0.7	0.6	0.6	0.2	0.0	0.0	0.4	19.4	19.4	
Ecuador	28.6	27.7	23.0	0.9	0.0	0.0	11.2	6.6	0.5	6.0	0.0	0.0	4.7	16.4	16.4	
El Salvador	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	
Guatemala	13.9	11.9	11.8	6.2	1.2	0.9	4.1	4.0	4.0	0.0	0.0	0.0	6.1	7.8	7.8	
Honduras	20.4	17.5	17.4	4.3	2.9	0.0	1.4	1.3	1.3	0.0	0.0	0.0	0.2	16.1	16.1	
México	52.0	47.2	45.7	7.4	0.8	4.1	2.3	0.9	0.9	0.0	0.0	0.0	2.1	44.9	44.9	
Nicaragua	2.4	2.2	2.2	2.1	0.0	0.1	1.9	1.9	1.9	0.0	0.0	0.0	1.9	0.3	0.3	
Paraguay	4.0	4.0	4.0	0.7	0.6	0.0	0.7	0.7	0.7	0.0	0.0	0.0	0.6	3.3	3.3	
Perú	12.7	12.4	11.9	12.7	0.3	0.0	12.4	11.9	0.4	0.1	0.0	11.5	0.5	0.9	0.9	
Uruguay	47.3	46.5	39.0	46.6	13.8	0.0	45.8	37.9	22.6	0.0	0.0	15.3	28.6	1.3	1.3	
Venezuela	8.4	6.4	4.2	4.4	0.0	0.6	2.0	2.4	0.2	4.0	0.0	0.0	2.4	4.0	4.0	

Fuente: Banco de datos de la UNCTAD sobre medidas de control del comercio.

2/ Coinciden con los contingentes.

Cuadro 4

Índice de frecuencia de las medidas no arancelarias aplicadas por la CEE a las exportaciones de países seleccionados de América Latina y el Caribe en 1990 (porcentaje)

Países	Total CEE			Comunitarias										Nacionales	
	Total def. amplia	Total def. estr.	RC	Total def. amplia	CA + AT	AD/CM	LA	Definición estricta				Total def. amplia	Total def. estr.		
								Total	RC	LMA	Cont			RVE	Tox
<b>Total América Lat. y Caribe</b>	22.1	15.9	13.7	19.8	2.5	0.7	6.2	13.1	10.7	3.3	0.2	0.9	6.3	4.4	4.4
Argentina	26.6	22.7	19.1	24.7	3.5	0.1	3.1	20.7	17.0	5.9	0.3	0.8	9.9	8.7	5.2
Bolivia	4.4	3.1	2.7	2.2	0.4	0.0	0.9	0.9	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.9	2.2
Brasil	22.8	18.8	17.3	21.2	1.3	1.6	6.2	17.2	15.6	2.0	0.1	2.8	10.8	2.5	4.1
Chile	22.1	18.6	12.3	18.7	7.4	0.0	1.3	15.6	8.7	8.2	0.6	0.4	0.0	12.4	4.1
Colombia	37.1	9.6	8.7	35.9	6.9	0.0	27.9	3.9	2.9	2.9	0.7	0.0	0.0	2.1	5.9
Costa Rica	16.0	9.7	8.1	12.5	4.0	0.0	2.2	6.5	4.8	4.8	0.8	0.0	0.0	3.8	3.2
Ecuador	19.3	13.1	10.0	15.9	6.0	0.0	0.7	9.4	6.3	4.3	2.1	0.0	0.0	4.3	3.7
El Salvador	5.7	4.4	4.4	1.9	0.0	0.0	1.3	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	3.8
Guatemala	33.6	9.8	8.0	32.2	4.6	0.0	23.5	4.3	2.5	2.5	0.2	0.0	0.0	3.4	5.5
Honduras	14.7	13.1	11.8	13.1	1.6	0.0	0.0	11.4	10.2	10.2	0.4	0.0	0.0	2.4	1.6
México	21.9	7.3	5.9	19.8	1.2	0.9	15.3	3.0	1.6	1.6	0.1	0.0	0.0	2.4	4.3
Nicaragua	9.7	7.3	7.3	5.6	0.4	0.0	2.4	3.2	3.2	3.2	0.0	0.0	0.0	3.2	4.0
Paraguay	10.4	8.5	7.3	8.3	4.0	0.0	1.9	6.4	5.2	5.2	0.0	0.0	0.0	5.0	2.1
Perú	40.3	38.2	37.2	39.6	2.0	0.0	0.3	37.5	36.4	1.6	0.5	0.0	34.7	1.3	6.2
Uruguay	29.8	27.1	21.2	28.3	5.6	0.0	1.5	25.8	19.3	5.8	0.3	0.0	13.2	10.7	4.9
Venezuela	20.1	10.5	6.4	15.4	2.2	1.4	7.8	5.7	1.4	1.4	0.3	0.0	0.0	5.2	5.2

Fuente: Banco de datos de la UNCTAD sobre medidas de control del comercio.

a/ Coinciden con los contingentes.



**Anexo II****LISTA DE DEFINICIONES OPERACIONALES DE LAS MEDIDAS DE CONTROL DEL COMERCIO<sup>10/</sup>**

En este anexo se presenta una lista de definiciones operacionales de las medidas de control del comercio incluidas en la Base de Datos de la UNCTAD. En la actualidad, las medidas de control del comercio están clasificadas en más de 100 códigos diferentes. Las medidas se clasifican en grandes grupos según su carácter. Dentro de esos grandes grupos, las medidas son subdivididas, siempre que es posible, según sus objetivos. Para analizar la información de la Base de Datos, es posible elegir y reagrupar cualquier subconjunto de medidas según los objetivos concretos de cada análisis.

**1. MEDIDAS ARANCELARIAS**

Las medidas arancelarias tienen el fin de acrecentar los ingresos fiscales o proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.

**2. MEDIDAS PARARANCELARIAS**

La UNCTAD designa medidas pararancelarias a las medidas que aumentan el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias. Se distinguen cuatro grupos: sobretasa y recargo de aduana, gravámenes adicionales, impuestos internos sobre los productos importados y aforo aduanero utilizando el precio decretado.

**Sobretasa y recargo de aduana**

La sobretasa o recargo de aduana que se aplica en general a todos los productos es en la mayoría de los casos un elemento especial de la política económica utilizado con el mismo fin que las medidas arancelarias.

**Gravámenes adicionales**

Estos gravámenes incluyen distintos impuestos y tasas aplicados a los productos importados además de los derechos aduaneros. Los impuestos especiales que se aplican a productos determinados están dirigidos a productos no esenciales muy atractivos como las bebidas, el tabaco, las golosinas, etc. Entre los gravámenes adicionales están también el impuesto de timbre, el gravamen de licencia, el gravamen consular por validación de factura, y los impuestos sobre servicios como el impuesto de estadística y el impuesto sobre los servicios de transporte. Los impuestos sobre servicios, concebidos inicialmente como un medio para el desarrollo y el mantenimiento de los servicios relativos al comercio, se convierten algunas veces en un instrumento de carácter puramente fiscal. Hay que observar que en el artículo VIII del GATT se dice que los derechos y cargas distintos de los derechos aduaneros y los impuestos internos "se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o la exportación".

**Impuestos internos sobre los productos importados**

En el artículo III del GATT se permite la aplicación de impuestos internos sobre las importaciones pero esos impuestos no deberán aplicarse para proteger a la producción nacional. Esto significa que los impuestos sobre los productos importados no deben ser superiores a los aplicados a los productos nacionales. No obstante, en la práctica se suelen aplicar impuestos más elevados a las importaciones, sea utilizando un

<sup>10/</sup> UNCTAD, La Base de Datos de la UNCTAD sobre Medidas de Control del Comercio, op. cit., Anexo II.

impuesto diferente o aplicando el impuesto interno al valor en aduana, que incluye también gravámenes adicionales que no pagan los productores nacionales. En muchos casos, la diferencia se debe a la falta de comparabilidad (no existen productos locales, se aplica a los productores nacionales un impuesto interno fijo en relación con su cifra de negocios estimada, etc.). Los impuestos internos pueden aplicarse en el puesto aduanero en la frontera o bien en el momento de la primera reventa dentro del país. La terminología que se utiliza es muy variada: impuesto sobre las ventas, impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre el volumen de negocios, impuesto sobre el consumo e impuesto sobre la producción. En unos pocos países, los impuestos internos asumen la forma de derechos de consumo que se aplican en general a todos los productos. En principio, en cada país se aplica sólo uno de esos impuestos; no obstante, algunos países aplican una combinación de dos de ellos, por ejemplo, el impuesto sobre las ventas y el impuesto sobre la producción.

#### **Aforo aduanero utilizando el precio decretado**

En algunos países, se aplican a determinados productos derechos y otros gravámenes sobre la base del valor fijo de los productos (denominado "valor mercantil"). A menudo se presenta a esta práctica como un modo de facilitar la labor de los funcionarios aduaneros y se la puede utilizar para aumentar (o en ocasiones reducir) artificialmente el nivel de los gravámenes. El valor fijo de facto transforma un derecho ad valorem en un derecho específico.

### **3. MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD**

Medidas encaminadas a restringir la cantidad de las importaciones de un producto determinado, procedente de todos los orígenes o de determinados orígenes, sea mediante la concesión restrictiva de licencias y el establecimiento de un contingente predeterminado o mediante prohibiciones.

#### **Concesión no automática de licencias**

La práctica de exigir como condición previa para la importación una licencia de importación que no se concede automáticamente. La licencia puede concederse discrecionalmente o bien depender de criterios específicos.

##### **Licencia sin condiciones específicas**

Licencia que depende del juicio de la autoridad emisora, denominada también a veces licencia discrecional.

##### **Licencia para determinados compradores**

Licencia emitida en relación con determinados productos sólo para ciertas categorías de importadores, como los fabricantes, las industrias de servicios, los departamentos del gobierno, etc. El objetivo es limitar las importaciones restringiendo el consumo directo y suministrar al mismo tiempo a la industria elaboradora local los insumos necesarios.

##### **Licencia para un uso determinado**

Licencia limitada a operaciones que crean un beneficio previsto en sectores importantes de la economía, como la producción para la exportación, los proyectos de inversión, etc.

##### **Licencia vinculada a la producción local**

Vinculación obligatoria de las importaciones a la producción para los mercados locales.

##### **Compra de productos locales**

Licencia concedida con la condición de que se adquiriera una parte de los productos locales que son similares a los importados.

**Exigencia de un contenido local**

Licencia que se concede con la condición de que un producto determinado incluirá un porcentaje específico de insumos locales.

**Licencia vinculada al uso de divisas no oficiales**

Puede concederse la licencia si no se requieren divisas oficiales. Este caso incluye las importaciones en el marco de contratos de trueque y comercio de compensación, las importaciones en el marco de proyectos de asistencia técnica y las financiadas por otras fuentes de divisas, así como las que paga el importador con su propia reserva de divisas.

**Autorización especial para importar**

Además o en lugar de la licencia emitida por el principal órgano competente (en general el Ministerio de Comercio) de conformidad con los criterios mencionados precedentemente, se requiere una autorización especial para importar, emitida por una autoridad especializada que está coordinando un sector de la economía nacional (Ministerio de Industria, Ministerio de Agricultura, etc.).

**Autorización previa por razones no comerciales**

Autorización requerida como condición para importar productos sometidos a reglamentaciones en materia de salud y seguridad, normas técnicas y disposiciones de tratados internacionales sobre la protección del medio ambiente y las especies silvestres. Puede aplicarse de una manera discriminatoria en relación con determinadas importaciones. A ese respecto, en el preámbulo del Acuerdo del GATT sobre obstáculos técnicos al comercio (1979) se dice que esas medidas no deben aplicarse "en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional".

**Contingentes**

Restricción de las importaciones de determinados productos mediante el establecimiento de una cantidad o valor máximo para los productos cuya importación se autoriza.

**Contingente global**

Contingente de importación de productos determinados de todos los orígenes, que puede ser no asignado, es decir, establecido como una cantidad total, o en relación con determinados países exportadores. El contingente no asignado puede ser otorgado a los importadores a medida que lo solicitan o distribuirse anticipadamente entre los distintos importadores (generalmente en proporción a sus importaciones precedentes).

**Contingente bilateral**

Contingente de las importaciones reservado a un país determinado.

**Contingente de temporada**

Contingente de importación para una época determinada del año, que se establece en general en relación con determinados productos agrícolas.

**Contingente vinculado a los resultados de las exportaciones**

Contingente de importación definido como porcentaje del valor de los productos exportados.

**Contingente vinculado a la compra de productos locales**

Contingente definido como porcentaje del valor de productos adquiridos localmente similares a los artículos importados.

**Prohibiciones**

**Prohibición incondicional de importar.** La denominada "prohibición con excepciones" está incluida en la categoría de la concesión de licencias correspondiente al carácter de la excepción.

**Prohibición total**

**Prohibición sin reservas.** Puede aplicarse esta medida para destinar las divisas escasas sólo a las importaciones de productos esenciales, o para proteger completamente a la industria nacional de la competencia extranjera.

**Suspensión de la concesión de licencias**

Una forma de prohibición total, que se aplica generalmente debido a problemas de balanza de pagos que se espera serán superados a corto plazo.

**Prohibición de temporada**

Prohibición de las importaciones en una época determinada del año, que se aplica generalmente a determinados productos agrícolas.

**Prohibición temporal**

Prohibición por un tiempo limitado.

**Diversificación de importaciones**

Prohibición de las importaciones de determinados productos procedentes de países respecto de los cuales el país importador tiene un déficit comercial importante.

**Prohibición por razones no comerciales**

Prohibición dirigida a determinados productos o países por razones técnicas, políticas o morales.

**Protección por razones de salud y de seguridad**

Prohibición de importar productos que no satisfacen los requisitos nacionales sanitarios, tecnológicos y en materia de salud y seguridad y que constituyen un peligro potencial para la salud y la seguridad humanas y para la vida y la salud de animales o plantas. En este caso, a los productos importados se les debe otorgar un trato no menos favorable que a los productos de origen nacional (Acuerdo del GATT sobre obstáculos técnicos al comercio, art. 2).

**Protección del medio ambiente**

Prohibición de importar productos que constituyen una amenaza potencial contra el medio ambiente. Las disposiciones del GATT son las mismas que se aplican a la protección de la salud y la seguridad.

**Protección de la fauna y la flora silvestres**

Prohibición de importar especies de la fauna y la flora silvestres amenazadas de extinción. Esas especies están enumeradas en los apéndices I a III de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres de 1973 (conocida también como CITES o Convención de Washington).

**Fiscalización del uso indebido de drogas**

Prohibición de los estupefacientes, definidos por convenios internacionales y reglamentaciones nacionales de las importaciones.

**Prohibición sobre la base del origen**

Prohibición de importar de un país o grupo de países, aplicada por razones políticas.

**Censura**

Prohibición de introducir impresos y otros productos con inscripciones, dibujos, mapas, etc., por razones políticas o morales.

**Acuerdos sobre limitación de las exportaciones**

En virtud de un acuerdo de limitación de las exportaciones entre un importador y un exportador, este último conviene en limitar las exportaciones para evitar la imposición de limitaciones obligatorias por el país importador. El acuerdo puede concluirse entre gobiernos o entre industrias. Se conocen a esos acuerdos como acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones, acuerdos de ordenación del mercado, etc. Generalmente se concluyen respecto de mercancías tales como el hierro y el acero, las máquinas herramientas, los automóviles y el equipo para el transporte por carretera, la electrónica, el calzado, los textiles y las prendas de vestir, así como los productos agrícolas y los alimentos. Además de esos acuerdos bilaterales se ha concluido también el Acuerdo Multifibras de carácter multilateral (AMF), cuya denominación oficial es "Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles", que fue negociado como excepción temporal al GATT para regular el comercio de los productos textiles. Desde su adopción en 1973 ha sido sometido a diversas revisiones. El AMF establece el marco y las normas para negociar acuerdos bilaterales de limitación del comercio de determinados productos textiles. Un acuerdo AMF sobre contingentes establece un contingente de exportación al nivel anterior al acuerdo, en algunos casos con un porcentaje de aumento automático del contingente. Los contingentes pueden ser administrados por el país importador o por el país exportador. En virtud de un acuerdo AMF sobre consultas, los contingentes no son establecidos en el momento de la firma pero el acuerdo incluye disposiciones para celebrar consultas con miras a introducir limitaciones en determinadas circunstancias. Un acuerdo AMF de cooperación administrativa incluye disposiciones sobre la cooperación administrativa para evitar perturbaciones del comercio bilateral.

**Limitaciones impuestas a determinadas empresas**

Estas limitaciones pueden sustituir a las limitaciones cuantitativas de carácter general o aplicarse al mismo tiempo que ellas. Incluyen limitaciones como la aprobación selectiva de los importadores, limitaciones a nivel de las empresas derivadas del programa nacional de importaciones, contingentes asignados a determinadas empresas y establecidos según el valor o la cantidad, etc.

**4. CONCESION AUTOMATICA DE LICENCIAS**

Medidas de carácter formal únicamente que no suponen una limitación.

**Concesión automática de licencias**

Aprobación otorgada libremente de la solicitud de importación. A veces se la denomina licencia abierta, general o liberal.

**Vigilancia de las importaciones**

Vigilancia de las tendencias de las importaciones de productos determinados. Puede establecerse con el fin de indicar preocupación por un aumento de las importaciones y persuadir a los países con los que se comercia de que reduzcan el crecimiento de sus exportaciones. A veces es una medida precursora de la limitación de las importaciones. La vigilancia de las importaciones puede efectuarse mediante el análisis de las estadísticas sobre las importaciones o adoptando medidas de vigilancia de las importaciones en virtud de las cuales los productos sometidos a vigilancia requerirían un permiso de importación.

**5. MEDIDAS MONETARIAS Y FINANCIERAS**

Medidas que regulan el acceso a las divisas y el costo de las mismas en relación con las importaciones y que definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias o pararancelarias.

**Exigencias de pago por adelantado.**

Pago por adelantado del costo de las importaciones y/o los impuestos correspondientes, exigido en el momento en que se solicita o se emite la licencia de importación.

**Depósito previo a la importación**

Obligación de depositar una parte del valor de la importación cierto tiempo antes de efectuar la importación, sin que la suma depositada produzca intereses.

**Exigencia de un margen de efectivo**

Obligación de depositar la suma total correspondiente al valor de la transacción, o una parte determinada de ella, en un banco comercial, antes de abrir la carta de crédito; puede requerirse el pago en divisas.

**Pago por adelantado de los derechos de aduana**

Pago por adelantado de la totalidad o una parte de los derechos de aduana, sin que la suma pagada produzca intereses.

**Tipo de cambio múltiples**

Tipos de cambio variables para las importaciones, según la categoría del producto. En general se reserva el tipo oficial para productos esenciales mientras que otros productos deben pagarse según los tipos comerciales o adquiriendo divisas en subastas.

**Asignación restrictiva de divisas**

Asignación restrictiva de divisas para controlar las importaciones, efectuada generalmente por el banco central en forma de permisos, visas, autorizaciones, etc. En ocasiones asume la forma de una prohibición de la asignación de divisas.

**Impuesto sobre las operaciones en divisas**

Impuesto que aplica el banco central en el momento de la adquisición de divisas para importaciones.

**Reglamentaciones sobre las condiciones de pago de las importaciones**

Reglamentaciones especiales relativas a las condiciones de pago de las importaciones y la obtención y utilización de créditos (extranjeros o nacionales) para financiar las importaciones.

**Demoras en las transferencias**

Demoras mínimas permitidas entre la fecha de entrega de los productos y la de la liquidación final de la operación de importación (en general 190, 180 o 360 días para los bienes de consumo y los insumos industriales, y de dos a cinco años para los bienes de capital). Se producen colas cuando no pueden cumplirse los plazos prescritos debido a la escasez de divisas y las operaciones se liquidan sucesivamente después de un período de espera más largo.

**Exigencia de rescate**

Obligación de convertir una parte de las divisas obtenidas en moneda nacional, como condición para utilizar la parte restante para pagar las importaciones.

**6. MEDIDAS DE CONTROL DE LOS PRECIOS**

Medidas encaminadas a aumentar los precios de los artículos importados para aproximarlos a los precios de los productos nacionales.

**Fijación de precios mínimos**

Precio mínimo decretado para los artículos importados. Si los precios efectivos de las importaciones son inferiores al precio mínimo pueden adoptarse medidas en la forma de derechos compensatorios o

investigaciones de precios. Las autoridades competentes utilizan diversos términos para describir los diferentes sistemas de fijación de precios mínimos, como precios mínimos de importación, precios de referencia, precios básicos de importación y precios de intervención.

#### **Vigilancia de precios**

Vigilancia de los precios de las importaciones, por ejemplo, para determinar prontamente si los productos importados de bajo precio, aunque no estén subvencionados ni sean objeto de dumping, pueden perjudicar a la industria nacional.

#### **Gravámenes variables**

Derechos aplicados a las importaciones de determinados productos con el fin de aumentar su precio hasta alcanzar un precio interno establecido. Los derechos pueden variar según la diferencia entre el precio en el mercado internacional y el precio interno y se los puede suspender cuando el precio internacional es igual o superior al precio interno. Se emplean distintos términos, como gravámenes variables, componentes variables, elementos compensatorios, derechos de importación flexibles, etc.

#### **Medidas antidumping**

Las medidas antidumping son: i) investigaciones para determinar si se ofrecen los artículos importados a precios presuntamente inferiores a su justo valor debido a políticas de precios dobles, ii) derechos para compensar los efectos correspondientes de estas prácticas, y iii) compromisos respecto de los precios contraídos por un exportador para neutralizar los efectos del dumping.

##### **Investigaciones antidumping**

Investigaciones para determinar si los artículos importados se ofrecen a un precio inferior a su justo valor debido a la política de precios dobles que aplican las empresas extranjeras. Las investigaciones antidumping pueden crear barreras al comercio debido a las demoras y los costos que suponen las investigaciones, la incertidumbre que introducen en las transacciones comerciales o las trabas derivadas de los procedimientos de denuncia e investigación.

##### **Derechos antidumping**

Derechos aplicados a determinados productos procedentes de un asociado comercial específico para compensar el daño que causan a las industrias nacionales los precios injustificadamente bajos de productos importados similares debido al dumping. Los derechos pueden aplicarse a una empresa determinada.

##### **Compromisos respecto de los precios**

Compromisos contraídos por un exportador y aceptados por las autoridades del país importador de adoptar medidas para neutralizar los efectos del dumping con el fin de suspender las actuaciones antidumping.

#### **Medidas compensatorias**

Las medidas compensatorias son: i) investigaciones para determinar si los artículos importados se ofrecen a precios injustificadamente bajos debido a una subvención de gobiernos extranjeros, ii) derechos para compensar los efectos correspondientes de esas prácticas, y iii) compromisos respecto de los precios contraídos por un exportador para neutralizar los efectos de las mismas.

##### **Investigaciones compensatorias**

Investigaciones para determinar si los artículos importados se ofrecen a precios injustificadamente bajos debido a una subvención de gobiernos extranjeros y si la industria nacional resulta perjudicada debido a la disminución de sus ventas porque los precios de las importaciones subvencionadas son injustificadamente bajos. En caso afirmativo, el organismo que se encarga de la investigación debe determinar también el margen de subvención.

**Derechos compensatorios**

Derechos aplicados a determinados productos para compensar el efecto de una subvención otorgada directa o indirectamente a la manufactura, la producción o la exportación de esos productos.

**Compromisos respecto de los precios compensatorios**

Compromisos contraídos por un exportador y aceptados por las autoridades del país importador de adoptar medidas para neutralizar los efectos de las subvenciones sobre los precios con el fin de suspender las actuaciones en materia de derechos compensatorios.

**Limitación voluntaria del precio de las exportaciones**

Acuerdo en virtud del cual el exportador conviene en que el precio de sus productos no sea inferior a determinado nivel.

**7. MEDIDAS MONOPOLISTICAS**

Medidas oficiales que crean una situación de monopolio, otorgando derechos exclusivos a un agente económico o a un determinado grupo de agentes.

**Conducto único para las importaciones**

Todas las importaciones, o las importaciones de determinados productos, deben efectuarse por intermedio de una o varias organizaciones estatales. En ocasiones, se otorgan también a empresas privadas derechos de importación exclusivos.

**Servicios nacionales obligatorios**

Derechos exclusivos otorgados por el gobierno a empresas nacionales de seguros y de transporte marítimo en relación con la totalidad o una parte determinada de las importaciones.

**8. OTRAS MEDIDAS**

Reglamentaciones y exigencias diversas que no pertenecen a ninguna de las otras categorías de medidas.

**Procedimientos especiales de entrada**

Procedimientos administrativos especiales aplicados a las importaciones como condición para su entrada en el mercado interno.

**Inspección previa a la expedición**

Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su expedición en el país exportador, efectuado por una empresa especializada contratada por las autoridades del país importador.

**Exigencia de la expedición directa**

Las importaciones deben ser expedidas directamente desde el país de origen.

**Trámites aduaneros adicionales**

Trámites que no tienen una clara relación con la administración de ninguna medida aplicada por el país importador de que se trate, como la obligación de presentar documentos en un idioma particular, la exigencia de utilizar puntos de entrada determinados, etc. A ese respecto, cabe mencionar que en el artículo VIII del GATT se reconoce la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de los documentos exigidos para la importación y la exportación.

**Normas y reglamentos técnicos**

Exigencias que deben satisfacer los productos destinados a la venta en el mercado interno, que se aplican en principio del mismo modo a los productos importados y a los nacionales. No obstante, su aplicación puede ser discriminatoria respecto de las importaciones. Estas medidas incluyen los reglamentos para la protección de la salud, la seguridad, el medio ambiente y la fauna y la flora silvestres así como las normas técnicas encaminadas a reglamentar diversos problemas tecnológicos. En el artículo 2 del Acuerdo del GATT sobre obstáculos técnicos al comercio (1979) se recomendó que "Cuando ... existan normas internacionales pertinentes o sea inminente su formulación definitiva, las Partes utilizarán esas normas internacionales ... como base de los reglamentos técnicos o las normas ...".

**Requisitos relativos a las marcas, las etiquetas y los embalajes**

Medidas que reglamentan la clase, la forma y el tamaño de los embalajes y definen la información que deben contener (país de origen, peso, composición de los productos, aditivos alimentarios utilizados en el caso de los alimentos, marcas especiales para indicar las sustancias peligrosas, etc.). La mayoría de esos requisitos son los mismos que se aplican a los productos nacionales.



# Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

RAFAEL CORTES \*

## I. Introducción

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue uno de los seis códigos relativos a medidas no arancelarias aprobado durante las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio (1973-1979).

La progresiva disminución arancelaria que se venía produciendo trajo como consecuencia un incremento de las barreras técnicas, que se hacía preciso regular.

El Acuerdo establece los Organismos facultados para emitir normas técnicas o reglamentos, así como la diferenciación entre ambos, siendo el principal matiz diferenciador la obligatoriedad o no de su observancia.

En virtud de este Acuerdo, conocido también como «Código de Normas», los signatarios se comprometen a velar para que los reglamentos técnicos o normas que pueden adoptar los gobiernos y otros órganos, por razones de asegurar la calidad de sus exportaciones o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente o para la prevención de prácticas que puedan inducir a error, no se apliquen en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones o una restricción encubierta del comercio internacional.

Este Acuerdo, establecido sobre la base del anteriormente aprobado en la Ronda Tokio, amplía su campo de actuación a los procesos y métodos de producción e incrementa la transparencia al incluir en la necesidad de notificación a las normas emanadas de instituciones no gubernamentales.

### 2.1 Principios generales

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio contiene un conjunto de normas de actuación y procedimientos destinados a alcanzar un cierto equilibrio entre la adopción de reglamentos técnicos y normas así como de los sistemas de evaluación de la conformidad por parte de los países y los efectos que estas reglamentaciones puedan tener sobre el comercio internacional.

\* Subdirección General de Control, Inspección y Normalización del Comercio Exterior. Ministerio de Comercio y Turismo.

El GATT reconoce la importancia que tiene la adopción de normas internacionales y de los sistemas internacionales de evaluación de la conformidad como instrumento para incrementar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional, por lo que apoya su elaboración.

Sin embargo, el GATT también entiende que la producción de estos reglamentos técnicos y normas, entre los que se incluyen los procedimientos de evaluación de la conformidad, no deben suponer obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Con el fin de compaginar de forma equilibrada ambos factores, el GATT ha aprobado este Acuerdo, conocido también como «Código de Normas», que viene a establecer unas líneas de conducta uniformes a respetar por los signatarios.

Los principios que inspiran el Acuerdo pueden resumirse en los siguientes:

- *Trato nacional*, esto es, los niveles de exigencia establecidos para un Miembro deberán ser los mismos que los exigidos para los restantes Miembros y para los operadores nacionales.

- *Proporcionalidad*: Los niveles de exigencia contenidos en una norma o reglamento técnico deberán responder a las necesidades a cubrir y no constituir un obstáculo innecesario al comercio.

- *Transparencia*: Los proyectos de normas, reglamentaciones técnicas y sistemas de evaluación de la conformidad deberán difundirse entre todos los Miembros, con antelación suficiente para que éstos puedan formular observaciones. Para ello se establece un procedimiento de información que gira en torno a la Secretaría de la OMC.

- *Cooperación*: Se alienta la cooperación mutua mediante la prestación de asistencia técnica.

- *Solución de diferencias*: Se establece una institución, el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, para arbitrar consultas y solución de diferencias.

### 2.2 Análisis del texto

El Acuerdo establece en primer lugar el ámbito de aplicación, incluyendo las definiciones de los conceptos de norma, reglamento e instituciones así como los productos a los que se aplican las reglamentaciones y nor-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

mas y sobre los que se ejercen los sistemas de evaluación de la conformidad.

El ámbito de aplicación del Acuerdo incluye a las instituciones gubernamentales, las no gubernamentales y las instituciones públicas locales, con diferencias de matiz entre ellas en lo que se refiere a los principios y criterios a seguir para la elaboración, adopción y aplicación de los reglamentos y para la evaluación de la conformidad.

### 1. Reglamentos técnicos y normas

Los criterios a seguir en la elaboración de normas y reglamentos técnicos pueden sintetizarse en:

- Adopción del principio de otorgar un trato similar a los productos importados de un país, respecto a los importados de los demás países y del trato concedido a la producción nacional.

- La elaboración, adopción o aplicación de reglamentos técnicos no tendrán por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. A tal fin, los reglamentos técnicos no restringirán el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos que supondría no alcanzarlo.

- Utilización preferente de reglamentaciones técnicas o normas internacionales, si las hubiere, alentando la participación de los Miembros en los foros internacionales de normalización, con vista a la mayor armonización posible.

- Cuando no sea posible adoptar normas internacionales los Miembros podrán elaborar las suyas propias, dando difusión con suficiente antelación de esta decisión a los demás Miembros, indicando las razones que conducen a la elaboración de la norma o reglamentación técnica, los objetivos que se persiguen y los productos afectados.

- Cuando se adopte una norma o reglamentación técnica internacional el Miembro deberá notificar la decisión de su puesta en vigor, en tanto que cuando la reglamentación sea propia del Miembro se deberá notificar el texto de la misma.

Puede ocurrir que la norma o reglamento deba instrumentarse por razones de urgencia, impidiendo que la difusión de esta iniciativa pueda llevarse a término con tiempo suficiente. En este caso persiste la obligación de notificar el texto de la norma o reglamento a los Miembros, facilitar la formulación de observaciones y celebrar reuniones de discusión.

Con excepción de los casos urgentes, se prevé un plazo prudencial entre la publicación de un reglamento y su entrada en vigor con el fin de que los operadores de los países exportadores puedan adaptar sus productos o los sistemas de producción a las nuevas exigencias.

La notificación de proyectos de normas o reglamentos a los demás Miembros se realizará a través de la Secretaría de la OMC.

La obligatoriedad de notificación a la Secretaría de la OMC, afecta directamente a la institución gubernamental, tanto en lo que se refiere a reglamentaciones elaboradas por ella como cuando los reglamentos correspondan a iniciativas de los gobiernos locales.

Asimismo, se reconoce el carácter tutelar de las instituciones gubernamentales al indicar que los Miembros podrán exigir a otros Miembros que los contactos, incluidas notificaciones, suministro de información, formulación de observaciones y celebración de discusiones generadas por la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos por parte de instituciones públicas locales e instituciones no gubernamentales se realicen por conducto del gobierno central.

Por último, se recuerda que los Miembros son responsables de la observancia de todas las disposiciones comentadas y que deberán elaborar y aplicar medidas y mecanismos que favorezcan su observancia por las instituciones que no sean del gobierno central.

El sistema procedimental para la elaboración, adopción y aplicación de normas ha sido detallado minuciosamente en el denominado Código de Buena Conducta que se incluye como Anexo 3 del Acuerdo.

### 2. Conformidad con los reglamentos técnicos y normas

Para la determinación de la conformidad, el Acuerdo establece el principio de equidad, es decir:

- Las condiciones en que se realicen los controles a los productos importados no serán menos favorables que las aplicadas a productos nacionales.

- Los métodos de prueba y procedimientos administrativos aplicados a productos importados no serán más complejos ni más lentos que los aplicados a productos nacionales o de otro país.

- Los derechos que se devenguen por realización de una prueba a productos importados serán equivalentes a los que se apliquen a productos nacionales o de otro país.
- Los resultados de la prueba se comunicarán a los operadores comerciales o sus representantes legales, cuando sea solicitado.

- Las instalaciones donde se efectúen los controles y los procedimientos de muestreo no deberán causar molestias innecesarias a los operadores.

- La confidencialidad sobre las informaciones referentes a los controles sobre productos importados será la misma que se otorgue a los productos nacionales.

Como puede observarse, el Acuerdo pretende evitar cualquier tipo de discriminación derivado de la evaluación de la conformidad de un producto importado de un Miembro respecto a las importaciones de otros Miembros o de la producción nacional.

El Acuerdo hace una llamada encaminada a facilitar la determinación de la conformidad, al recomendar a los Miembros, cuando sea posible, acepten los resul



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

los de las pruebas, certificados o marcas de conformidad expedidos por las autoridades competentes de otros Miembros, instando a los Miembros a entablar conversaciones tendientes a la conclusión de acuerdos de reconocimiento mutuo de resultados de los procedimientos de evaluación.

Hay que resaltar el principio de proporcionalidad, al establecer que no se elaborarán, adoptarán o aplicarán procedimientos de evaluación de la conformidad que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. Ello quiere decir que los procedimientos de evaluación no serán más estrictos ni se aplicarán de forma más rigurosa de lo necesario para que el Miembro importador tenga certeza de que los productos están en conformidad con las normas o reglamentos.

Por último, los mecanismos de información a los Miembros respecto a los procedimientos de evaluación de la conformidad son muy similares a los establecidos para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos y normas, constituyendo una constante de la transparencia informativa mediante la notificación a la Secretaría de la OMC.

Asimismo el papel del gobierno central respecto a las instituciones no gubernamentales e instituciones públicas locales es similar al atribuido en el capítulo de reglamentos y normas.

### 3. Información y asistencia

La necesidad de notificar tanto la elaboración de normas y reglamentos técnicos como los sistemas para la evaluación de la conformidad a la Secretaría de la OMC para su difusión entre los Miembros y la posibilidad de que algunos de éstos formulen observaciones e incluso se celebren reuniones de discusión, obliga a los Miembros a disponer de una infraestructura que canalice esta actividad.

Por ello, el Acuerdo prevé que cada Miembro disponga de un servicio que pueda responder a las peticiones de información de otros Miembros así como suministrar documentación relativa a los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, adoptados o en proyecto de adopción en su territorio tanto si proceden de las instituciones del gobierno central como si su origen fuesen las instituciones públicas locales o las no gubernamentales.

Cuando un Miembro designe más de un servicio, deberá informar a los demás Miembros del ámbito de competencias de cada uno de ellos. También velará por que el suministro de documentación se efectúe a un precio equitativo, que será el mismo que se fije para partes nacionales interesadas incrementando en el costo real de la entrega.

Para una mayor facilidad de información, los países Miembros desarrollados suministrarán a petición de otros

Miembros traducciones en español, francés o inglés de los documentos a que refiera una notificación concreta o resúmenes de ellos cuando se trate de documentos de gran extensión.

La Secretaría de la OMC se encargará de trasladar las notificaciones recibidas a todos los Miembros y a las instituciones internacionales de normalización o de evaluación de la conformidad, con especial atención a los países Miembros en desarrollo.

Cuando un Miembro llegue a un acuerdo con otro país o países en cuestiones relacionadas con reglamentos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad, que pueda tener efectos sensibles sobre el comercio, uno de los Miembros en el acuerdo lo notificará a la Secretaría de la OMC para su traslado a los restantes Miembros.

Los Miembros designarán a una sola autoridad del gobierno central como responsable de la aplicación a nivel nacional de las disposiciones relativas a los procedimientos de notificación,

con excepción de las contenidas en el Código de Buena Conducta. No obstante, si por razones suficientes la responsabilidad en materia de procedimientos de notificación estuviere dividida entre varias autoridades del gobierno central, el Miembro

suministrará información sobre el ámbito de competencias de cada autoridad.

En lo referente a asistencia técnica, el Acuerdo prevé la prestación de asistencia técnica entre los Miembros, y en especial a los países Miembros en desarrollo.

Esta asistencia técnica incluye asesoría en materia de elaboración de reglamentos técnicos, de creación de instituciones nacionales de normalización, de participación en los trabajos de las instituciones internacionales de normalización, de creación de instituciones de reglamentación y de evaluación de la conformidad, así como de métodos que permitan cumplir mejor con sus reglamentos técnicos.

La asesoría técnica se extiende a la creación de instituciones de evaluación de la conformidad con normas adoptadas por el Miembro que solicita la asesoría, así como a las medidas que los operadores del Miembro solicitante deban adoptar para acceder a los sistemas de evaluación aplicados por el Miembro que presta la asesoría.

Por último la asesoría técnica incluye la creación de instituciones, del marco jurídico y de medios institucionales que permitan cumplir las obligaciones dimanantes de la condición de miembros de sistemas internacionales o regionales de evaluación de la conformidad.

Las modalidades y condiciones para la prestación de asistencia técnica se decidirán de común acuerdo entre los Miembros interesados.

.....  
***Los reglamentos técnicos y normas,  
incluidos los procedimientos  
de evaluación de la conformidad,  
no deben suponer obstáculos  
innecesarios al comercio internacional***  
.....



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

Los países en desarrollo Miembros tendrán un trato diferenciado y especial, más favorable, teniendo en cuenta sus necesidades especiales en materia de desarrollo, finanzas y comercio así como sus condiciones tecnológicas y socioeconómicas.

Este trato especial lleva a facultar al Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio para que conceda, previa solicitud, excepciones específicas y limitadas en el tiempo, totales o parciales, al cumplimiento de obligaciones dimanantes del Acuerdo.

#### 4. *Instituciones, consultas y solución de diferencias*

Se establece un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio compuesto por representantes de todos los Miembros, que elegirán al Presidente, que se reunirá, al menos, una vez al año.

Para su funcionamiento se establecen grupos de trabajo u otros órganos apropiados que desempeñarán las funciones que el Comité les encomiende.

Las consultas y solución de diferencias con relación a cualquier aspecto del Acuerdo se llevarán a cabo a través del órgano de solución de diferencias y se ajusta-

rán a las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT.

A petición de una parte o por iniciativa propia, para dirimir una diferencia, un grupo especial podrá establecer un grupo de expertos técnicos (cuyas características quedan indicadas en el Anexo 2 del Acuerdo), que preste asesoramiento en cuestiones de naturaleza técnica que exija una detallada consideración por expertos.

#### 5. *Disposiciones finales*

Un Miembro no podrá formular reservas respecto de ninguna de las disposiciones del Acuerdo, sin el consentimiento de los demás Miembros.

Cada Miembro informará al Comité, de las medidas que ya existan o que se adopten para la aplicación y administración del Acuerdo. También notificará al Comité las modificaciones ulteriores de estas medidas.

Como límite, al final del tercer año de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, y posteriormente con periodicidad trienal, el Comité examinará el funcionamiento y aplicación del Acuerdo.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

# Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición

CRISTINA TEJUELO CASANOVA\*

## 1. Introducción

Se entiende por actividades de inspección previa a la expedición, el recurso por parte de los países a empresas privadas especializadas, con el fin de que éstas verifiquen las condiciones de precio, calidad, cantidad y clasificación aduanera de las mercancías a importar de otros países. La inspección previa se realiza, por definición, en el territorio de los países exportadores. No existe dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 mención alguna a estas actividades. Tampoco se había tratado este tema con anterioridad a la Ronda Uruguay.

Inicialmente, este tema estaba incluido en el Grupo de Negociación 2 (Medidas no Arancelarias). Los trabajos se iniciaron sobre la base de una propuesta de Indonesia en el sentido de examinar la conveniencia de tratar esta cuestión en el marco del Acuerdo General, ya que algunos países desarrollados consideraban que las actividades de inspección previa podían considerarse como barreras no arancelarias. Posteriormente, las comunicaciones de Zaire, la Comunidad Europea y los Estados Unidos contribuyeron a aclarar en gran medida las negociaciones.

En efecto, los países en desarrollo han constatado en múltiples ocasiones la existencia de prácticas fraudulentas por parte de los exportadores. La delegación de Zaire expuso un ejemplo elocuente:

«A principios de 1963, las autoridades de Zaire se han dado cuenta de que las mercancías llegaban no conformes a Matadí y Kinshasa: ladrillos en las cajas que debían contener tejidos, arena en los barriles que debían contener aceite, ropa vieja en lugar de ropa nueva, etc. La finalidad de tales fraudes ha sido, por supuesto la transferencia ilícita de divisas en perjuicio de Zaire.»

Con el fin de impedir tales abusos, así como otros similares (facturación excesiva o prácticas arbitrarias y discriminatorias en materia de precios, por citar algunos ejemplos), los países en desarrollo han recurrido tradicionalmente a compañías privadas. No obstante, las prácticas de inspección previa han sido denunciadas en ocasiones por los países desarrollados, los cuales han constatado la existencia de retrasos en las transacciones,

costes administrativos elevados, riesgo de que no se respete el carácter confidencial de la información comercial y alteraciones de los precios en beneficio del importador, derivados de la realización de estas prácticas.

De todo ello se deduce la necesidad de un enfoque multilateral del problema de forma que se delimite un marco contractual de derechos y obligaciones de los Miembros, para proteger los derechos de los países en desarrollo, salvaguardando los intereses legítimos de los exportadores.

## 2. Análisis del texto

El texto que figura en el Acta Final no ha sido apenas objeto de negociación. La primera versión ve la luz en el denominado «Texto Dunkel», documento utilizado como base de trabajo para las negociaciones subsiguientes, tras la celebración de la Revisión a Mitad de Camino que culminó en diciembre de 1991, y elaborado por el Director General del GATT, Arthur Dunkel. Posteriormente, en Junio de 1992 el Grupo de Redacción Jurídica enmendó ciertos aspectos de la redacción inicial con el fin de poner en consonancia la redacción con los resultados de las negociaciones en los restantes ámbitos de la Ronda.

El Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición consta de una Exposición de Motivos y nueve artículos. En la Exposición de Motivos se precisa que las actividades de inspección previa son realizadas por países en desarrollo, y que la finalidad del Acuerdo es evitar demoras, discriminaciones y falta de transparencia en el funcionamiento de las entidades de inspección. Este Acuerdo pretende, por tanto, servir de «marco internacional convenido de derechos y obligaciones tanto de los Miembros usuarios como de los Miembros exportadores».

El Acuerdo es de aplicación «a todas las actividades de inspección previa a la expedición realizadas en el territorio de los Miembros». Se entiende por «Miembro usuario» el territorio o país importador, que contrata o prescribe la realización de estas actividades. Se definen las actividades de inspección previa y las entidades que las llevan a cabo, bajo contrato o por prescripción de un Miembro.

La esencia del Acuerdo está constituida por la enumeración de las obligaciones de los Miembros usuarios (importadores) y de los Miembros exportadores, así co-



\* Subdirección General de Política Comercial en CE y GATT.

mo por la descripción del procedimiento de examen de las mercancías en el territorio del país exportador.

Los Miembros usuarios han de velar por que las actividades de inspección se realicen de forma no discriminatoria, respetando el principio de trato nacional, y tendrán lugar en el territorio aduanero del Miembro exportador, o alternativamente, en el territorio aduanero en que se fabriquen las mercancías. En cuanto a las normas que deben cumplir las mercancías, la entidad de inspección se atenderá a lo pactado entre comprador y vendedor o en su defecto a las normas internacionales pertinentes. Las actividades de inspección se efectuarán de forma transparente, y las entidades de inspección previa respetarán en todo caso la información comercial confidencial. Respecto a las condiciones de precios, se respetará el principio de precio según contrato, o en caso de que éste no sea satisfactorio, se recurrirá al precio de mercancías idénticas o similares en condiciones de venta comparables, con la consideración de factores de ajuste específicos, entre los cuales es posible citar: el nivel comercial y la cantidad de venta, los períodos y condiciones de entrega, las cláusulas de revisión de precios y las especificaciones de calidad.

Los Miembros usuarios garantizarán que se atiendan las quejas formuladas por los exportadores. A tal fin se establece un procedimiento de examen independiente de las diferencias surgidas entre las entidades de inspección y los exportadores. Con carácter general, y dentro de un plazo de dos meses después de la entrada en vigor de la OMC, los Miembros velarán por que se constituya una entidad independiente en la que estarán presentes representantes de las dos partes. Esta, a su vez, designará una lista de expertos, en la que habrá miembros de las entidades de inspección, miembros designados por los exportadores, y expertos independientes. Esta lista de expertos servirá posteriormente para designar los miembros de los grupos especiales que examinarán las diferencias entre las entidades de inspección previa y los exportadores.

En caso de diferencias entre ambas partes, se elegirán tres miembros de la lista de expertos, uno de cada parte y otro independiente, o bien únicamente uno independiente, con el fin de agilizar el procedimiento.

En cuanto a las obligaciones de los Miembros exportadores, éstos velarán porque su legislación sobre inspección nunca se aplique de modo discriminatorio y publicarán, según las normas generales de transparencia, las leyes y reglamentos aplicables. Es de aplicación, asimismo, a este Acuerdo la obligación de notificación de las normas y disposiciones nacionales con re-

percusión sobre las actividades de inspección previa al embarque. Por último, cabe destacar la obligación de los Miembros exportadores de prestar asistencia técnica a los Miembros usuarios que así lo soliciten.

En cuanto al procedimiento de consultas y solución de diferencias entre los Miembros son de aplicación las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

### 3. Valoración

La creación de un marco multilateral de normas que regulen las actividades de inspección previa a la expedición responde a la necesidad de lograr un equilibrio de derechos y obligaciones de los distintos intereses en juego. La utilización de estas actividades por parte de los países en desarrollo importadores (los Miembros usuarios, en la terminología del Acuerdo) como obstáculo no arancelario es disuadido a través de la aplicación de las normas del Acuerdo. Por otra parte, se reconoce a los Miembros usuarios la posibilidad de realización de estas actividades, que han sido en ocasiones obstaculizadas, cuando no prohibidas por los países exportadores, en cuyo territorio deben realizarse.

A pesar de que debe reconocerse la legitimidad de estas actividades, por ser necesarias para los Miembros importadores en desarrollo que carecen de una infraestructura técnica adecuada de carácter público, debiendo por ello recurrir a sociedades privadas, hay que señalar que el coste del recurso a estas sociedades es soportado en última instancia por la economía real. Por ello sería deseable que los países en desarrollo pusieran a punto sus estructuras administrativas, con la asistencia técnica de los países desarrollados. Por último, cabe recordar que la entrada en vigor de la OMC, y la supresión de la posibilidad de un «GATT a la carta» asegura que todos los Miembros participen plenamente en los Acuerdos Multilaterales del Anexo 1A, entre los que se encuentran el de Licencias de Importación, de forma que los Miembros importadores dispongan de un instrumento de control efectivo de las mercancías recibidas en su territorio, sujeto a una disciplina multilateral evitándose así las distorsiones en las relaciones comerciales, y el de Valoración en Aduana, con el fin de asegurar que el precio declarado es el adecuado, y no encubre salidas injustificadas de divisas

.....  
***El Acuerdo sobre Inspección Previa  
a la Expedición consta  
de una Exposición de Motivos  
y nueve artículos***  
.....



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

# El Acuerdo sobre medidas de salvaguardia

A. GÓMEZ-CRESPO LÓPEZ\*

## I. Introducción

El objetivo básico del GATT ha sido liberalizar los intercambios, eliminando las restricciones cuantitativas y reduciendo los aranceles a la importación de mercancías.

Como consecuencia de esta apertura, en determinadas circunstancias, las importaciones pueden perturbar el mercado de los países importadores.

Los problemas ocasionados por el aumento en las importaciones pueden deberse no a prácticas condenables como el dumping o las exportaciones subvencionadas, sino ser el resultado de la mayor competitividad de los exportadores.

La denominación genérica que se da a las diversas actuaciones públicas dirigidas contra estas importaciones, que no obedecen a prácticas desleales pero que son realizadas en tales condiciones que causan en el país importador un daño grave a la producción de productos competitivos, es la de salvaguardias.

En el texto del Acuerdo General está previsto el establecimiento de salvaguardias a la importación, tanto por razones de deterioro de balanza de pagos, como por daño a un sector productivo determinado. En este artículo, se examinarán las medidas del segundo tipo.

La cláusula de salvaguardia para la importación de productos, regulada en el artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, permite a los países en que las importaciones de un producto causan un perjuicio grave, suspender o limitar las obligaciones que se deriven del Acuerdo, en cuanto a las importaciones. Parece evidente que el empleo de las cláusulas de salvaguardia sólo es necesario para países que tengan liberalizada la importación de un producto y consolidado su arancel. De no darse estas circunstancias, bastaría con restringir las importaciones o elevar los aranceles, en lugar de apelar a una cláusula de salvaguardia.

Las restricciones cuantitativas son, en un principio, incompatibles con el artículo XI del GATT pero, de hecho, se ha venido tolerando su existencia hasta hoy. Precisamente, el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Ronda Uruguay ha fijado unos procedimientos y calendarios para su eliminación.

En definitiva, para adoptar una medida de salvaguardia es necesario que se produzca un aumento súbito de

las importaciones de un determinado producto, en unas condiciones y cantidades tales, que causen un daño grave a la industria doméstica del citado producto. Sólo cuando se diesen estos requisitos, está justificada la utilización de la cláusula de salvaguardia como instrumento de defensa comercial.

## II. Los problemas de la cláusula de salvaguardia en el pasado reciente

La aplicación de las cláusulas de salvaguardia, según el artículo XIX, implica una serie de requisitos en relación al aumento de las importaciones, a las condiciones en que éstas se realizan y a sus efectos perjudiciales sobre las industrias domésticas que no han sido valorados del mismo modo por las diferentes partes del GATT, sobre todo si estaban enfrentadas en un determinado conflicto.

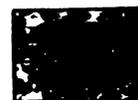
Los principales requisitos, según este artículo, para que los aumentos de las importaciones permitan invocar esta cláusula son los siguientes:

- *Evolución imprevista de las circunstancias.* Se entiende que se trata de cambios inesperados en la orientación de la demanda en un mercado, que favorecen un incremento considerable de las importaciones. Aquí cabe incluir, por ejemplo, desde variaciones en los precios o en la moda a modificaciones en la tecnología de los productos importados, que generan cambios en su demanda en el país de importación.

- *En unas condiciones tales que acentúen el daño.* Cuando la concentración en el tiempo o en el espacio o las condiciones de venta de las importaciones agravan sus efectos perjudiciales.

- *Por efecto de las obligaciones,* incluidas las concesiones arancelarias, *contraladas por una parte contratante.* En otras palabras, los incrementos en las importaciones deben tener relación con obligaciones GATT del país importador, fundamentalmente, la no aplicación de restricciones cuantitativas a la importación y la consolidación de los derechos arancelarios.

- *Que causen o amenacen causar daño grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competitivos.* Se tiene que tratar, por tanto, de un daño grave en términos de empleo, cuota de mercado, achacable al aumento de las importaciones.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

\* Subdirector general de Tráfico de Perfeccionamiento. Ministerio de Comercio y Turismo.

El texto del Acuerdo General distingue dos intensidades diferentes en el daño que causan las importaciones para poder adoptar medidas de defensa comercial. Así, para las medidas antidumping y antisubvención, que castigan conductas consideradas ilegítimas, basta con un daño importante. Para la salvaguardia que protege frente a una conducta legítima, se requiere demostrar, por el contrario, la existencia de daño grave.

El artículo XIX impone un carácter temporal a las cláusulas de salvaguardia, ya que su finalidad es mantenerlas hasta conseguir un ajuste de las industrias domésticas para hacerlas competitivas con las del exterior.

A pesar de que el artículo XIX del GATT fija unos criterios objetivos, la cláusula de salvaguardia como instrumento de defensa comercial ha sido poco utilizada, porque generaba unas dificultades que los países con problemas de importaciones han tratado de evitar. Estas eran:

- Necesidad de compensar a los países exportadores afectados.
- La aplicación no discriminatoria de las restricciones a los suministradores de terceros países exportadores, de modo que la limitación no pueda estar en función del daño causado por cada país exportador.

Además, la inexistencia de plazos máximos para mantener medidas de este tipo, ha originado casos como el de la República Federal de Alemania, cuya importación de carbón lleva más de treinta años sometida a una cláusula de salvaguardia.

Estas dificultades indujeron a muchos países a obviar las reglas del GATT. En su lugar han exigido a los países en donde se originaban dichas exportaciones, acuerdos de autolimitación u otras restricciones cuantitativas de hecho, que normalmente no eran conocidas por las demás partes contratantes ni por la Secretaría del GATT. Estos tipos de prácticas, ajenas al control multilateral, tenían la ventaja de que sólo se aplicaban a los países responsables del daño, no solían implicar compensaciones y, por último, eran fáciles de administrar.

El Acuerdo sobre Salvaguardias, fruto de la Ronda Uruguay, introduce una serie de precisiones en relación a dicho artículo XIX, que lo hacen más equitativo. Se han establecido reglas más estrictas en cuanto a procedimiento, plazos de mantenimiento, compensaciones, control multilateral y criterios que permitan los reajustes de los sectores industriales perjudicados. En definitiva, con este Acuerdo se busca facilitar las condiciones para aplicar la cláusula de salvaguardia.

### III. Las principales disposiciones del Acuerdo sobre Salvaguardias

#### A. Generalidades

El objetivo del actual Acuerdo sobre Salvaguardias alcanzado en la Ronda Uruguay, igual que en el caso del Código Antidumping o Antisubvención, es reforzar

la disciplina del GATT, de modo que los problemas que pueden resultar de un comercio exterior cada vez más libre se traten de modo razonable por el país importador afectado, en aquellos casos en que se produzcan graves dificultades por un incremento masivo de importaciones de un producto. Por otro lado, se prevén una serie de condiciones y garantías para que este instrumento no constituya un abuso que distorsione la libre competencia y el crecimiento del comercio internacional que es, por otro lado, el objetivo fundamental del GATT.

La solicitud de una cláusula de salvaguardia puede realizar tanto un Miembro como una Unión Aduanera, si es a su vez parte contratante del Acta Final de la Ronda Uruguay.

En el caso de la Unión Europea (UE), como son partes contratantes del Acuerdo tanto los Estados Miembros como la Comunidad Europea (1), esta última podrá tramitar una medida de salvaguardia como entidad única o en nombre de uno de sus Estados Miembros. Esto supone que dicha cláusula se podrá solicitar tanto para la Comunidad en su conjunto, como limitada regionalmente a uno o varios Estados Miembros (2).

#### B. Las condiciones para establecer Medidas de Salvaguardia

##### 1. La existencia del daño grave

La primera condición para establecer una medida de salvaguardia pasa por demostrar que las importaciones de un determinado producto han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, que causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de esas mismas mercancías o sustitutivas de las mismas.

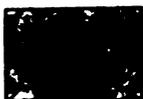
Por un lado, por tanto, debe haber un aumento en términos absolutos de las importaciones o en relación a la producción nacional y, por otro lado, debe demostrarse que han sido las importaciones las que han originado el daño grave.

El Acuerdo, al igual que el artículo XIX, añade al aumento en las importaciones, las condiciones en que éstas se han producido, como factor a tener en cuenta al invocar la cláusula de salvaguardia. Dentro de dichas condiciones, cabe mencionar el ritmo de aumento de las importaciones, su concentración temporal, los precios y demás condiciones de venta que agraven el daño.

(1) La Unión Europea no puede ser miembro por carecer de personalidad jurídica, correspondiendo esta condición a la Comunidad Europea.

(2) Según el Reglamento relativo al régimen común de las importaciones, será la Comisión la que, tras haber examinado las soluciones alternativas, podrá autorizar con carácter excepcional la aplicación de medidas de salvaguardia limitadas a regiones comunitarias, si considera que dichas medidas aplicadas a este nivel resultan más adecuadas que medidas aplicables al conjunto de la Comunidad.

Esta solución, que es contraria al espíritu del mercado único, sólo podrá aplicarse excepcionalmente, pero permitirá cierta flexibilidad al establecimiento de medidas de salvaguardia en el ámbito comunitario.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

**C. Características principales del Acuerdo sobre Medidas de Salvaguardia**

**1. Modos de aplicación y modulación de las medidas de salvaguardia**

Las medidas de salvaguardia pueden adoptar la forma de recargos en los aranceles o la de imposición de restricciones cuantitativas. Esta última fórmula es la más frecuente.

La primera condición que debe cumplir una medida de salvaguardia cuando se constituye bajo la forma de una restricción cuantitativa es que, en principio, no reducirá la cuantía de las importaciones por debajo del nivel de un período reciente, que será el promedio de las importaciones realizadas en los tres últimos años representativos sobre los cuales se disponga de estadísticas. No obstante, dicho principio no tendrá que cumplirse, si se justifica que dicho nivel es insuficiente para eliminar el daño causado.

La cuota resultante se deberá distribuir entre los países proveedores interesados, para lo cual el país que invoca la salvaguardia, deberá intentar lograr un acuerdo con los mismos. En caso de que este acuerdo no sea viable, la distribución de la cuota la establecerá el Miembro afectado en función del valor y origen de las importaciones ocurridas en el período de referencia.

Un Miembro sólo podrá distribuir la cuota según un criterio distinto de los flujos tradicionales, si celebra consultas con el Comité de Salvaguardias y demuestra que las importaciones procedentes de ciertos Miembros han aumentado en un porcentaje desproporcionado y deben tener un nivel inferior para prevenir o reparar el daño grave. En cualquier caso, deben aplicarse unas reglas con un mínimo de equidad a los proveedores.

Otro requisito de las cuotas negociadas para una cláusula de salvaguardia, sobre todo si sobrepasan un plazo mínimo, es que deben ampliarse anualmente en un determinado porcentaje.

La Comunidad Europea hubiera deseado que estas medidas tuvieran un carácter más selectivo, ya que normalmente los exportadores que ocasionan este tipo de problemas suelen estar concentrados en algunos países. Sin embargo, el Acuerdo supone un resultado intermedio ya que, si bien una medida de este tipo debe aplicarse al producto importado, independientemente de su origen, con las modulaciones de la cuota se ha conseguido cierta selectividad.

Con este Acuerdo se eliminan los criterios selectivos que han sostenido Convenios de Autolimitación de las Exportaciones, como el Acuerdo Multifibras que impone las cuotas, según categorías textiles, sólo a los países exportadores más agresivos.

A partir de ahora, cualquier tipo de cláusula de salvaguardia debe aplicarse al producto y a todos los terceros miembros, respetando el principio de no discriminación entre los proveedores tradicionales y el acceso

al mercado de flujos de importación, similares a los existentes con anterioridad a la imposición de las medidas. No obstante, puede haber las excepciones a esta regla general que hemos visto anteriormente.

**2. La duración de las Medidas de Salvaguardia**

Uno de los aspectos positivos del Acuerdo, es que se fija un límite temporal a las medidas de salvaguardia, lo cual garantiza los derechos de los países exportadores afectados y obliga a los países importadores a reestructurar a plazo medio las industrias afectadas.

Según el Acuerdo, las medidas de salvaguardia se aplicarán únicamente durante el período que sea necesario para reparar el perjuicio y facilitar el reajuste. Este período no debe exceder de cuatro años. No obstante, en casos plenamente justificados y para sectores productivos en proceso de reajuste, este período se podrá prorrogar, de modo que, conjuntamente, el período inicial y la prórroga no sobrepase un máximo de ocho años. Las cuotas, en todo caso, deberán ampliarse periódicamente, según convengan las partes afectadas.

Durante los períodos en que estén vigentes medidas de salvaguardia, cuando sobrepasen un año de duración, se deberán celebrar reuniones con las partes afectadas, a fin de estudiar los efectos y, si procede, revocar las medidas o acelerar los ritmos de liberalización.

En todo caso, la aplicación de medidas de salvaguardia para un determinado producto, una vez finalizados sus plazos de vigencia, sólo se podrán volver a restablecer una vez transcurrido un cierto tiempo de no aplicación, que será igual al período de vigencia de la salvaguardia.

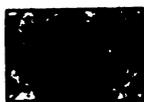
**3. Las compensaciones a los países exportadores afectados**

Ya que el establecimiento de cualquier medida de salvaguardia lesiona los intereses de los países exportadores, la parte contratante que proponga establecerla deberá ofrecer contrapartidas a los perjudicados.

Dado el reducido nivel de aranceles, a veces no es fácil encontrar rebajas arancelarias u otras ofertas comerciales que compensen el daño de la salvaguardia. Sin embargo, según el Acuerdo, los países exportadores afectados no podrán aplicar las medidas de represalia cuando se cumplan estos requisitos:

- La demostración de que el daño grave sobre el aparato productivo tenga su origen principal en las importaciones y que éstas hayan crecido en términos absolutos.
- Que se limite a tres años la duración de la medida de salvaguardia.
- Que se respete el procedimiento del «Acuerdo sobre Salvaguardias».

Ahora bien, si no se cumplen las circunstancias anteriores, todo Miembro que se proponga aplicar o



**LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT**

Según el Acuerdo, se entenderá por daño grave un menoscabo general significativo de la situación de una rama de la producción nacional.

Para determinar la existencia del daño grave, se tendrá en cuenta el volumen de la producción nacional, el empleo, el aumento de las importaciones, tanto en términos absolutos como relativos y la parte del mercado interno absorbida por las importaciones. Ello va a depender de la evolución de estas últimas, en relación al crecimiento de la demanda y de la producción interior.

En cuanto a los productos que deben considerarse, mientras en los procedimientos antidumping sólo se tienen en cuenta los productos similares, es decir, prácticamente idénticos, en el caso de las medidas de salvaguardia se consideran para determinar el daño, las producciones de productos similares y los directamente competitivos que se fabriquen en el territorio afectado. Paralelamente, mientras que para aplicar las medidas antidumping o antisubvención se requiere demostrar un daño importante, en el caso de las cláusulas de salvaguardia se exige que el daño sea grave, es decir, de mayor entidad. Como las cláusulas de salvaguardia se enfrentan a situaciones no ilegítimas, requieren una justificación más fundada.

## 2. Los requisitos de la investigación y del procedimiento

Para establecer una medida de salvaguardia, hay que seguir un procedimiento que incluye la realización de una investigación, la publicidad del procedimiento, la notificación de los acuerdos adoptados y, en su caso, la intervención del Comité de Salvaguardias.

Cabe hablar de dos fases en la investigación y el procedimiento que se desarrollan en paralelo. Una corresponde a un procedimiento nacional y la otra tiene lugar mediante un trámite ante el GATT, con control multilateral.

El procedimiento nacional, que debe ser público y estar en consonancia con los principios de transparencia del artículo X del GATT, incluye el proceso de investigación, la audiencia a las partes en conflicto que expondrán sus opiniones y la publicación de los informes con los resultados de la investigación.

Durante la investigación, a fin de no dañar a las empresas o entidades involucradas, se cuidará que toda la información que por su naturaleza sea confidencial, o que se facilite con carácter confidencial, sea, previas justificaciones al respecto, tratada como tal por las autoridades competentes. No será revelada, por tanto, sin autorización de la parte que la haya presentado. Es la parte afectada la que determina si una información es

confidencial o no y ello estará en función de que se puedan lesionar los intereses comerciales legítimos de las empresas.

Simultáneamente al trámite nacional, el trámite GATT de toda medida de salvaguardia obliga a sus promotores a notificar al Comité de Salvaguardias la intención de iniciar las investigaciones, cuando se haya constatado el perjuicio grave o cuando se haya adoptado la decisión de aplicar una medida de salvaguardia.

De acuerdo al procedimiento normal, una vez finalizada la investigación nacional, el miembro que se proponga aplicar o prorrogar una medida de salvaguardia, dará oportunidades adecuadas para que se celebren consultas previas con los Miembros que tengan un interés sustancial como exportadores del producto para examinar los problemas planteados y llegar a un acuerdo sobre las restricciones a imponer y las eventuales compensaciones.

El último trámite, sería la notificación por parte de los miembros interesados al Consejo de Comercio de Mercancías, por medio del Comité de Salvaguardias, de los resultados de las consultas, de las leyes, reglamentos y procedimientos en materia de salvaguardias.

Sin embargo, en circunstancias críticas en las que la demora entrañaría un daño difícilmente reparable, está previsto un procedimiento excepcional, en virtud del cual podrá adoptarse una medida de salvaguardia provisional, sin necesidad de cumplir todos los trámites del procedimiento normal. En todo caso, deberá justificarse que es indispensable dicha acción urgente. La salvaguardia provisional sólo se podrá imponer por un plazo máximo de doscientos días, plazo durante el cual se deberá llevar a cabo la investigación sobre la solicitud de salvaguardia definitiva por el procedimiento normal.

Al contrario de la salvaguardia normal, que se puede traducir en una restricción cuantitativa, las medidas provisionales de salvaguardia sólo implicarán incrementos en el arancel aplicado a las mercancías de importación a las que se les imponen medidas de salvaguardia.

No obstante, si a raíz de dicha investigación, se demuestra que el aumento de las importaciones no es el causante de los problemas del sector de la producción nacional que reclama la medida de salvaguardia, deberá devolverse a los importadores dicho recargo en los aranceles.

También, en el caso de imposición de medidas de salvaguardia provisionales, deberán ser notificadas al Comité de Salvaguardias.

### *El Acuerdo sobre Salvaguardias, fruto de la Ronda Uruguay, introduce una serie de precisiones en relación al artículo XIX que lo hacen más equitativo*



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

prorrogar una medida de salvaguardia procurará, con la mediación del Comité de Salvaguardias, compensar a los países exportadores que se verían afectados por tal medida, mediante concesiones de naturaleza equivalente.

Si las partes en conflicto no llegan a un pacto, está previsto que los países exportadores afectados puedan, una vez puesto en conocimiento del Consejo de Comercio de Mercancías del GATT, suspender concesiones equivalentes al miembro que invoca la salvaguardia.

#### IV. Las cláusulas de salvaguardia y los países en desarrollo

Los países en desarrollo miembros del GATT tienen una serie de ventajas, tanto cuando imponen medidas de salvaguardia a terceros, como cuando dichas medidas son impuestas a sus exportaciones.

En los casos de medidas de salvaguardia contra un producto originario de un país en desarrollo, sólo se aplicarán estas medidas cuando su participación en las importaciones exceda del 3 por 100, siempre que los países en desarrollo miembros, con una participación en las importaciones inferior al 3 por 100, no representen en conjunto más del 9 por 100 de las importaciones totales del producto en cuestión.

Por otro lado, en su vertiente interna, todo país en desarrollo Miembro tendrá derecho a prorrogar hasta diez años, es decir dos años más que los demás, el período máximo de aplicación de una medida de salvaguardia.

#### V. Derogación de las antiguas medidas de salvaguardia

Uno de los objetivos de la Ronda Uruguay era la regularización del control multilateral de las medidas de restricciones comerciales, incluso a las aplicadas en base a las normas del GATT.

Esta falta de control era más patente porque muchas medidas de salvaguardia preexistentes habían sido pactadas bajo la forma de restricciones cuantitativas, licencias discrecionales o convenios voluntarios de autolimitación u otras fórmulas de efecto equivalente que, a menudo, no respondían a la debida transparencia del artículo XIX del GATT.

En virtud del nuevo Acuerdo, los países miembros adaptarán a las nuevas reglas todas las medidas de salvaguardia aplicadas al amparo del artículo XIX del GATT de 1947, que estén vigentes en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC). Los plazos para esta puesta al día serán, como mucho, de ocho

años después de la fecha en que se hayan aplicado por primera vez o cinco años después de la fecha de entrada en vigor de la OMC, si esta fuera posterior. (La entrada en vigor de la OMC tendrá lugar, previsiblemente, el uno de enero de 1995).

Esto supondrá los siguientes compromisos en relación a las antiguas medidas:

a) Todas las medidas de salvaguardia provisionales basadas en el art. XIX del GATT deberán acomodarse a los requisitos del presente Acuerdo. Si no se produce la adaptación, se deberán eliminar en un plazo de cuatro años las cláusulas que no tengan plazo de caducidad y también las medidas provisionales que se hubiesen tomado sin las obligaciones mínimas de notificación y reexamen de las condiciones.

b) Los acuerdos de autolimitación de las exportaciones, de comercialización y de vigilancia de precios, etcétera entre los Estados Miembros que existan

a la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC se pondrán en conformidad con el presente Acuerdo o se eliminarán progresivamente, también, en un plazo no superior a cuatro años, a partir de la fecha

de entrada en vigor de la OMC.

La eliminación progresiva de las medidas de salvaguardia no legítimas se llevará a cabo con arreglo a calendarios que los Miembros interesados presentarán al Comité de Salvaguardias a más tardar ciento ochenta días después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

Cada Estado Miembro, no obstante, tendrá derecho a una única excepción en los plazos de desmantelamiento de las cláusulas de salvaguardia preexistentes. Por ejemplo, en el caso de la CEE, las medidas sobre autolimitación de exportaciones japonesas de automóviles a la CEE, prevén como fecha excepcional de expiración el 31 de diciembre de 1999, fecha que rebasa en un año los plazos de derogación previstos con carácter general.

#### VI. El Comité de Salvaguardias

##### A. Objetivos

Este Comité, en el que pueden participar los representantes de los Estados Miembros interesados, se convierte en el órgano institucional, dentro de la futura OMC, que servirá de cauce para la tramitación y vigilancia de las medidas de salvaguardia.

Los Miembros deberán dirigirse al Comité de Salvaguardias, cuando:

a) Inicien un proceso de investigación relativo a la amenaza de perjuicio grave y las causas del mismo.

*Las medidas de salvaguardia pueden adoptar la forma de recargos en los aranceles o la de imposición de restricciones cuantitativas*



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

b) Constaten que existe un perjuicio grave a causa del aumento de las importaciones.

c) Adopten la decisión de aplicar o prorrogar una medida de salvaguardia.

Tanto en los casos de solicitud de una medida de salvaguardia, como para una prórroga, se deberá facilitar al Comité la documentación justificativa de las peticiones propuestas. Esta información se facilitará a los demás países afectados, a fin de que, en su caso, sean negociadas las concesiones que tendría que efectuar el promotor de la medida.

El Comité de Salvaguardias promoverá las negociaciones de las partes afectadas que conduzcan a las medidas de salvaguardia, las políticas de ajuste adoptadas, las compensaciones ofrecidas a los países perjudicados, etcétera. Estas se notificarán al Consejo del Comercio de Mercancías. Por último, el Comité vigilará los procedimientos administrativos en que se sustancien la aplicación de las medidas de salvaguardia.

#### B. La composición del Comité

El Comité de Salvaguardias, que dependerá del Consejo del Comercio de Mercancías, estará formado por todos aquellos Estados Miembros que deseen participar en el mismo. Sus funciones principales son las siguientes:

a) Vigilar la aplicación del Acuerdo e informar al Consejo del Comercio de Mercancías, sobre su aplicación.

b) Controlar que se han cumplido por los países que imponen medidas de salvaguardia, los procedimientos del Acuerdo sobre Salvaguardias.

c) Examinar que tanto las medidas de salvaguardia impuestas como las compensaciones efectuadas son sustancialmente equivalentes.

#### VII. La solución de diferencias

Estas se enmarcan según lo previsto en los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General, aplicados según lo previsto en el anexo II del Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio, referido al «Entendimiento relativo a las normas y procedimiento por los que se rige la solución de diferencias».

#### VIII. Valoración del Acuerdo

Los resultados de la Ronda Uruguay para la CE y España en materia de salvaguardia tenían gran importancia. Desde una óptica ofensiva, se pretendía que la cláusula de salvaguardia no pudiese utilizarse para limitar el acceso de las mercancías comunitarias a los mercados de terceros países. En su vertiente defensiva, se buscaba un instrumento útil a la hora de proteger los intereses legítimos de los productores comunitarios even-

tualmente afectados. En ambos casos, los resultados han sido moderadamente favorables.

El Acuerdo sobre Salvaguardias del artículo XIX del GATT ha sido positivo para facilitar unos mercados de terceros países más abiertos, por los siguientes motivos:

- El reforzamiento de las reglas y disciplinas del GATT y, en particular, la clarificación de los procedimientos, los plazos y los requisitos para invocar la cláusula por los miembros afectados.

- La obligación de suprimir las restricciones cuantitativas en vigor que no se adapten a los requisitos del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre medidas de salvaguardia.

- El compromiso de que cualquier cuota que se negocie deberá ampliarse periódicamente durante su vigencia.

En esta misma línea, el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre salvaguardias a las importaciones que se establezcan por motivos de Balanza de Pagos, y que complementa a los artículos XII y XVIII del GATT, señala que dichas cláusulas deberán instrumentarse mediante «medidas basadas en precios», como recargos arancelarios o depósitos previos a la importación, mejor que con restricciones cuantitativas.

Desde el punto de vista defensivo, se estima que el Acuerdo sobre la cláusula de salvaguardia que ampara un sector productivo ha recogido los intereses españoles y comunitarios, por los siguientes motivos:

- La aplicación regional de la cláusula de salvaguardia permitirá que la Comunidad Europea pueda invocarla para un Estado Miembro determinado, si las importaciones y el daño grave se concentran en el mismo.

- La selectividad aceptada por el Acuerdo permite al que invoca la salvaguardia, distribuir la cuota resultante de una cláusula entre los terceros países exportadores, teniendo en cuenta el daño que cada uno ocasiona.

- No se podrán adoptar represalias cuando las medidas de salvaguardia no sobrepasen los tres años.

En cualquier caso, la tramitación y la eventual adopción de una medida de salvaguardia dentro de la UE será complicada. La demostración del daño a un sector productivo determinado, salvo que el daño se concentre regionalmente, no será fácil, sobre todo después de la ampliación de la Comunidad.

Un plan de reestructuración efectivo del sector industrial de que se trate será otra de las condiciones para aceptar una cláusula de salvaguardia.

Asimismo, a diferencia de lo que sucede en el caso de las medidas antidumping o antisubvención, se precisará la mayoría cualificada en el Consejo de Ministros, para que la petición de un Estado Miembro para la imposición de este tipo de medidas salga adelante.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

# Acuerdo sobre normas de origen

NICOLÁS LÓPEZ LÓPEZ \*

## I. Introducción

### 1. La cuestión del origen de las mercancías

El origen o la «nacionalidad» de las mercancías, de manera que se vinculen a un país determinado, es una cuestión presente en una serie de disposiciones de carácter aduanero y comercial. La confluencia respecto a dicha cuestión de las áreas de interés del GATT y del Consejo de Cooperación Aduanera queda reflejado, como se verá, en el sistema que establece el Acuerdo, que vamos a comentar.

Por normas de origen se entienden las previsiones específicas desarrolladas a partir de principios establecidos por las legislaciones nacionales o por acuerdos internacionales («Criterios de origen»), aplicadas a un país para determinar el origen de los bienes objeto de su comercio.

En el texto del Acuerdo General, aunque las referencias al origen de las mercancías son escasas, la significación del concepto aparece ya en su artículo I en el que uno de los principios básicos del GATT, el de concesión del tratamiento de nación más favorecida, se aplica a los productos originarios de los territorios de las otras partes contratantes, es decir, los beneficios del GATT se aplican a los productos de los países miembros en función de su origen y no en función del país del que puedan provenir, si éste es un tercer país. Se eligió pues el criterio de origen excluyendo el de procedencia.

En la práctica, sin embargo, la importancia de la determinación del origen se presenta de manera más acusada no en los casos de normas de origen no preferenciales, sino en los casos en los que, de manera contractual o autónoma, se procede a otorgar preferencias arancelarias, debiendo asegurar las normas que de dicho trato preferencial se beneficien únicamente los productos originarios de los países acreedores al mismo.

Así, en el caso de las preferencias autónomas la cuestión del origen ha adquirido una especial relevancia por el desarrollo de los sistemas de preferencias generalizadas.

En cuanto a las zonas de libre comercio y otros acuerdos similares, la cuestión del origen reviste tam-

bién particular importancia dado que los países participantes siguen operando con su propia estructura arancelaria en los intercambios llevados a cabo con países no pertenecientes a la zona, por lo que las mercancías importadas tienen que hacer frente a niveles arancelarios diferentes según el país de importación, mientras que sólo las originarias de uno de los Estados miembros pueden circular dentro de una zona en franquicia arancelaria o con derechos reducidos.

En una unión aduanera el problema del origen reviste menor intensidad dada la existencia de un arancel común y que las mercancías, una vez ingresadas en la zona, pueden circular libremente, en general, dentro de la misma, por lo que puede decirse que la cuestión del origen pierde importancia una vez que se finaliza el período de transición y queda establecido el arancel común.

En el caso concreto de la Unión Europea, las normas de origen son de aplicación en los intercambios extracomunitarios, diferenciándose la legislación según se regule el origen no preferencial, o el preferencial.

Por otra parte, junto a las normas para la determinación del origen son también relevantes, desde el punto de vista aduanero y comercial, los procedimientos relativos a los certificados de origen y otras formalidades que den evidencia del origen, facilitando su control y las operaciones de despacho aduanero.

En lo que respecta al GATT, el conjunto de los requisitos y formalidades sobre el origen es uno de los elementos a contemplar en cuanto a las disposiciones del artículo VIII, relativo a los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.

Asimismo, la cuestión tiene también relación con las obligaciones del artículo IX, referente a las marcas de origen, aunque la problemática es diferente.

La conveniencia de la simplificación y armonización de las reglas de origen ha sido siempre sentida y puede decirse que aunque los problemas suscitados en este área eran menos importantes que los presentes en otras áreas aduaneras, tales como la de nomenclatura y valoración, no dejaron nunca de ser objeto de atención.

Se trata, en definitiva, de que las normas de origen se atengan a una serie de requisitos, entre ellos las de que sean claras y previsibles y no creen por sí mismas o en su aplicación obstáculos al comercio. No puede resaltarse, por otra parte, la conveniencia de su armoniza-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

\* Delegación Permanente de España ante Organismos Internacionales de la ONU y ante el GATT.

ción a nivel internacional en el mayor grado posible, ya que, por muy adecuados que resulten los sistemas individuales que se adopten la reducción de su diversidad contribuye claramente a facilitar las corrientes de comercio internacional.

## 2. La Convención de Kyoto

En lo que respecta al GATT, habían tenido lugar algunos intentos de armonización a partir de los años cincuenta que no produjeron frutos muy significativos.

En cuanto al Consejo de Cooperación Aduanera, en el contexto de sus preocupaciones y trabajos para la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros, se consideró, tras dar una serie de pasos en tal dirección, que la forma más efectiva de asegurar algún grado de uniformidad en la legislación aduanera a nivel mundial era proceder al establecimiento de una Convención, llegándose así en el año 1973 al establecimiento de la Convención Internacional para la simplificación y armonización de las reglas y procedimientos de Aduanas («Convención de Kyoto») que abrió camino a un cierto nivel de armonización, puede decirse que no muy elevado ya que deja a sus signatarios un significativo grado de opcionalidad en cuanto a los sistemas que adopten.

La Convención consta de dos partes separadas. La primera consiste en el cuerpo de la Convención, de aplicación general para todos los signatarios, y la segunda en una serie de Anexos dedicados a procedimientos aduaneros específicos, cada uno de los cuales constituye, junto con el cuerpo de la Convención, una Convención separada. Aunque en los objetivos que se marcaron se contemplaron unos treinta anexos, se consideró oportuno poner en marcha la Convención con un número limitado e ir añadiendo otros en el futuro. Las partes contratantes pueden aceptar o no cada anexo y al aceptar un anexo pueden hacer reservas sobre algunas de las prácticas recomendadas que contiene.

Respecto al origen de las mercancías se han incorporado tres Anexos, que son el D.1, relativo a las reglas de origen, el D.2 relativo a la prueba documental del origen y el D.3, relativo al control de dicha prueba documental.

La Comunidad Europea y Estados miembros a título individual, entre ellos España, han adoptado los Anexos D.1 y D.2, con una serie de reservas.

## 3. Criterios de determinación del origen

El primero de los criterios básicos aplicados es el de las mercancías producidas totalmente en un país dado. Aunque su presencia en los sistemas de origen es muy generalizado se aplica, de hecho, a un número reducido de mercancías, principalmente productos básicos, ya que, en la realidad, los criterios para la determinación del origen han de hacer frente generalmente a problemas más complicados, en unas economías cada vez más globalizadas en las que en la producción de las mercan-

cías han tomado parte dos o más países, debiendo determinarse cuál es su origen a partir de la presencia de materias, elementos, etc. de diversos países.

Para estos supuestos, el criterio básico es el de la transformación sustancial, atribuyéndose el origen al último país en el que se ha realizado una transformación sustancial.

En la práctica, se pueden seguir varios métodos, cada uno con sus ventajas e inconvenientes, por lo que se pueden emplear de manera combinada, utilizando uno como principal:

- el que requiere que para que se considere que el producto ha sufrido una transformación o un trabajo suficiente, cuando se clasifique en una partida arancelaria diferente que sus inputs en la nomenclatura arancelaria que se aplique.
- las listas de operaciones de fabricación o elaboración que se consideran suficientes para conferir origen.
- el de los porcentajes «ad valorem», en el cual la transformación se determina en función de porcentajes de los materiales utilizados o del valor añadido.

## 4. Negociación en la Ronda Uruguay

En el cuadro de los ambiciosos objetivos perseguidos en la negociación de la Ronda, se vio la conveniencia de abordar la materia de las normas de origen, como una de las piezas del área de las negociaciones dedicada a las disposiciones sobre reglas y disciplinas.

Las negociaciones desembocaron en el establecimiento del Acuerdo sobre Normas de Origen que pasamos a comentar. El Acuerdo se ha limitado a las normas de origen no preferenciales, pero se acompaña como Anejo II del mismo una Declaración común acerca de las normas de origen preferenciales.

## II. Acuerdo sobre normas de origen

### 1. Líneas generales

El Acuerdo persigue el establecimiento y aplicación en condiciones de transparencia de normas de origen claras, previsibles y coherentes que faciliten las corrientes comerciales.

Para ello el Acuerdo, en sus líneas generales:

- a) Fija, en el marco de la conjunción de esfuerzos del GATT y del Consejo de Cooperación Económica Aduanera, un programa de trabajo de armonización de las normas de origen, que habrá de desembocar en un futuro Anexo que formará parte integrante del Acuerdo
- b) Establece las disciplinas que han de regir la aplicación de las normas de origen.
- c) Prevé el sistema institucional necesario para el funcionamiento del Acuerdo y consecución de los objetivos que persigue.
- d) Establece una serie de disposiciones en materia de notificación, examen y de solución de diferencias.



**LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT**

## 2. Definiciones y ámbito de aplicación (Parte I del Acuerdo)

El Acuerdo entiende por normas de origen las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un Miembro para determinar el origen de los productos siempre que tales normas no estén relacionadas con regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del artículo I del GATT.

Se señala, en consecuencia, que las normas de origen objeto del Acuerdo son las utilizadas en instrumentos de política comercial no preferenciales, tales como en la aplicación: del trato de nación más favorecida en virtud de los artículos I (Trato general de nación más favorecida), II (Listas de concesiones), III (Trato nacional en materia de tributación y reglamentaciones interiores), XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas) y XIII (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas) del GATT de 1994; de los derechos antidumping y de los derechos compensatorios, de las medidas de salvaguardia; de las prescripciones en materia de marcas de origen previstas en el artículo IX del GATT; y de cualesquiera restricciones cuantitativas o contingentes arancelarios discriminatorios. Comprenderán también las normas de origen utilizadas para las compras del sector público y las estadísticas comerciales.

## 3. Disciplinas que han de regir la aplicación de las normas de origen

En su parte II, artículos 2 y 3, el Acuerdo establece una serie de disciplinas sobre la aplicación de las normas, tanto sobre el período de transición, hasta que se lleve a término el programa de trabajo para la armonización de las normas, como para después del período transitorio, en las que se tienden a plasmar los objetivos del Acuerdo de claridad de las normas, administración de las mismas de forma coherente, uniforme, imparcial y razonable, de aplicación no discriminatoria y de ausencia de efectos distorsionadores en el comercio mundial. Asimismo, las disciplinas contienen una serie de requisitos en torno a cuestiones tales como la publicación de las disposiciones sobre normas de origen, a los dictámenes de origen, al carácter no retroactivo de las normas o de sus modificaciones, a la revisión de las medidas administrativas en la materia por tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos independientes o al tratamiento de la información de carácter confidencial.

## 4. Disposiciones en materia de instituciones, notificación, examen, consulta y solución de diferencias

En cuanto a instituciones, el Acuerdo establece un Comité de Normas de Origen integrado por cada uno de

sus Miembros para examinar y tratar las cuestiones relativas al funcionamiento y objetivos del Acuerdo («el Comité»). Asimismo, se establece un Comité Técnico de Normas de Origen («el Comité Técnico»), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, que realizará la labor técnica conducente a la armonización y llevará a cabo las funciones de carácter técnico que se le señalan en el Anexo I del Acuerdo.

Como una concreción más del principio básico de transparencia, se establece en el artículo 5 la obligación de sus Miembros de comunicar en un plazo de noventa días a partir de la entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sus normas de origen, decisiones judiciales y disposiciones de aplicación general en la materia que se hallen en vigor en esa fecha. Además, durante el período de transición hasta que se lleve a término el programa de trabajo para la armonización, los Miembros deberán publicar un aviso, con una antelación mínima de sesenta días, sobre la modificación de sus normas de origen o el establecimiento de nuevas normas.

Para la celebración de consultas y solución de las diferencias que surjan entre los Miembros en relación con sus derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo, se aplicarán las disposiciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, en el que el Acuerdo sobre Normas de Origen figura como uno de los «acuerdos abarcados» en el Apéndice 1, sin disponer, como es el caso de algunos otros acuerdos, de normas y procedimientos especiales adicionales.

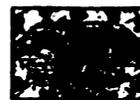
## 5. Armonización de las normas de origen

Para la consecución de los objetivos de la armonización de las normas de origen y, en particular, de una mayor seguridad en el desarrollo del comercio mundial, se establece en el artículo 9 que la Conferencia Ministerial, órgano supremo en la estructura de la OMC, emprenderá un programa de trabajo, conjuntamente con el Consejo de Cooperación Aduanera, que se iniciará tan pronto como sea posible después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y se llevará a término en un plazo de tres años.

El programa será desarrollado por el Comité de Normas de Origen y el Comité Técnico a partir de una serie de principios básicos. El Comité Técnico elaborará interpretaciones y opiniones que facilitará al Comité de Normas de Origen dentro de unos plazos determinados y por sectores de productos tal como se presentan en los diversos capítulos o secciones de la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).

En este sentido:

a) En cuanto a los productos obtenidos totalmente y operaciones o procesos mínimos, el Comité Técnico elaborará definiciones armonizadas de los productos que han de considerarse obtenidos totalmente en un país y de las operaciones o procesos mínimos que, por sí no confieren origen a un producto.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

b) En cuanto a la transformación sustancial, el Comité Técnico considerará, sobre la base de este criterio, la utilización del cambio de subpartida o partida arancelaria al elaborar normas de origen para determinados productos o para un sector de productos y, cuando sea apropiado, el cambio mínimo dentro de la nomenclatura suficiente para satisfacer este criterio.

c) Tras llevar a cabo la labor mencionada en el apartado anterior y para cada sector de productos o categoría individual de productos en que el solo uso de la nomenclatura del Sistema Armonizado no permita decir que hay transformación sustancial, el Comité Técnico considerará, sobre la base del criterio de transformación sustancial la utilización, de manera complementaria o exclusiva de otros elementos, entre ellos porcentajes ad valorem y/u operaciones de fabricación o elaboración.

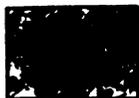
El Comité de Origen examinará periódicamente las interpretaciones y opiniones que el Comité Técnico le irá presentando como resultado de su labor, con miras a suscribir esas interpretaciones y opiniones. Una vez finalizada toda la labor emprendida el Comité examinará los resultados por lo que respecta a su coherencia global y la Conferencia Ministerial establecerá tales resultados del programa de trabajo en materia de armonización en un anexo que formará parte integrante del Acuerdo y fijará, asimismo, un marco temporal para la entrada en vigor de dicho anexo.

### III. Declaración común acerca de las normas de origen preferenciales

Como Anexo II al Acuerdo, reconociendo que algunos de sus Miembros aplican normas de origen preferenciales en vez de normas de origen no preferenciales, se contiene una Declaración Común sobre tales normas entendiéndose por ellas las leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general aplicados por un miembro para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias que sobrepasen la aplicación del párrafo 1 del Título I del GATT.

Respecto a tales normas los Miembros convienen en asegurarse de una serie de extremos, muy similares a los recogidos en las previsiones sobre normas no preferenciales.

Asimismo, los Miembros convienen en facilitar a la Secretaría, para su distribución, sus normas de origen preferenciales, con una lista de los acuerdos preferenciales correspondientes, las decisiones judiciales y las disposiciones administrativas de aplicación general en relación con sus normas de origen preferenciales, vigentes en la fecha de entrada en vigor de la OMC para el Miembro de que se trate. Además, comunicarán las modificaciones de sus normas o sus nuevas normas de origen preferenciales.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

# Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI

## Acuerdo «Antidumping»

JUANA DOMÍNGUEZ NAVARRO\*

### I. Introducción

Una empresa realiza «dumping» cuando vende en el mercado de exportación a precios inferiores a los practicados en el mercado de origen. Para mantener el «dumping» indefinidamente, la empresa exportadora debe contar con la posibilidad de restringir el acceso a su mercado de origen. De modo que los productos exportados en «dumping» no se reexporten al mercado interior.

Los motivos para realizar prácticas de «dumping» son muy variados y dependen en general de las estrategias de la empresa exportadora y de cual sea su situación. Uno de ellos puede ser, si cuenta con capacidad sobrante de producción y ventas en el mercado local que cubran la totalidad de los costes fijos, aprovechar los mercados exteriores para realizar operaciones de exportación, que cubran, como mínimo, los costes variables, lo que aumenta el beneficio total de la empresa.

También puede tratarse de una empresa cuyo objetivo sea la búsqueda de una cuota de mercado, aun a costa de afrontar pérdidas. Este caso, llevado a límites extremos puede ser el del «dumping» depredador que es capaz de destruir la producción del país importador. Al eliminar la competencia, la empresa puede entonces subir los precios con obtención de grandes beneficios. Sin embargo, hay escepticismo sobre la eficacia de este «dumping» destructor, ya que no será posible mantener precios elevados durante mucho tiempo, ante la amenaza de nuevos exportadores al país de importación que presionen a la baja de nuevo los precios.

La problemática del «dumping» tiene una larga historia y ya Adam Smith describía este tipo de estrategias. Pero hasta finales del siglo pasado, con la formación de un sistema económico mundial interdependiente y la creación de monopolios y oligopolios, el problema del «dumping» no alcanzó relevancia económica. En 1921 se promulgó en Estados Unidos la primera Ley «Antidumping» y en 1926 el economista americano Jacob Viner publicó su «Memorandum on dumping» que constituye una contribución fundamen-

\* Subdirección General de Política Arancelaria, Ministerio de Comercio y Turismo.

tal, no sólo en cuanto a la definición del fenómeno, sino en lo relativo a los medios necesarios para contrarrestarlo. La importancia de las ideas y doctrinas por él expuestas han ejercido una gran influencia en los trabajos de elaboración de la Carta de La Habana y también en el GATT.

Cuando éste se negoció en 1947, ante la problemática existente en el comercio mundial por prácticas de «dumping» y las medidas adoptadas en contra de estas prácticas, se recogió este concepto en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, donde se define el «dumping» como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior al valor normal del país exportador.

Asimismo establece, que el «dumping» sólo será condenable si causa o amenaza causar un perjuicio a una producción existente de una parte contratante o si se retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. De este modo se justifica la imposición de medidas «antidumping» cuando haya simultáneamente «dumping» y daño a la producción nacional del producto similar en el país de importación.

Transcurrido el tiempo, algunos países comenzaron a sufrir las consecuencias de la aplicación de las legislaciones «antidumping» nacionales de sus socios comerciales, al utilizar las medidas «antidumping» como nuevas barreras al comercio. Para homogeneizar las prácticas «antidumping», se adoptó una primera normativa «antidumping» común o Código «antidumping» en la Ronda Kennedy del GATT (1962-1967). Más tarde, la Ronda Tokio (1973-1979) dio lugar a un nuevo Código «antidumping».

Por lo tanto, las medidas «antidumping» constituyen un instrumento de defensa comercial, cuya base jurídica se recoge en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y cuya instrumentación se regula mediante el Acuerdo para la aplicación del artículo VI.

Durante los últimos años, los signatarios del Código «antidumping» del GATT han aumentado su utilización de tal manera que en el período comprendido entre 1980 y 1990 se han abierto 1.456 nuevos procedimientos «an-



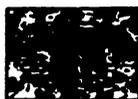
LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

«dumping», correspondiendo la mayoría a Australia (421), Estados Unidos (395), Canadá (294) y la Unión Europea (271). En este momento treinta Partes Contratantes del GATT cuentan con legislación «antidumping» y otras doce la tienen en preparación.

Este incremento de medidas «antidumping» ha sido paralelo al escaso recurso a la cláusula de salvaguardia como instrumento de defensa comercial, por las dificultades que ha planteado su gestión en países con problemas de importaciones.

Todo lo anteriormente descrito ha conducido a potenciar las medidas «antidumping» como instrumento de defensa comercial. Por esta razón, el Acta Final de la Ronda Uruguay contiene un nuevo Acuerdo «Antidumping» en el cual se ha introducido un conjunto de disposiciones que establecen reglas de procedimiento más estrictas y con mayores precisiones técnicas que en el Código anterior.

Este nuevo Acuerdo pretende dotar de una mayor eficiencia a este instrumento de defensa comercial y simultáneamente garantizar las exportaciones contra el empleo abusivo de medidas «antidumping», logrando una mayor transparencia en el desarrollo de los procedimientos «antidumping».



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

## II. Desarrollo del texto

La existencia de «dumping» es condición necesaria pero no suficiente para la imposición de medidas que neutralicen sus efectos. Es necesario además, demostrar que este «dumping» está produciendo un daño importante a la producción nacional del producto similar en el país importador.

El desarrollo que vamos a realizar del nuevo Acuerdo «Antidumping» seguirá básicamente estos dos pasos, es decir, en primer lugar se procederá a ver las condiciones necesarias para la determinación de la existencia de «dumping», para seguir con un análisis de la determinación del daño a la industria nacional del país importador. A continuación, se señalarán las diferentes fases a llevar a cabo en el procedimiento de investigación hasta la resolución del expediente.

### 1. Determinación del «dumping»

Existe «dumping» cuando se realiza una exportación de una mercancía a un tercer país, a precios inferiores al valor normal del producto similar en el país de exportación.

Para la determinación del «dumping» es obligado comparar los precios de exportación con el valor normal en el mercado interior del país exportador y de esta manera obtener el margen de «dumping». Esta determinación que conceptualmente parece sencilla, se complica enormemente a la hora de llevarlo a la práctica, ya que cuando no se dispone del valor normal y del precio de exportación tal como se definirán posteriormente,

hay que proceder a su cálculo por diferentes vías, rindiendo en determinadas ocasiones bastante complejo todo a la hora de realizar los ajustes necesarios para la comparación de ambos valores.

Por esta razón se procederá en primer lugar a definir el procedimiento del cálculo del margen de «dumping» para aquellos casos que no presenten gran complejidad, para explicar posteriormente, los diversos métodos y cálculos que deberán realizarse para la obtención del valor normal y del precio de exportación en aquellos casos más complejos.

### Cálculo del margen de «dumping» en situaciones en que los precios son representativos

#### A) Valor normal.

El valor normal es el precio franco fábrica a pagar en el mercado interior del país exportador en operaciones comerciales normales del producto similar al exportado y destinado a ser consumido en este mercado de origen. Al determinar el valor normal se tendrá en cuenta los descuentos comerciales que el exportador haya podido conceder en su propio mercado.

Se consideran operaciones comerciales normales aquellas transacciones entre partes independientes que han producido un beneficio razonable al vendedor.

Se entiende por producto similar a aquel producto que sea idéntico, es decir, semejante en todos los aspectos al producto considerado, o cuando no exista otro producto que presente características muy parecidas. Es decir, no se trata de un producto directamente competitivo, sino de un producto similar (1).

#### B) Precio de exportación

El Acta final de la Ronda Uruguay dentro de las normas de valoración en Aduana, define que el valor en Aduana de las mercancías importadas, será el valor en Aduana de la transacción, es decir el precio realmente pagado por el importador por las mercancías cuando éstas se venden en el mercado interior del país de importación. Entonces el precio de exportación será el precio franco fábrica neto de impuestos a pagar en el momento de la importación, igual que sucedía al determinar el valor normal en el mercado interior, este precio se reducirá en los descuentos comerciales que corresponda.

#### C) Comparación. Margen de «dumping»

Para la determinación del margen de «dumping» se compararán el valor normal y el precio de exportación. Esta comparación deberá ser equitativa, es decir, se hará en el mismo nivel comercial normalmente «ex-works» y en fechas lo más próximas posible. Para que esta comparación sea válida, habrán de realizarse ajustes

(1) Las versiones francesa y española del Acuerdo «Antidumping» definen «producto similar» y la versión inglesa se refiere a «like product». Aunque los términos se confunden en el lenguaje común, de hecho, las diferencias dadas que la terminología inglesa contempla una interpretación más restrictiva del producto.

ra tener en cuenta las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios, es decir, en:

- las características físicas.
- los gastos comerciales.
- los gravámenes a la importación e impuestos indirectos.

- En el caso de haber diferencias en las características físicas entre el bien exportado y el comercializado en el mercado interior, se realizará una estimación razonable de la diferencia de valor que suponen las distintas características físicas.

- Los ajustes por gastos de ventas tienen por objeto poder estimar ambos precios en una situación en el mismo nivel comercial, es decir, «ex fábrica», por lo que se deducen los gastos de transporte, seguros, descarga, embalajes etc., tanto del precio en el mercado interior como en el de exportación.

- El ajuste por gravámenes a la importación e impuestos indirectos se produciría, por ejemplo, en el caso de una devolución de impuestos indirectos al realizar la exportación o en el caso de haber utilizado regímenes de perfeccionamiento activo para la exportación.

Una vez determinados el valor normal y el precio de exportación y realizados los ajustes que procedan, se comparan ambos precios. El margen de «dumping» es el importe en que el valor normal supera al precio de exportación.

El procedimiento descrito hasta este momento sería el caso más sencillo y que no hubiera presentado problemas adicionales en el momento de considerar tanto el valor normal, como el precio de exportación. Pero la experiencia dentro de un procedimiento «antidumping», hace prever casos en que ambas determinaciones no sean tan fáciles de obtener. Por esta razón el Acuerdo «antidumping» plantea soluciones para aquellos casos que necesiten cálculos suplementarios a los ya indicados y que pasamos a describir a continuación.

#### Cálculo del margen de «dumping» en situaciones en que los precios no son representativos

##### A) Valor normal

Para la determinación del valor normal puede ocurrir que no haya un precio de referencia en el mercado interno del país exportador por alguno de los siguientes motivos:

1. El producto similar no se venda en el mercado interno del país exportador.
2. Las ventas del producto similar en el mercado doméstico se realicen en un volumen muy pequeño (se

considera suficiente para la determinación del valor normal que las ventas destinadas al consumo del mercado interno en el país exportador representen el 5 por 100 o más, de las ventas del producto considerado en el país importador).

3. El país exportador no tenga una economía de libre mercado y por lo tanto los precios interiores no vengan fijados por el mercado.

4. Las ventas se han realizado a precios inferiores a los costes, es decir, han sido ventas a pérdida.

1. y 2. En las dos primeras situaciones, es decir, cuando el producto similar no se venda en el mercado interno del país exportador o cuando estas ventas se realicen en un volumen muy pequeño, se podrá considerar como valor normal:

- El precio de exportación más elevado del producto similar a un tercer país, cuando éste sea representativo.

- El valor construido del producto similar en base a los costes de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta o de cualquier otro tipo más un beneficio razonable.

Los costes de producción se calcularán basándose en el conjunto de costes tanto fijos como variables.

El importe de los gastos administrativos, generales y los beneficios, se calculará en relación con los gastos y beneficios del productor o exportador por las ventas lucrativas de productos similares en el mercado interior.

Si no se dispone de esta información o es poco fiable, podrán considerarse por orden:

- Los gastos y beneficios del exportador para la misma categoría de productos o

- Los gastos y beneficios de otros exportadores del producto similar en el mercado interno o

- Cualquier otro método, siempre que el beneficio no exceda de aquel obtenido por otros exportadores para la misma categoría de productos.

3. En el caso de tratarse de importaciones procedentes de países que no tengan economía de mercado, el valor normal se determinará en base al precio en que se venda realmente un producto similar en un tercer país con economía de mercado para el consumo interior o el valor calculado del producto similar de un tercer país con economía de mercado.

4. Ventas realizadas a pérdida.

Se trata de aquellas ventas a precios inferiores a los costes, tanto en el mercado interno del país exportador como a un tercer país. El Acuerdo establece las situaciones en que dichas ventas pueden ser consideradas o no y en que forma, para el cálculo del valor normal.

### *La existencia de «dumping» es condición necesaria pero no suficiente para la imposición de medidas que neutralicen sus efectos*



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

- No podrán ser representativas para la determinación del valor normal, aquellas ventas a pérdida que se hayan efectuado durante un período prolongado (normalmente un año y siempre más de seis meses), en cantidades sustanciales (más del 20 por 100 del total de las ventas que se han tomado para el cálculo del valor normal) y a precios que no permitan recuperar los costes dentro de un plazo razonable.

Sin embargo, se pueden admitir para calcular el valor normal, ventas a pérdida si suponen menos del 20 por 100 del volumen total de ventas. Lógicamente, admitir como ventas normales estas ventas a pérdida conduce a un margen de «dumping» menor, que aquel que resultaría de considerar solo ventas a precios que generen beneficios.

Para todos los demás supuestos de pérdidas, es decir, de no recuperar los costes en un período razonable, el valor normal será un valor construido, que puede obtenerse ajustando los costes de producción para suprimir las pérdidas y lograr un beneficio razonable.

En el Acuerdo «Antidumping» se han introducido los ajustes en los costes de empresas que realizan ventas a pérdida como es el caso de la industria naciente (start-up operations) que debido al bajo volumen de fabricación en una empresa de nueva creación, los costes unitarios resultan excesivamente elevados. Estos costes tienden a normalizarse al alcanzar mayores producciones. En este caso, se permite utilizar como costes representativos, los costes al final del período de lanzamiento, que serán normalmente más bajos. o si éste se prolonga más allá del período de investigación, se permite reflejar los costes más recientes que se pueden tener en cuenta durante la investigación.

Otro caso que se contempla es el de aquellas empresas que tuvieren que incluir gastos no recurrentes de la producción futura o actual, obteniendo pérdidas en un determinado período. El ajuste a realizar no se especifica en el nuevo Acuerdo.

Estos costes que por las circunstancias descritas resultan superiores en un período de tiempo determinado, reflejarían un valor normal más elevado y por esta razón se permite realizar ajustes.

En el Acuerdo final no se contempla la realización de ajustes para aquellas empresas de comportamiento cíclico que sí aparecían en el texto de borradores anteriores.

- Las ventas a pérdida sí podrán ser consideradas para establecer el valor normal, en el caso en que los precios inferiores a los costes en el momento de la venta sean superiores a los costes medios ponderados del período de investigación, ya que se considera que en este caso, esos precios permiten recuperar los costes en un período razonable.

#### B) Precio de exportación

Para la obtención del precio de exportación, puede ocurrir que no exista tal precio o que al existir una aso-

ciación o un acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación que aparezca no refleje el precio real pagado.

Cuando no exista precio de exportación o exista un vínculo entre importador y exportador, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se venden por primera vez a un comprador independiente. En tales casos se realizarán ajustes para tener en cuenta todos los gastos (incluidos derechos e impuestos) que se hayan producido entre la importación y la reventa, así como un margen de beneficios razonable.

Si no pudiera obtenerse el precio de exportación de esta manera, el Acuerdo permite determinarlo sobre cualquier otra base razonable que la autoridad determine.

#### C) Comparación. Margen de «dumping»

Una vez determinado el valor normal y el precio de exportación, se realizará una comparación equitativa entre ambos en el mismo nivel comercial que normalmente se toma «ex fábrica» y así determinar el margen de «dumping». Se realizarán los ajustes ya descritos anteriormente, para tener en cuenta las diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios. También en este apartado, se prevén situaciones especiales y se introducen distintas formas de establecer las comparaciones.

Al haberse investigado distintos precios correspondientes a diferentes transacciones, los márgenes de «dumping» se establecerán comparando:

- Un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables.
- El valor normal y el precio de exportación, transacción por transacción.
- Un promedio ponderado del valor normal podrá compararse con los precios de exportación individuales cuando estos últimos sean considerablemente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos.

Pueden aplicarse técnicas de muestreo utilizando en el caso del valor normal aquellos precios que aparecen con más frecuencia o los más representativos y en el caso del precio de exportación aquellos precios que figuren cuando el volumen de transacciones sea importante.

Cuando la comparación de los precios exija una conversión de monedas, ésta deberá efectuarse utilizando el tipo de cambio de la fecha de venta que será la que figure bien en el contrato, pedido de compra, confirmación de pedido o en la factura. En el caso de producirse una exportación que requiera una venta de divisas en los mercados a término, se permite cobertura sobre la operación y se utilizará el tipo de cambio de la venta a término.

Al realizar la comparación, se debe ignorar el «dumping» «técnico», es decir, el que se obtendría como resultado de variaciones a corto plazo en los tipos d



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

cambio. Por lo tanto no se tendrán en cuenta las fluctuaciones en los precios de exportación debidas a variaciones de los tipos de cambio que tengan lugar durante el período de investigación si los exportadores en un plazo de sesenta días, como mínimo, ajustan sus precios de exportación de manera que reflejen movimientos sostenidos de los tipos de cambio.

## 2. Determinación del daño

Se entenderá por daño, el perjuicio importante causado a una producción nacional, una amenaza de daño importante a la producción nacional o un retraso sensible en la creación de esta producción.

La producción nacional se entiende como el conjunto de productores nacionales de productos similares o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta represente más del 50 por 100 de la producción total del producto similar.

Por lo tanto, tras ambas definiciones queda suficientemente aclarado qué debe ser un daño importante al sector fabricante del producto similar, a diferencia de la cláusula de salvaguardia que debería aplicarse en el caso de un daño grave para el sector fabricante de un producto idéntico o directamente competitivo.

Pueden excluirse del sector afectado, los productores nacionales que sean a la vez importadores del producto objeto de «dumping» o estén vinculados a exportadores o importadores. En este caso el Acuerdo especifica el tipo de vinculación que se considera y sería aquellos casos donde exista relación matriz-filial o de representación comercial.

En circunstancias excepcionales, el territorio de un Miembro podrá estar dividido en dos o más mercados y los productores de cada mercado podrán considerarse como una producción distinta, siempre que los productores del mercado objeto de «dumping», vendan la casi totalidad de su producto en dicho mercado y que la demanda no esté cubierta en grado sustancial por otros productores del territorio. Asimismo, las importaciones objeto de «dumping» se han de concentrar en dicho mercado y causar un daño a los productores de toda o casi toda la producción de ese mercado.

La determinación del daño se basará en un examen objetivo del incremento de las importaciones objeto de «dumping» y del precio de las importaciones analizando su efecto sobre los precios del producto similar en el país importador.

Una vez comprobado el daño en relación a los dos aspectos anteriores, se realizará un análisis de la evolución de los principales indicadores económicos de la producción nacional.

El desarrollo de este planteamiento básico será como sigue:

- En relación al volumen de las importaciones objeto de «dumping», se tendrá en cuenta si ha habido un aumento considerable de las mismas tanto en términos

absolutos como en relación con la producción o consumo del país importador, es decir, si se ha producido un incremento de la participación de las importaciones en el mercado del país importador, considerando no sólo el período de investigación, sino también la evolución en los años anteriores.

En este nuevo Acuerdo se podrán evaluar acumulativamente las importaciones de un producto procedentes de más de un país cuando sean objeto simultáneamente de investigaciones «antidumping».

No podrán acumularse aquellas importaciones cuyo margen de «dumping» sea inferior al 2 por 100, expresado como porcentaje del precio de exportación. Tampoco podrán acumularse aquellas importaciones que sean inferiores al 3 por 100 de las importaciones totales del producto en el país importador. Sin embargo, sí podrán acumularse estas importaciones consideradas como «insignificantes» originarias de distintos países, cuando en conjunto representen más del 7 por 100 de las importaciones del producto similar en el país importador.

- En relación al efecto de las importaciones objeto de «dumping» sobre los precios, hay que tener en cuenta, en primer lugar, si estas importaciones se encuentran en el mercado del país importador a precios considerablemente inferiores a los del producto similar.

Si así fuera, habría que investigar si se ha producido una erosión considerable en los precios de la producción nacional o si se ha impedido la subida de éstos que se hubiera producido, de no ser por la existencia de las importaciones objeto de «dumping».

Una vez comprobados los dos aspectos anteriores hay que investigar los efectos de las importaciones objeto de «dumping» sobre la producción nacional en relación a una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad, flujo de caja, precios internos, existencias, empleo y salarios.

Establecida la existencia de «dumping» y de daño, habrá que demostrar la relación causal entre ambos aspectos. Se examinarán otros factores como pueden ser la contracción de la demanda, efecto de otras importaciones, variaciones en la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas, la evolución de la tecnología o la productividad de la producción nacional.

Finalmente cabe adoptar medidas también, si existe una amenaza de daño. Para tener en cuenta la existencia de una amenaza de daño habrá que basarse en hechos y no simplemente en alegaciones. Debe haber razones convincentes para creer que se va a producir un aumento sustancial de las importaciones objeto de «dumping» como pudiera ser un crecimiento considerable de las importa-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

ciones en un corto período de tiempo, un exceso de capacidad de producción del exportador o una gran cantidad de stocks, del exportador para poder adoptar medidas.

### 3. Procedimiento de la investigación

Las investigaciones para determinar la existencia y los efectos de un supuesto «dumping» se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la producción nacional o en su nombre. Como ya se ha explicado anteriormente, deberá ser apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta representa más de un 50 por 100 de la producción total del producto similar. No se iniciará ninguna investigación cuando los productores que apoyen la solicitud representen menos del 25 por 100 de la producción total del producto similar producido por la producción nacional.

#### A) Apertura de la investigación

La demanda de apertura de la investigación deberá incluir pruebas de la existencia de «dumping», daño según se ha descrito y nexo causal entre las importaciones objeto de «dumping» y el supuesto daño.

La solicitud también contendrá información sobre la identidad del solicitante y descripción de los productores nacionales con el volumen y valor de la producción nacional, descripción del producto, países, exportadores o productores extranjeros e importadores, cálculo del margen de «dumping» y variación en indicadores económicos.

Este nuevo Acuerdo establece plazos más estrictos como el que se da a los exportadores o a los productores extranjeros o a quienes envíen los cuestionarios utilizados en la investigación, fijando un plazo de treinta días como mínimo para respuesta, pudiendo concederse una prórroga, si así se solicitase.

Cuando el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea muy grande, las autoridades podrán examinar a un número limitado de partes interesadas o de productos, utilizando técnicas de muestreo estadísticamente válidas.

En el nuevo Acuerdo se consideran partes interesadas a los exportadores, productores extranjeros, importadores, asociaciones mercantiles, sectoriales o empresariales, productores del país importador y el Gobierno del país exportador. A los usuarios industriales del producto y a las organizaciones de consumidores cuando el producto se vende normalmente al por menor se les da la oportunidad de facilitar la información pertinente para la investigación.

Las pruebas presentadas por escrito por una parte interesada se pondrán a disposición de las demás partes que intervengan en la investigación. Puede haber información que por su naturaleza sea confidencial y su divulgación pueda tener consecuencias desfavorables para quien la haya facilitado.

Durante toda la investigación las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportu-

nidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios.

En los casos en que se niegue el acceso a la información necesaria podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

Las investigaciones deberán concluir al año de su iniciación, admitiéndose un máximo de dieciocho meses.

#### B) Establecimiento de derechos provisionales

Cuando de un examen preliminar se desprenda que existe «dumping» y que ello ocasiona un daño a la producción nacional se establecerá un derecho provisional. Este derecho no podrá exceder del margen de «dumping» provisionalmente estimado. En este caso el despacho a consumo de las mercancías estará condicionado a que el importador presente una garantía por el importe de los derechos provisionales.

No se podrán aplicar medidas provisionales antes de transcurridos sesenta días desde el inicio de la investigación. Estas medidas provisionales se aplicarán por un período que no podrá exceder de cuatro meses, pudiendo prorrogarse dos meses más.

Durante la vigencia del derecho provisional, las partes implicadas podrán presentar las alegaciones que consideren necesarias, para que se realicen los ajustes pertinentes, antes de elevar las conclusiones a definitivas.

### 4. Resolución del expediente

La investigación finalizará, bien con la conclusión o cierre del procedimiento de no ser necesaria la adopción de medidas de defensa o con la adopción de medidas «antidumping» que pueden ser un compromiso con los exportadores o el establecimiento de derechos «antidumping» definitivos.

Cuando no sea necesaria la adopción de medidas «antidumping», se pondrá fin a la investigación rápidamente cuando se haya comprobado que no existen pruebas suficientes del «dumping» o del daño que justifique la continuación del procedimiento. También se pondrá fin a la investigación cuando se determine que el margen de «dumping» es «de minimis» o que el volumen de las importaciones es «insignificante» y no pueda realizarse la acumulación ya descrita anteriormente.

Si no fuera así, la investigación concluirá con la aceptación de un compromiso con los exportadores o con la imposición de un derecho «antidumping» definitivo.

— Puede aceptarse un compromiso con los exportadores cuando se comprometan a revisar sus precios o a poner fin a las exportaciones a precios de «dumping». Es deseable que los aumentos de precios que se estipulen en dichos compromisos sean inferiores al margen de «dumping» si así se elimina el daño a la producción nacional.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

- Las autoridades del país importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero no se obligará a ningún exportador a aceptarlos. En caso de incumplimiento de compromisos, las autoridades del país importador podrán adoptar rápidamente, disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de la mejor información disponible.

- Se establecerá un derecho «antidumping» definitivo, cuando de la comprobación definitiva de los hechos se desprenda que sigue existiendo «dumping» y que de ello resulta un perjuicio. Se fijará un derecho que será igual o inferior al margen de «dumping», si ese derecho basta para eliminar el daño a la producción nacional.

Si el derecho «antidumping» definitivo es superior al derecho provisional, no se exigirá la diferencia. Si por el contrario, el derecho definitivo es inferior al satisfecho provisionalmente o a la cuantía estimada a efectos de la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho.

Cuando la determinación definitiva sea negativa, se procederá a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada, llevándose a cabo el cierre o conclusión del procedimiento «antidumping».

Puede ocurrir que después del establecimiento del derecho «antidumping», se concluya, que el derecho percibido es superior al margen real de «dumping» existente. En estas circunstancias, el importador podrá solicitar la devolución de la cantidad pagada en exceso del margen real de «dumping».

Para realizar la devolución, la Autoridad deberá volver a calcular el margen de «dumping». En el caso de existir una asociación o un acuerdo compensatorio entre el exportador y el importador, al reconstruir el precio de exportación, se tomará en cuenta las variaciones en los precios de reventa y en los costes del importador, pero no deducirá el importe de los derechos «antidumping», para evitar que sean absorbidos por el exportador.

En general, los derechos definitivos no pueden imponerse con efectos retroactivos salvo algunas excepciones, pero nunca se percibirán estos derechos sobre productos declarados a consumo antes de la fecha de iniciación de la investigación. Estas excepciones pueden ser:

- existencia de «dumping» reiterado es decir, que haya antecedentes de «dumping» o que el importador sabía que el exportador practicaba el «dumping» y que éste causaría daño o
- que el daño se debe a un «dumping» esporádico o realización de importaciones masivas del producto en un lapso de tiempo relativamente corto.

### 5. Revisión de las medidas

Cualquier parte interesada podrá solicitar una reconsideración de la medida «antidumping» en vigor, si ha

transcurrido un plazo prudencial desde su establecimiento. En el caso de determinarse que el derecho «antidumping» no está ya justificado, deberá suprimirse inmediatamente.

Se podrá solicitar una reconsideración parcial de la medida, si un producto es objeto de derechos «antidumping» en un Miembro importador, y hay nuevos exportadores que pretendan enviar ese producto al país importador. Este examen se iniciará y realizará de forma acelerada, en comparación con los procedimientos normales de fijación de derechos y de examen en el país importador.

Un derecho «antidumping» sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el «dumping» que esté causando daño. El nuevo Acuerdo «antidumping» ha eliminado el carácter de derecho permanente que hasta ahora ha mantenido el derecho «antidumping» ya que introduce que todo derecho «antidumping» definitivo será suprimido en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición o desde la fecha de la última revisión. Ahora bien, en el caso de presentarse una solicitud con suficientes elementos de prueba que indiquen que la expiración de la medida conduciría de nuevo a la existencia del «dumping» y del daño, se iniciará un procedimiento de reconsideración para examinar si es necesario que la medida continúe en vigor.

Si mientras se realiza esta revisión de las medidas, finaliza el plazo de cinco años, el derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen. Esta revisión normalmente se terminará dentro de los doce meses siguientes a la fecha de su iniciación.

Todas estas disposiciones serán también aplicables a los compromisos en materia de precios.

### 6. Otras cuestiones de procedimiento

Se dará aviso público de la iniciación, conclusión o suspensión de una investigación, de todas las determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, de toda decisión de aceptar un compromiso, de la terminación de tal compromiso y de la renovación de las determinaciones.

Cada miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas «antidumping» mantendrá tribunales o procedimiento judiciales, arbitrales o administrativos destinados a la revisión de las medidas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de revisión de dichas medidas definitivas. Estos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

### 7. Comité de Prácticas «Antidumping». Consultas y solución de diferencias

Existe un Comité de Prácticas «Antidumping» compuesto de representantes de todos los Miembros que se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un Miembro.



El Comité dará a los Miembros la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos.

Los Miembros informarán al Comité de todas las medidas «antidumping» que adopten, ya sean preliminares o definitivas y presentarán informes semestrales. Por todo ello, el Comité tendrá centralizada toda la información relativa a los procedimientos «antidumping» abiertos por los Miembros. Además, este Comité establecerá los órganos auxiliares necesarios para realizar conjuntamente las investigaciones y consultas que considere apropiadas.

El Comité de Prácticas «antidumping» examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del Acuerdo e informará anualmente al Consejo de Comercio de Mercancías sobre las novedades registradas.

Sin embargo, el Comité ha perdido dos de sus competencias fundamentales que consistían en recurrir a él con fines de conciliación entre las partes cuando las consultas previas no habían dado un resultado satisfactorio y si tampoco se obtenía una solución de esta forma, el Comité era el encargado de establecer un Grupo especial o panel para examinar los hechos.

En el nuevo Acuerdo, si un Miembro considera que una ventaja que le corresponde directa o indirectamente, se haya anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros Miembros, se seguirán los siguientes pasos:

- Pedir por escrito la celebración de consultas con el Miembro o Miembros de que se trate.

- Si estas consultas no han permitido hallar una solución mutuamente convenida y la autoridad competente del país importador ha adoptado medidas definitivas o se han aceptado compromisos en materia de precios, se podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

- El OSD establecerá un grupo especial o panel para que examine el asunto. Se determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos.

Si ha sido así, no se invalidará la evaluación, aún en el caso de que el grupo especial hubiera llegado a una conclusión distinta.

Si este grupo especial llega a la conclusión de que una disposición es susceptible de varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo.

Esta norma de examen para los grupos especiales de solución de diferencias, se revisará una vez que haya transcurrido un período de cinco años, con el fin de analizar si es susceptible de aplicación general tal como aparece en una Decisión adicional al Acta Final.

En otra Decisión relativa a la solución de diferencias que figura en el Acta Final se reconoce la necesidad de asegurar la coherencia en la solución de diferencias a que den lugar las medidas «antidumping».

#### Decisión relativa a las medidas contra la elusión de derechos «antidumping»

Por último merece un comentario especial el hecho de que no aparezcan en el texto definitivo del Acuerdo «Antidumping», las disposiciones contra la elusión del pago de derechos «antidumping». En algunos casos, al imponerse un derecho sobre un producto, los exportadores proceden al envío de piezas y partes que son posteriormente ensambladas en el país importador y así evitan el derecho «antidumping» que grava el producto acabado.

La CEE, en el artículo 13 párrafo 10 del Reglamento 2423/88, estableció que tales importaciones de partes y piezas podrán quedar sujetas al mismo derecho que gravaba al producto acabado. Esta idea figuraba en el Proyecto de Acta Final que circuló el anterior Director General del GATT, Sr. Dunkel, pero desapareció en la versión final.

Por esta razón, adicionalmente al Acta Final, aparece una Decisión relativa a las medidas contra la elusión, en la cual se expone que la cuestión se remite para su resolución al Comité de Prácticas «antidumping» ya que las Partes no han podido llegar a un consenso sobre un texto concreto, a fin de poder aplicar normas uniformes en esta esfera lo más pronto posible.

### III. Valoración

La liberalización exterior de los mercados mundiales resultante de la Ronda Uruguay, debe ir acompañada de unos instrumentos de defensa comercial con la operatividad, agilidad y eficacia suficientes para poder contrarrestar determinadas prácticas comerciales ilícitas.

Este nuevo Acuerdo «Antidumping» ha introducido pocos conceptos nuevos a los ya existentes en el Código «antidumping» de la Ronda Tokio, pero sí es cierto que ha aumentado la transparencia de los procedimientos.

A la hora de realizar una valoración desde la perspectiva española de este nuevo Acuerdo «Antidumping» hay que examinar las consecuencias que tendrá, por un lado, sobre nuestras posibilidades de defensa comercial y por otro lado, sobre las posibles medidas «antidumping» que pueden ser impuestas a nuestras exportaciones.

En relación a las medidas «antidumping» que puede establecer la Comunidad sobre importaciones originarias de terceros países, no parece que vayan a experimentar variaciones, ya que la mayoría de las disposiciones introducidas en el nuevo Acuerdo, siguen básicamente lo que ya era práctica comunitaria. Es decir, la reforma de procedimiento, la modificación de los criterios utilizados para el cálculo de los márgenes



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

«dumping» y para la demostración del daño, que han tenido lugar en este Acuerdo «Antidumping» de la Ronda Uruguay, no suponen ningún cambio sustancial en la política comercial de la Comunidad.

Con los cálculos establecidos en la actualidad para la determinación del margen de «dumping», pueden obtenerse en la mayor parte de los casos, márgenes inferiores que con los criterios contenidos en el Código «Antidumping» de la Ronda Tokio. Sin embargo, a la hora de defender nuestra industria de importaciones objeto de «dumping», el hecho de que el margen resultante sea algo inferior con este Acuerdo, no va a afectarnos tanto como pudiera parecer, ya que la Comunidad regularmente ha aplicado derechos inferiores al margen de «dumping», cuando ha considerado que estos derechos eran suficientes para eliminar el perjuicio a la industria comunitaria.

La posibilidad de utilizar técnicas de muestreo que sean estadísticamente válidas, supone una mejora importante, especialmente en el caso de la industria textil.

Por otro lado, la Unión Europea ha reformado los instrumentos de política comercial y concretamente en relación a las medidas «antidumping», ha habido dos reformas fundamentales. En primer lugar, se han modificado los procedimientos de votación y para adoptar una medida «antidumping», es necesaria una mayoría simple, en lugar de la mayoría cualificada que había existido hasta ahora. De esta forma, se ha eliminado la minoría de bloqueo, que ha planteado bastantes problemas a la hora de imponer una medida «antidumping».

La segunda reforma, consiste en el establecimiento de plazos más cortos en los procedimientos de investigación «antidumping».

Toda esta normativa que se incorpora en materia de «antidumping», supone una mayor agilización en los procedimientos, que conducirá a una mayor utilización por la industria comunitaria, ya que en los últimos años la eficacia de las medidas «antidumping» ha sido cuestionada debido a la excesiva duración del procedimiento de investigación.

Por lo tanto, puede afirmarse, que el nuevo Acuerdo no ha supuesto un cambio importante de la capacidad defensiva de este instrumento.

Por otra parte, en relación a las posibles medidas «antidumping» contra las exportaciones españolas, hay que señalar que durante los últimos años estamos asistiendo a un proceso, en el que determinados terceros países imponen medidas «antidumping» contra las importaciones originarias de la Comunidad o de algún Estado miembro, siguiendo un procedimiento no del todo riguroso. La reforma de las normas de procedimiento y las modificaciones en los criterios de cálculo que pueden producir márgenes de «dumping» inferiores, suponen una mejora apreciable para las exportaciones españolas a terceros países.

Del balance final que contempla los aspectos positivos y negativos del Acuerdo parece desprenderse un resultado globalmente positivo en la reforma que se ha realizado de las medidas «antidumping», que constituyen en este momento un elemento importante de protección de los países desarrollados.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

## BASE DE DATOS ICE

**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA** ofrece un nuevo servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas. Sus características son las siguientes:

**PRODUCTOR:** Subdirección General de Publicaciones. Ministerio de Comercio y Turismo.

**TIPO:** Referencial (Bibliográfica).

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

**FUENTES:** Información Comercial Española. Revista de Economía.

Boletín Económico de ICE.

Cuadernos Económicos de ICE.

**COBERTURA TEMPORAL:** Desde 1985.

**ACTUALIZACION:** Semanal.

**VOLUMEN:** 6.000 referencias.

### MODELO DE REGISTRO

**AUTOR:** SUAREZ, CELESTINO/TAMARIT, CECILIO

**TITULO:** COMERCIO, POLITICA COMERCIAL Y NEGOCIACIONES MULTILATERALES

**REVISTA:** INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA.

**NUMERO (MES)/PAGINAS:** 725 (ENERO)/19-32, 17 REF.

**DESCRIPTORES:** RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES / POLITICA COMERCIAL / RESTRICCIONES A LOS INTERCAMBIOS / ACUERDOS BILATERALES.

**IDENTIFICADORES:** RONDA URUGUAY / GATT

**PERIODO HISTORICO:** 1980-1990.

**RESUMEN:** Desde principios de la década de los ochenta las relaciones comerciales internacionales han experimentado cambios sustanciales, tanto en la configuración de los flujos en que se concretan como en el diseño de la política comercial que las enmarca. En el presente trabajo se retoma la discusión acerca del papel dinamizador del crecimiento que puede ejercer el comercio, analizando los resultados de las estrategias de política comercial por grupos de países, así como la evolución y resultados de las negociaciones multilaterales en el seno de la Ronda Uruguay.

**AÑO DE PUBLICACION:** 1994.

dumping

- Para solicitar información, llame al teléfono 349 35 14.
- Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en la Biblioteca del Ministerio de Comercio y Turismo: P.º de la Castellana, 162, 1.º planta. Teléfono (91) 349 35 93.

# Acuerdo sobre la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias

RAFAEL CORTÉS\*

## 1. Principios generales

Uno de los objetivos que se señalaron al comienzo de la Ronda de Uruguay dentro de las negociaciones agrícolas fue el de reducir al mínimo los efectos desfavorables que las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias pueden tener sobre el comercio.

La preocupación por la regulación de las medidas nacionales en materia de seguridad alimentaria y sanidad animal y vegetal, en relación con el comercio, ha estado siempre presente en el GATT desde su entrada en vigor en 1948. Así, las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a distintas disposiciones del Acuerdo General, artículos I, III y XX, y forman parte del ámbito de aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio concertado en la Ronda de Tokio.

En la Ronda de Uruguay el interés por regular más explícitamente las medidas sanitarias y fitosanitarias, para evitar su utilización como obstáculos al comercio, se ha visto acrecentado por dos razones. Por un lado, por la existencia de una creciente presión en los diferentes países para utilizar estas medidas como instrumentos restrictivos del comercio, en una época en la que se está logrando la supresión de otros obstáculos. Por otro lado, por cuanto la propia naturaleza de estas medidas puede hacer de las mismas una barrera especialmente engañosa y difícil de impugnar.

Consecuentemente se ha considerado necesario regular de forma específica los aspectos relativos a las medidas adoptadas por los países en materia sanitaria y fitosanitaria. Para ello, se han excluido estas medidas del ámbito de aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, y se ha propuesto la articulación de un Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS).

El objetivo fundamental del Acuerdo SPS al que se ha llegado en la Ronda Uruguay es mantener el derecho soberano de todo Gobierno a proporcionar el nivel de protección sanitaria que estime apropiado, e impedir al mismo tiempo un mal uso de este derecho soberano, con fines proteccionistas, que se traduzca en obstáculos innecesarios al comercio internacional.

\* Subdirector general de Control, Inspección y Normalización del Comercio Exterior.

## 2. Análisis del texto

La estructura del Acuerdo es muy similar a la del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, si bien limitado exclusivamente a las medidas sanitarias y fitosanitarias.

### Ambito de aplicación

Las medidas sanitarias y fitosanitarias incluyen todas las medidas aplicadas a proteger la salud y la vida de los animales y preservar los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades. Se trata de medidas fitosanitarias y zoonosanitarias a la importación.

También se incluyen las medidas para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, bebidas y piensos. Se trata de medidas sanitarias y zoonosanitarias impuestas en el país.

Incluye asimismo otros aspectos complementarios.

Define las medidas de forma muy estricta, comprendiendo todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos que abarquen el producto final, procesos y métodos de producción, procedimientos de prueba, inspección y certificación, regímenes de cuarentena incluso asociados al transporte o a materiales, etc.

### Derechos y obligaciones

El Acuerdo reconoce el derecho de los Miembros a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias, siempre que éstas no sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo.

Establece un criterio de proporcionalidad al indicar que las medidas sólo se apliquen cuando sean necesarias para la protección de personas, animales y plantas y que estas medidas estén basadas en principios científicos, evitando que constituyan una restricción encubierta al comercio internacional.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

### Armonización

El Acuerdo hace una llamada a la armonización de medidas, al indicar que los Miembros basarán sus medidas en normas, directrices y recomendaciones internacionales en el mayor grado posible y cuando éstas existan. En estos casos se considerará que las medidas internacionales adoptadas son necesarias y se presumirá que son compatibles con el Acuerdo y con el GATT.

El Acuerdo reconoce que los Miembros podrán establecer medidas que supongan un nivel de protección superior al que se establecería mediante medidas internacionales, si existe justificación científica suficiente o responde al nivel de protección que el Miembro estime adecuado.

Cuando se utilicen medidas que otorguen un nivel de protección diferente al que se lograría con medidas internacionales, aquellas medidas no deberán ser incompatibles con ninguna disposición del Acuerdo.

Los Miembros deberán participar en las organizaciones internacionales (CODEX, Oficina Internacional de Epizootias y organizaciones de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria) para promover y examinar periódicamente medidas relativas a los aspectos sanitarios y fitosanitarios.

### Equivalencias

Los Miembros aceptarán medidas de otros Miembros, que difieran de las propias si los exportadores demuestran objetivamente al importador que sus medidas proporcionan un nivel adecuado de protección.

Asimismo los Miembros entablarán consultas, a solicitud de otros Miembros, para cerrar acuerdos bilaterales y multilaterales de reconocimiento de equivalencia de medidas concretas.

### Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección

Los Miembros velarán por que sus medidas se basen en una evaluación de los riesgos, teniendo en cuenta las técnicas de evaluación elaboradas por las organizaciones internacionales competentes. Se tendrán en cuenta los testimonios científicos, proceso de producción, métodos de inspección, muestreo y prueba, prevalencia de enfermedades o plagas concretas, zonas exentas de plagas o enfermedades, regímenes de cuarentena, condiciones ecológicas y ambientales, etc.

Al evaluar el riesgo y determinar la medida apropiada para proporcionar el nivel adecuado de protección habrá que tener en cuenta los factores económicos que inciden en el riesgo, tales como pérdidas de producción o venta, radicación o propagación de la enfermedad o plaga, costos de control o erradicación en el país del Miembro importador y relación costo-eficacia de otros posibles métodos alternativos.

Asimismo al determinar el nivel de protección se deberá tener presente el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio.

Cuando se establezcan medidas para garantizar el nivel de protección se procurará que estas medidas no entrañen un grado de restricción al comercio mayor del requerido para lograr el nivel de protección.

Si los testimonios científicos son insuficientes, las medidas a adoptar por un Miembro estarán basadas en la información procedente de organizaciones internacionales y en medidas aplicadas por otros Miembros.

Cuando un Miembro exportador entienda que las medidas adoptadas por otro Miembro lesionan sus exportaciones y estas medidas no estén basadas en normas internacionales, tendrá derecho a pedir expediciones al Miembro importador y éste deberá darlas.

### Transparencia

Los Miembros notificarán las modificaciones de sus medidas y facilitarán información sobre sus medidas. Para lograr esta transparencia se instituye una metodología (anexo B del Acuerdo) que comprende:

- Publicación de las medidas.
- Creación de Servicios de Información.
- Instrumentación de procedimientos de notificación.
- Reservas cautelares a la información.

Esta metodología de información es similar a la establecida en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

### Procedimiento de control, inspección y aprobación

La orientación del Acuerdo en asistencia técnica y trato diferenciado y especial a países en desarrollo es paralela a los dispositivos instrumentados en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

### Consultas y solución de diferencias

Las disposiciones de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, serán aplicables a la celebración de consultas y a la solución de diferencias en el marco de este Acuerdo salvo disposición expresa en contrario.

Para la solución de diferencias, se podrá pedir asesoramiento a grupos especiales, de expertos técnicos o consultar a organizaciones internacionales.

### Administración

Se creará un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias como foro regular de consultas. Aplicará las disposiciones del Acuerdo y velará por alcanzar sus objetivos, especialmente en materia de armonización.

Sintetizando el alcance y valoración de este Acuerdo, puede concretarse en los siguientes aspectos básicos:

- Aumentar la transparencia de las medidas.
- Reducir la arbitrariedad de las decisiones.
- Fomentar la armonización de normas.
- Establecer el principio de proporcionalidad.
- Posibilitar el seguimiento del Acuerdo.
- Resolver las diferencias.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

# URUGUAY ROUND

## RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

**PROHIBIDA LA PUBLICACIÓN ANTES DEL MARTES 12 DE ABRIL DE 1994  
A LAS 00.01 HORAS GMT**

Abril de 1994

### AUMENTO DEL ACCESO A LOS MERCADOS RESULTANTE DE LA RONDA URUGUAY

Entre las conclusiones de un análisis provisional de los resultados de la Ronda Uruguay en materia de acceso a los mercados para los bienes y servicios cabe destacar las siguientes:

- un importante incremento de la seguridad del acceso a los mercados al haberse ampliado las consolidaciones arancelarias;
- una seguridad del 100 por ciento para los productos agropecuarios, a causa de la arancelización y de las consolidaciones;
- una seguridad cercana al 100 por ciento para los productos industriales que entren en los países desarrollados y en los países en transición;
- una reducción global del 38 por ciento en los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales, que pasan del 6,3 al 3,9 por ciento;
- un gran aumento (del 20 al 43 por ciento) del valor de los productos industriales importados por los países desarrollados en régimen de franquicia arancelaria, junto con una disminución (del 7 al 5 por ciento) de la proporción de las importaciones sujetas a crestas arancelarias;
- un considerable progreso en la reducción de la "progresividad arancelaria" que debe beneficiar a las economías en desarrollo que traten de exportar formas más elaboradas de productos primarios;
- reducciones arancelarias superiores al promedio para muchos productos de interés exportador para las economías en desarrollo africanas, latinoamericanas y asiáticas;
- un número significativo de compromisos en la esfera de los servicios, que se refieren en particular a los servicios de turismo y viajes, los servicios prestados a las empresas y los servicios financieros;
- un incremento anual de los ingresos cifrado en 235.000 millones de dólares y unos aumentos anuales del comercio cifrados en 755.000 millones para el año 2002 -cifras que se incrementan en medida sustancial cuando se toman en consideración los ingresos procedentes del aumento del comercio de servicios, el fortalecimiento de las normas y los efectos dinámicos.



**ÍNDICE**

	<b>Página</b>
I. Introducción .....	4/5
II. Cuadros sinópticos de las reducciones y consolidaciones arancelarias por grandes grupos de países y por determinadas regiones .....	7
III. Cuadros sinópticos adicionales de las reducciones y consolidaciones arancelarias por países desarrollados .....	11
IV. Cuadros que recogen las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay para los productos de gran interés exportador actual para los distintos países en desarrollo de	
1. África .....	21
2. América Latina .....	22
3. Asia .....	23
4. Oriente Medio .....	24
5. Europa .....	25
V. Efecto sobre el comercio y la renta .....	25
VI. Compromisos en la esfera de los servicios .....	27



## I. INTRODUCCIÓN

Las negociaciones de la Ronda Uruguay -iniciadas en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986 y felizmente concluidas en Ginebra el 15 de diciembre 1993- tenían por objeto lograr un acuerdo equilibrado que incluiría i) incrementos del acceso a los mercados, y ii) mejoras de las normas, procedimientos y aspectos institucionales relativos al comercio de mercancías, los servicios y la protección de la propiedad intelectual.

En la presente nota de prensa se da un panorama provisional de los principales resultados que se refieren a la parte de las negociaciones relativa al acceso a los mercados y, en particular, de los resultados que se refieren al comercio de mercancías (bienes).

En el nivel más general, las categorías de comercio comprendidas en la Ronda Uruguay son los productos no agropecuarios -denominados en adelante productos industriales- los productos agropecuarios y los servicios. La apertura de los mercados para cada una de estas categorías resultará primordialmente de los compromisos en materia de acceso a los mercados: las reducciones de los obstáculos al comercio, complementadas por la seguridad que ofrecen unas consolidaciones arancelarias más amplias, junto con las disposiciones de los acuerdos pertinentes recogidos en el Acta Final sobre otros obstáculos al comercio, tales como las restricciones cuantitativas (véase en la página siguiente el recuadro 1, en el que se da una explicación de las "consolidaciones").

En fecha de 15 de marzo de 1994, la mayoría de las partes contratantes del GATT participantes habían presentado listas de compromisos por los que se consolidan o se reducen los aranceles aplicados a los *productos industriales*, se reducen las medidas distorsionadoras del comercio que afectan a los *productos agropecuarios*, y se otorga el acceso a los mercados nacionales *de servicios* (a los países menos adelantados se ha concedido un año más para completar la presentación de las listas). Hay que señalar que en virtud de la cláusula de la nación más favorecida (NMF) -principio angular del GATT y de la futura Organización Mundial del Comercio (OMC)- el trato arancelario y de otra índole que se concede en las listas de compromisos se hará extensivo a todos los miembros de la OMC. Dicho de otro modo, todos los participantes se beneficiarán de unas mejores oportunidades de acceso a los mercados para las exportaciones que envían a sus interlocutores comerciales.

Las cifras recogidas de los cuadros de esta nota, en los que se detallan los resultados para los productos industriales y agropecuarios, proceden de la Base Integrada de Datos (BID) de la Secretaría del GATT que tienen 43 participantes (los 12 Estados Miembros de la Unión Europea cuentan como uno solo) entre los que se incluyen economías desarrolladas, economías en transición y las principales economías en desarrollo participantes en el comercio; en conjunto estas economías representan aproximadamente el 98 por ciento del comercio de mercancías de las partes contratantes del GATT y alrededor del 90 por ciento del comercio total mundial de mercancías.<sup>1</sup> De las 93 economías en

---

<sup>1</sup>Todos los datos del presente comunicado de prensa relativos a las reducciones y consolidaciones arancelarias se basan en las listas de compromisos presentadas y tramitadas al 15 de marzo de 1994. El año correspondiente a los aranceles anteriores a la Ronda Uruguay y a las estadísticas de importación utilizados para calcular los promedios ponderados de los aranceles aplicables a los productos industriales, y las cuotas de comercio para los productos industriales y los productos agropecuarios, oscila entre 1986 y 1992 (1988 en el caso de la mayoría de los países desarrollados). Los promedios arancelarios de los productos agropecuarios son promedios aritméticos. En lugar de los datos de las exportaciones de los distintos países se utilizan los datos sobre importaciones comunicados por los 43 participantes en la BID, que se refieren a las importaciones de todas las procedencias. Como la Unión Europea se cuenta como un solo participante en las BID, aunque cada uno de sus Estados Miembros cuenta entre los 121 participantes en la Ronda Uruguay, los 43 participantes en la BID corresponden a 54 participantes en la Ronda Uruguay.

desarrollo participantes en la Ronda, 26 han participado en la Base Integrada de Datos y, por consiguiente, se incluyen en los cuadros de la sección II *infra*. Esos 26 participantes representan aproximadamente el 80 por ciento de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo) y alrededor del 30 por ciento de las líneas arancelarias de las 93 economías en desarrollo participantes. Los datos sobre los resultados relativos a los servicios se han obtenido de las listas de compromisos presentadas por los participantes.

Este panorama de los resultados en materia de acceso a los mercados incluye cuadros en los que se indica el *actual* interés exportador de los países, sobre la base de los productos que son de importancia para sus ingresos actuales por exportaciones. Sin embargo, debe tenerse presente que una "instantánea" de las exportaciones en un determinado momento proporciona una idea incompleta de los productos de interés exportador. En particular, virtualmente todas las economías en desarrollo persiguen el objetivo de política declarado de diversificar sus exportaciones para que abarquen una mayor proporción y gama de productos manufacturados y de servicios. En realidad, puede suceder que, en casos en los que los aranceles aplicados por las economías desarrolladas a las exportaciones tradicionales de las economías en desarrollo son ya "razonablemente" bajos, muchas de estas últimas economías estén más interesadas en obtener reducciones de los aranceles aplicables a las exportaciones "no tradicionales" que en los aplicables a sus exportaciones tradicionales (teniendo presente que un producto puede ser de exportación tradicional para una economía en desarrollo más avanzada y de exportación no tradicional para otra menos avanzada).

#### Recuadro 1 - Qué es una "consolidación"

Las negociaciones arancelarias se juzgan en general por lo que en ellas se haya conseguido en cuanto a reducir el nivel de los aranceles de los participantes. Al describir los logros del GATT, por ejemplo, se señalará que, a consecuencia de las ocho rondas de negociaciones celebradas desde 1947, el nivel medio de los aranceles que aplican los países desarrollados ha pasado de más del 40 por ciento al 3,9 por ciento aplicable después de la Ronda Uruguay.

Sin embargo, si un arancel reducido en una ronda del GATT puede ser incrementado unilateralmente unos meses después, esa concesión arancelaria tendrá un valor escaso o nulo para los productores extranjeros y nacionales. Cualquier empresa exportadora se mostrará renuente a entrar en nuevos mercados cuando es incierto el trato que se concede a los productos que esa empresa pretende exportar. Así sucede, en particular, cuando para disfrutar del arancel reducido se requieren inversiones en instalaciones, equipos y redes de distribución -inversiones que dejarían de ser rentables si el arancel se elevara de nuevo a su antiguo nivel (y más aún, a otro superior). El hecho de que el gobierno de un país tenga la posibilidad de elevar posteriormente un arancel crea también incertidumbre para los productores nacionales, no sólo para las empresas que utilizan las importaciones como insumos para su propia producción, sino especialmente para las empresas exportadoras que tienen que competir para conseguir recursos humanos y financieros con empresas fabricantes de productos que compiten con las importaciones.

Es aquí donde las "consolidaciones arancelarias" tienen su lugar. Cuando un país acuerda consolidar en un determinado nivel -por ejemplo, el 15 por ciento- el arancel que aplica a un producto, se compromete a no aumentar el arancel por encima de ese nivel (salvo previa negociación, y con compensación para los interlocutores comerciales afectados). La consolidación se considera tan importante que a los países que se avienen a consolidar aranceles anteriormente no consolidados se concede un "crédito de negociación" por esa decisión aun cuando el arancel se consolide a un nivel superior al corrientemente aplicado (como ha sucedido en el caso de numerosas economías en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay). Las consolidaciones han desempeñado también una función clave para establecer la credibilidad nacional e internacional de los programas de reforma interna que aplican muchos países.

Los niveles arancelarios no son los únicos compromisos que pueden consolidarse. Además de los aranceles u otras medidas que afectan al comercio de productos industriales, las listas de los compromisos adquiridos por los miembros de la futura Organización Mundial del Comercio (OMC) incluyen medidas que afectan al comercio de productos agrícolas y de servicios. En el caso de los productos industriales, estas consolidaciones toman en general la forma de tipos máximos o tope de los aranceles aplicados a los productos enumerados en la lista. En el caso de los productos agropecuarios, los compromisos incluyen consolidaciones de los derechos aplicados a los productos importados así como compromisos relativos a las subvenciones concedidas a productos exportados o a los volúmenes exportados con la ayuda de subvenciones y compromisos relativos a la ayuda interna concedida a los productores agrícolas. Para los servicios, en cuyo caso los obstáculos al comercio no incluyen en general medidas en la frontera, los países han consolidado el nivel del acceso a los mercados y el trato nacional para los sectores enumerados en sus respectivas listas, lo que significa que no podrán aplicarse nuevas medidas que afecten a su entrada y operación en el mercado en lo que se refiere a los cuatro posibles modos de suministro de un servicio (a través de las fronteras, consumo en el exterior, presencia comercial y movimiento de personal).

Las reducciones negociadas de los obstáculos al comercio adquieren una seguridad adicional en virtud de las normas del GATT/OMC que garantizan que los países no recurrirán a otras medidas comerciales para restaurar niveles de protección anteriores. En el sector de los bienes, esas normas comportan limitaciones del recurso a derechos antidumping y compensatorios o a derechos y otras cargas por servicios aduaneros, la prohibición de las restricciones cuantitativas y la obligación de otorgar el trato nacional (trato no discriminatorio) a los productos importados en cuanto hayan entrado en el territorio aduanero del país importador.

## II. CUADROS SINÓPTICOS DE LAS REDUCCIONES Y CONSOLIDACIONES ARANCELARIAS POR GRANDES GRUPOS DE PAÍSES Y POR DETERMINADAS REGIONES

### 1. Productos industriales (excluido el petróleo)

Los compromisos contraídos respecto de los productos industriales adoptan principalmente la forma de consolidaciones de líneas arancelarias. El porcentaje de líneas arancelarias consolidadas (columnas cuarta y quinta del cuadro 1) ha aumentado del 78 al 99 por ciento en las economías desarrolladas, del 22 al 72 por ciento en las economías en desarrollo y del 73 al 98 por ciento en las economías en transición.<sup>2</sup> A pesar de que, comparativamente el nivel de consolidaciones sea menor en las economías en desarrollo que en las economías desarrolladas o en transición, el aumento del alcance de las consolidaciones ha sido más importante en el primer grupo citado, en el que el nivel inicial de consolidaciones era bajo. En lo que respecta a las importaciones de productos industriales de cada uno de los grupos de países (tercera columna), la práctica totalidad de las importaciones efectuadas por economías desarrolladas (737.200 millones de dólares EE.UU.) y economías en transición (34.700 millones de dólares EE.UU.) y más de la mitad de las importaciones efectuadas por economías en desarrollo estarán sujetas después de la Ronda Uruguay a aranceles consolidados (es decir que se aplicarán tipos consolidados al 59 por ciento de importaciones cuyo valor asciende a 306.200 millones de dólares EE.UU.).

<sup>2</sup>El hecho de que sólo se haya dispuesto de datos comparables respecto de 26 de las 93 economías en desarrollo participantes ha influido en las cifras. Ese hecho puede haber tenido importantes consecuencias para las cifras correspondientes a los porcentajes de líneas arancelarias consolidadas de las economías en desarrollo y regiones en desarrollo, dado que a los 26 participantes respecto de los cuales se dispone de datos corresponde menos de la tercera parte del total de las líneas arancelarias de las economías en desarrollo. En cambio, ha tenido menor influencia en las cifras correspondientes al alcance de las consolidaciones si se atiende al valor de las importaciones más bien que a las líneas arancelarias, puesto que el 80 por ciento aproximadamente de las importaciones totales de mercancías de las economías en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay corresponde a esos 26 participantes.

Cuadro 1

**Alcance de las consolidaciones anteriores y posteriores a la Ronda Uruguay - Productos industriales (con exclusión del petróleo)**  
(Número de líneas, miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Grupo de países o región	Número de líneas	Valor de las importaciones	Porcentaje de líneas arancelarias consolidadas		Porcentaje de importaciones sujetas a tipos consolidados	
			Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay
<b>Por grandes grupos de países:</b>						
Economías desarrolladas	86.968	737,2	78	99	94	99
Economías en desarrollo	157.805	306,2	22	72	14	59
Economías en transición	18.962	34,7	73	98	74	96
<b>Por determinadas regiones:</b>						
América del Norte	14.138	325,7	99	100	99	100
América Latina	64.136	40,4	38	100	57	100
Europa Occidental	57.851	239,9	79	82	98	98
Europa Central	23.565	38,1	63	98	68	97
Asia	82.545	415,4	17	67	36	70

Nota: Los datos relativos a las economías en desarrollo se refieren a 26 participantes: a esos 26 participantes corresponden el 80 por ciento aproximadamente de las importaciones de mercancías y alrededor del 30 por ciento de las líneas arancelarias de los 93 países en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay.

En consecuencia, un importante resultado de la Ronda Uruguay es el aumento de la seguridad del acceso de los productos industriales a los mercados mediante consolidaciones. Ese aumento es aún mayor en términos del porcentaje de líneas arancelarias consolidadas, que se ha incrementado del 44 por ciento al comienzo de la Ronda Uruguay al 83 por ciento. Ese fenómeno se debe en gran medida a los compromisos de consolidación de los aranceles aplicados a los productos industriales contraído por economías en desarrollo de América Latina y de Asia. Desde el punto de vista de la proporción del comercio mundial de productos industriales sujeta a tipos consolidados, el aumento de la seguridad es menos espectacular (del 70 al 88 por ciento) debido a que las economías en desarrollo (que han logrado el mayor incremento de las consolidaciones arancelarias) representa poco más de la tercera parte del comercio de esos productos.

La mayor seguridad jurídica del comercio de productos industriales a que dan lugar las consolidaciones va acompañada de una intensificación del acceso a los mercados fruto de la reducción de los tipos arancelarios consolidados. Las economías desarrolladas, en las que el 17 por ciento de las líneas arancelarias están ya consolidadas en franquicia (segunda columna del cuadro 2) ofrecen la reducción y consolidación de aranceles en el 67 por ciento de las líneas arancelarias (cuarta columna) y la consolidación a los niveles actuales de otro 10 por ciento de líneas. Globalmente, las economías en desarrollo ofrecen reducciones de los tipos consolidados en el 44 por ciento de las líneas arancelarias, pero ese porcentaje es mucho más elevado en el caso de los participantes de América Latina (un 72 por ciento de las líneas). Conviene señalar, no obstante, que, en muchos casos, las reducciones de los

tipos consolidados de economías o regiones en desarrollo son reducciones de los tipos "máximos", superiores con frecuencia a los que en este momento se aplican efectivamente a las importaciones.

Cuadro 2

**Consolidaciones con reducción - Productos industriales (con exclusión del petróleo)**  
(Porcentajes)

Grupo de países o región	Ya consolidado en franquicia		Importaciones actualmente sujetas a derechos					
			Consolidaciones con reducción		Consolidaciones sin reducción		Ninguna oferta	
	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones
Por grandes grupos de países:								
Economías desarrolladas	17	18	67	64	10	3	7	15
Economías en desarrollo	0	1	44	26	25	28	31	44
Economías en transición	6	12	85	76	0	1	11	11
Por determinadas regiones:								
América del Norte	18	11	72	64	0	1	10	24
América Latina	0	2	72	71	26	19	2	8
Europa Occidental	16	24	58	63	1	0	25	13
Europa Central	6	11	67	70	17	9	11	10
Asia	2	9	39	38	24	21	35	32

Nota: Los datos relativos a las economías en desarrollo se refieren a 26 participantes; a esos 26 participantes corresponden el 80 por ciento aproximadamente de las importaciones de mercancías y alrededor del 30 por ciento de las líneas arancelarias de los 93 países en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay.

## 2. Productos agropecuarios

El aumento del acceso de los productos agropecuarios a los mercados implica la "arancelización" de todas las medidas en frontera no arancelarias (conversión a equivalentes arancelarios), acompañada de una reducción de los aranceles resultantes y de una consolidación de todos los aranceles a los nuevos niveles (quinta columna del cuadro 3). Antes de la Ronda Uruguay, sólo estaba sujeta a consolidaciones una tercera parte de las líneas arancelarias que abarcan productos agropecuarios, y muchos países aplicaban medidas no arancelarias. Aunque el alcance de las consolidaciones es especialmente acusado en las economías en desarrollo (del 18 al 100 por ciento de las líneas arancelarias), éste casi se ha duplicado en las economías desarrolladas y en transición. Además, la transacción global en materia de acceso a los mercados obliga a los participantes que hayan eliminado las medidas no arancelarias y las hayan sustituido por una protección equivalente en forma de aranceles a ampliar las oportunidades de acceso "actual" y/o "mínimo" para los productos correspondientes. Otras esferas a las que se extienden los compromisos son las políticas de ayuda interna y la competencia de las exportaciones (véase el cuadro 11 *infra*).

A consecuencia de todo ello, el nivel de seguridad del comercio de productos agropecuarios será (por primera vez en la historia del GATT) mayor que el de comercio de productos industriales,

CONTINÚA

puesto que i) estará consolidado el 100 por ciento de las líneas arancelarias que abarcan productos agropecuarios, frente al 83 por ciento de las que abarcan productos industriales, y ii) no habrá ningún obstáculo no arancelario.

Cuadro 3

**Alcance de las consolidaciones anteriores y posteriores a la Ronda Uruguay - Productos agropecuarios**  
(Número de líneas, miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Grupo de países	Número de líneas	Valor de las importaciones	Porcentaje de líneas arancelarias consolidadas		Porcentaje de importaciones sujetas a tipos consolidados	
			Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay
Por grandes grupos de países:						
Economías desarrolladas	14.976	84,2	58	100	81	100
Economías en desarrollo	23.615	30,4	18	100	25	100
Economías en transición	2.841	4,8	51	100	54	100
Por determinadas regiones:						
América del Norte	2.297	19,6	92	100	96	100
América Latina	8.867	5,6	36	100	74	100
Europa Occidental	11.345	38,4	45	100	87	100
Europa Central	3.502	5,7	45	100	50	100
Asia	12.660	49,1	17	100	40	100

Nota: Los datos relativos a las economías en desarrollo se refieren a 26 participantes: a esos 26 participantes corresponden el 80 por ciento aproximadamente de las importaciones de mercancías y alrededor del 30 por ciento de las líneas arancelarias de los 93 países en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay.

Se incrementa también el acceso a los mercados mediante reducciones arancelarias. En el caso de las economías desarrolladas, el 17 por ciento de las líneas arancelarias está ya consolidado en franquicia (segunda columna del cuadro 4). En comparación con ese porcentaje, el nivel de líneas arancelarias ya consolidadas en franquicia es menor en las economías en transición (un 14 por ciento), en tanto que en las economías en desarrollo sólo hay actualmente un número insignificante de líneas arancelarias consolidadas en franquicia. Las ofertas se dividen en ofertas de consolidaciones con reducción y de consolidaciones sin reducción, y, no hay ninguna línea que abarque productos agropecuarios sujetos actualmente a derechos respecto de la cual no se haya ninguna oferta (a diferencia de lo que ocurre en el caso de los productos industriales, véase el cuadro 2).

Todos los grupos de países y regiones ofrecen reducciones arancelarias en un elevado porcentaje de las líneas arancelarias que abarcan productos agropecuarios (un 79, 74 y 84 por ciento de las líneas arancelarias en el caso de las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición, respectivamente). Globalmente, las economías en desarrollo ofrecen reducciones de los tipos consolidados que afectan al 59 por ciento -en valor- de las importaciones (columna quinta del cuadro 4), pero ese porcentaje es bastante más elevado en el caso de los participantes de América Latina (un 85 por ciento de las importaciones).

Cuadro 4

**Consolidaciones con reducción - Productos agropecuarios  
(Porcentajes)**

Grupo de países o región	Ya consolidado en franquicia:		Importaciones actualmente sujetas a derechos			
			Consolidaciones con reducción		Consolidaciones sin reducción <sup>a</sup>	
	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones	Porcentaje de líneas	Porcentaje de importaciones
<b>Por grandes grupos de países:</b>						
Economías desarrolladas	17	40	79	58	4	2
Economías en desarrollo	0	1	74	59	26	40
Economías en transición	14	28	84	65	2	7
<b>Por determinadas regiones:</b>						
América del Norte	26	33	71	65	3	2
América Latina	0	2	72	85	28	13
Europa Occidental	11	44	86	55	3	1
Europa Central	11	24	87	70	2	6
Asia	5	22	74	54	21	23

a Los porcentajes incluyen la consolidación de líneas no consolidadas o parcialmente consolidadas que gozan ya de franquicia arancelaria.

Nota: Los datos relativos a las economías en desarrollo se refieren a 26 participantes; a esos 26 participantes corresponden el 80 por ciento aproximadamente de las importaciones de mercancías y alrededor del 30 por ciento de las líneas arancelarias de los 93 países en desarrollo participantes en la Ronda Uruguay.

### III. CUADROS SINÓPTICOS ADICIONALES DE LAS REDUCCIONES Y CONSOLIDACIONES ARANCELARIAS POR PAÍSES DESARROLLADOS

#### 1. Productos industriales (excluido el petróleo)

En las economías desarrolladas, a las que corresponden actualmente cerca de las dos terceras partes de las importaciones mundiales de productos industriales excluido el petróleo, la reducción media de los aranceles aplicados a esos productos será del 38 por ciento (última columna de la derecha del cuadro 5). Con esa reducción el nivel del arancel medio pasará del 6,3 por ciento a que ascendía antes de la Ronda Uruguay al 3,9 por ciento (columnas tercera y cuarta). Se producen reducciones arancelarias superiores a la media en siete grupos de productos (metales; productos minerales, piedras preciosas y metales preciosos; máquinas y aparatos eléctricos; madera, pasta de papel, papel y muebles; maquinaria no eléctrica; productos químicos e instrumentos y aparatos de fotografía; y otros artículos manufacturados), que, en conjunto, representan el 71 por ciento de las importaciones (736.900 millones de dólares EE.UU.). Las reducciones arancelarias son inferiores a la media en cuatro grupos de productos (textiles y prendas de vestir; artículos de cuero, caucho, calzado y artículos de viaje; pesca y productos de la pesca; y material de transporte) que serán precisamente aquellos a los que después de la Ronda Uruguay corresponderán niveles arancelarios (cuarta columna) superiores al arancel medio en las economías desarrolladas.

CONTINÚA

Cuadro 5

**Reducciones arancelarias de los países desarrollados, por grupos de productos industriales (con exclusión del petróleo)**  
(Miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Categoría de productos	Valor de las importaciones	Arancel medio		
		Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Reducción
Todos los productos industriales (con exclusión del petróleo)	736,9	6,3	3,9	38
Textiles y prendas de vestir	66,4	15,5	12,1	22
Metales	69,4	3,7	1,5	59
Productos minerales, piedras y metales preciosos	72,9	2,3	1,1	52
Maquinaria eléctrica	86,0	6,6	3,5	47
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	31,7	8,9	7,3	18
Madera, pasta de papel, papel y muebles	40,6	3,5	1,1	69
Pescado y sus productos	18,5	6,1	4,5	26
Maquinaria no eléctrica	118,1	4,8	2,0	58
Productos químicos y material fotográfico	61,0	6,7	3,9	42
Material de transporte	96,3	7,5	5,8	23
Artículos manufacturados n.e.p.	76,1	5,5	2,4	56

El promedio de los aranceles aplicados por las economías desarrolladas oculta una gran diversidad de situaciones, desde franquicias arancelarias o aranceles nulos a "crestas arancelarias" (definidas como los aranceles que superan el 15 por ciento). Gracias a la Ronda Uruguay, el porcentaje de las importaciones de productos industriales que recibirán trato de franquicia arancelaria (tercera columna del cuadro 6) se duplicará con creces (pasará del 20 al 43 por ciento), mientras que el porcentaje de importaciones sometidas a crestas arancelarias disminuirá del 7 al 5 por ciento.

Cuadro 6

Perfiles arancelarios y comerciales de los países desarrollados, por categorías de productos industriales (con exclusión del petróleo)  
(Millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Categoría de productos	Valor total de las importaciones	Porcentaje de importaciones											
		Franquicia arancelaria		0,1 - 5 %		5,1 - 10 %		10,1 - 15 %		15,1 - 35 %		Más del 35 %	
		Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay
Todos los productos industriales (con exclusión del petróleo)	736.946	20	43	41	33	24	15	7	5	6	4	1	1
Textiles y prendas de vestir	66.355	2	4	6	14	27	29	30	25	33	27	2	1
Metales	69.392	36	70	36	21	23	7	3	1	2	1	1	0
Productos minerales y piedras preciosas	72.949	59	81	28	9	10	9	3	1	2	1	0	0
Maquinaria eléctrica	86.014	5	30	54	55	26	6	11	7	3	2	1	0
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	31.670	16	19	17	29	47	37	7	4	11	9	3	2
Madera, pasta de papel, papel y muebles	40.590	50	84	24	6	20	7	2	2	4	0	1	0
Pescado y sus productos	18.527	21	24	42	44	18	21	18	8	7	3	0	0
Maquinaria no eléctrica	118.126	11	48	74	42	10	7	2	1	2	2	1	0
Productos químicos y material fotográfico	60.958	14	34	31	27	40	37	10	2	5	1	1	0
Material de transporte	96.312	16	21	52	50	21	19	2	2	5	4	4	3
Artículos manufacturados n.e.p.	76.053	15	49	38	37	40	10	5	3	2	1	0	0

CONTINÚA

La duplicación del acceso ofrecido a productos industriales en régimen de franquicia arancelaria se explica principalmente gracias al aumento sustancial de los aranceles nulos aplicados a los metales (del 36 al 70 por ciento de las importaciones realizadas por las economías desarrolladas); los productos minerales, piedras y metales preciosos (del 59 al 81 por ciento); la maquinaria eléctrica (del 5 al 30 por ciento); la madera, pasta de madera, papel y muebles (del 50 al 84 por ciento); la maquinaria no eléctrica (del 11 al 48 por ciento); los productos químicos y material fotográfico (del 14 al 34 por ciento); y otros artículos manufacturados (del 15 al 49 por ciento). A resultas de ello, se registra también un aumento sustancial del porcentaje de transacciones comerciales que se realiza en régimen de franquicia arancelaria dentro de los sectores que son objeto de unas reducciones arancelarias superiores al promedio.

Por el contrario, los sectores que son objeto de unas reducciones arancelarias inferiores al promedio y que tras la Ronda Uruguay estarán sometidos a unos aranceles superiores al promedio (textiles y prendas de vestir; cuero, caucho, calzado y artículo de viaje; pescado y sus productos; y material de transporte) son al mismo tiempo aquellos que sólo han sido objeto de cambios modestos en la distribución de los aranceles. Por ejemplo, el 28 por ciento de las importaciones realizadas por economías desarrolladas de textiles y prendas de vestir estará sometido a aranceles superiores al 15 por ciento, cuando al iniciarse la Ronda Uruguay el porcentaje era del 35 por ciento.

Una preocupación importante de las economías en desarrollo ha sido disminuir la progresividad arancelaria, definida como aquella situación en la que los aranceles aplicados a un producto aumentan a medida que aumenta el grado de elaboración, lo que supone un nuevo factor disuasivo de las exportaciones de productos con un alto valor añadido incorporado. Se puede analizar la progresividad arancelaria desde distintos puntos de vista. En los cuadros siguientes se evalúa la progresividad arancelaria equiparándola a la diferencia absoluta entre los aranceles aplicados a los productos elaborados y los aplicados a los productos sin elaborar, o diferencia arancelaria (cuarta columna del cuadro 7: diferencias anteriores a la Ronda Uruguay; quinta columna: diferencias posteriores a la Ronda Uruguay). La progresividad arancelaria desaparece cuando los aranceles aplicados a los productos elaborados y sin elaborar son iguales, y se reduce cuando disminuye la diferencia arancelaria. Por ejemplo, en el caso de los productos obtenidos de recursos naturales (tercer apartado del cuadro 7), el arancel medio aplicado a las semimanufacturas se ha equiparado al aplicado a las materias primas (2 por ciento), lo que significa que se ha eliminado la progresividad arancelaria en esta etapa del proceso productivo. El promedio arancelario aplicado a los productos acabados de recursos naturales sigue siendo elevado (5,9 por ciento, frente al 2 por ciento), pero ha disminuido.

Las cifras correspondientes a determinadas categorías de productos (cuadro 8) indican que se ha suprimido en gran parte la progresividad de los aranceles aplicados a los productos de papel, de yute y de tabaco (el promedio de los aranceles aplicados a los productos manufacturados del tabaco es ahora inferior al arancel aplicado al tabaco en rama). También es patente la disminución de la progresividad de los aranceles aplicados a los productos de madera y a los metales.

Cuadro 7

Variación de la progresividad arancelaria en las importaciones realizadas por las economías desarrolladas a partir de las economías en desarrollo  
(Millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Importaciones	Porcentaje correspondiente a cada fase	Aranceles			
			Anteriores a la Ronda Uruguay	Posteriores a la Ronda Uruguay	Reducción porcentual	Variación de la progresividad arancelaria
<b>Todos los productos industriales (con exclusión del petróleo)</b>						
Materias primas	36.692	22	2,1	0,8	62	n.a.
Semimanufacturas	36.464	21	5,3	2,8	47	-38
Productos acabados	96.535	57	9,1	6,2	32	-23
Total	169.690	100	6,8	4,3	37	n.a.
<b>Todos los productos tropicales industriales</b>						
Materias primas	5.069	35	0,1	0,0	100	n.a.
Semimanufacturas	4.340	30	6,3	3,5	44	-44
Productos acabados	4.945	34	6,6	2,6	61	-60
Total	14.354	100	4,2	1,9	55	n.a.
<b>Productos de recursos naturales</b>						
Materias primas	14.558	44	3,1	2,0	35	n.a.
Semimanufacturas	13.332	40	3,5	2,0	43	-100
Productos acabados	5.535	17	7,9	5,9	25	-19
Total	33.426	100	4,0	2,7	33	n.a.

Nota: 1) La progresividad arancelaria se define como la diferencia entre el arancel aplicable al producto elaborado y el aplicable al producto no elaborado o bruto. La variación porcentual de la progresividad arancelaria se expresa como la disminución de la diferencia arancelaria dividida por la diferencia arancelaria inicial. Así pues, el porcentaje que figura en la segunda línea de la sexta columna (-38) se ha obtenido de la manera siguiente:  $[(2,8 - 0,8) - (5,3 - 2,1)] / (5,3 - 2,1) = (2,0 - 3,2) / 3,2 = -0,38$ .

2) "n.a." significa "no se aplica".

CONTINÚA

Cuadro 8

## Variación de la progresividad arancelaria en determinadas categorías de productos

Categoría de productos, por fases de elaboración	Promedio ponderado			Variación de la progresividad arancelaria
	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Reducción	
<b>Piel y cueros</b>				
En bruto	0,1	0,1	0	n.a.
Semimanufacturas	4,6	3,6	22	-22
Productos acabados	8,7	7,0	20	-20
Total	5,2	4,1	21	n.a.
<b>Caucho</b>				
En bruto	0,1	0,0	100	n.a.
Semimanufacturas	5,5	3,3	40	-39
Productos acabados	5,1	3,6	30	-28
Total	3,4	2,3	32	n.a.
<b>Madera</b>				
En bruto	0,0	0,0	0	n.a.
Tableros de madera	9,4	6,5	31	-30
Semimanufacturas	0,9	0,4	50	-50
Artículos de madera	4,7	1,6	67	-67
Total	2,0	1,1	43	n.a.
<b>Papel</b>				
Pasta de papel y desperdicios y desechos de papel	0,0	0,0	0	n.a.
Papel y cartón	5,3	0,0	100	-100
Impresos	1,7	0,3	83	-83
Artículos de papel	7,3	0,0	100	-100
Total	3,5	0,0	99	n.a.
<b>Yute</b>				
Fibras	0,0	0,0	0	n.a.
Hilados	5,4	0,1	98	-98
Tejidos	5,7	3,2	43	-43
Total	5,1	1,8	64	n.a.
<b>Cobre</b>				
En bruto	0,9	0,7	30	n.a.
Semimanufacturas	4,3	3,1	28	-28
Total	1,7	1,2	29	n.a.
<b>Níquel</b>				
En bruto	0,5	0,3	40	n.a.
Semimanufacturas	2,6	1,0	63	-68
Total	0,7	0,4	48	n.a.
<b>Aluminio</b>				
En bruto	2,1	1,6	23	n.a.
Semimanufacturas	5,9	4,8	17	-14
Total	3,0	2,4	20	n.a.
<b>Plomo</b>				
En bruto	2,4	1,3	45	n.a.
Semimanufacturas	4,5	2,8	37	-29
Total	2,4	1,4	44	n.a.
<b>Cinc</b>				
En bruto	2,1	1,8	17	n.a.
Semimanufacturas	4,7	2,9	38	-56
Total	2,2	1,8	19	n.a.
<b>Estaño</b>				
En bruto	0,1	0,0	100	n.a.
Semimanufacturas	3,9	1,8	53	-53
Total	0,1	0,1	53	n.a.
<b>Tabaco</b>				
En rama	14,7	11,5	22	n.a.
Elaborado	22,1	9,2	58	-131
Total	17,3	10,7	38	n.a.

- Nota: 1) La progresividad arancelaria se define como la diferencia entre el arancel aplicable al producto elaborado y el aplicable al producto no elaborado o bruto. Véase la nota 1 del cuadro 7, en la que se explica la manera en que se ha calculado la variación de la progresividad arancelaria.
- 2) "n.a." significa "no se aplica".

CONTINÚA

Para establecer los promedios ponderados en función del comercio de las reducciones arancelarias, que se recogen en el cuadro anterior, se han utilizado las importaciones realizadas por los mercados desarrollados y procedentes de todas las fuentes. A ciertos efectos puede resultar útil evaluar las reducciones arancelarias utilizando para ello un criterio distinto de ponderación, por ejemplo, ponderar las reducciones arancelarias aplicadas a distintas categorías de productos en función de las importaciones procedentes únicamente de economías en desarrollo o de países menos adelantados. Ello permitiría evaluar la magnitud relativa de las reducciones arancelarias de que han sido objeto las importaciones procedentes de determinadas fuentes, y no de todas las fuentes.

Las ofertas arancelarias de las economías desarrolladas suponen, en general, porcentajes inferiores de reducción de los aranceles y el mantenimiento de los aranceles aplicables después de la Ronda Uruguay al conjunto de productos que actualmente se importan de los países en desarrollo y menos adelantados (primera parte del cuadro 9) en un nivel más alto. Sin embargo, los resultados son totalmente distintos si se excluyen de los cálculos los "textiles y prendas de vestir" y el "pescado y sus productos" (segunda parte del cuadro 9). Estos dos grupos de productos tienen un peso importante en las exportaciones de las economías en desarrollo y en especial de los países menos adelantados casi la mitad de sus exportaciones hacia economías desarrolladas), pero son productos que han sido objeto de una reducciones arancelarias menos importantes que el promedio de los productos industriales en general, y que estarán sometidos después de la Ronda Uruguay a unos aranceles superiores al promedio.

Cuadro 9

Reducciones de los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales  
(con exclusión del petróleo) procedentes de determinados grupos de países  
(Miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Importaciones procedentes de:	Valor de las importaciones	Promedio ponderado		
		Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Reducción porcentual
<b>Todos los productos industriales (con exclusión del petróleo)</b>				
Economías desarrolladas	736.9	6,3	3,9	38
Economías en desarrollo (excepto de las menos adelantadas)	167.6	6,8	4,3	37
Economías menos adelantadas	3,9	6,8	5,1	25
<b>Excluidos los textiles y las prendas de vestir y el pescado y sus productos</b>				
Países desarrollados	652.1	5,4	3,0	44
Economías en desarrollo (excepto las menos adelantadas)	125.2	4,9	2,4	51
Economías menos adelantadas	2,1	1,7	0,7	59

CONTINÚA

En cuanto a los "textiles y prendas de vestir", es necesario también tener en cuenta que en la Ronda Uruguay se ha convenido suprimir gradualmente las limitaciones establecidas en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF). Evidentemente, en el caso de los productos para los que la restricción determinante es un contingente en el marco del AMF, el equivalente arancelario del contingente tendrá que ser superior al arancel normal. En ese caso, si se calculan las reducciones porcentuales de los obstáculos a la importación teniendo únicamente en cuenta los aranceles normales se *infravalorará* el incremento real del acceso a los mercados resultante de la conclusión satisfactoria de la Ronda Uruguay. Por ejemplo, si el promedio de los equivalentes arancelarios de los contingentes establecidos en el marco del AMF fuera dos veces superior al arancel normal medio (un 30 por ciento frente a un 15 por ciento, cifra que se aproxima a la de muchas estimaciones) y si estuviera sujeta a contingentes en el marco del AMF aproximadamente la mitad de las importaciones de textiles y prendas de vestir realizadas por economías desarrolladas y procedentes de economías en desarrollo, se observaría que la reducción porcentual real de los obstáculos a la importación de textiles y prendas de vestir (en equivalente arancelario) sería más de dos veces superior al 22 por ciento que se indica en el cuadro 5 *supra*.

## 2. Productos agropecuarios

Las economías desarrolladas -cuyas importaciones de productos agropecuarios representan alrededor de dos terceras partes del total mundial- reducen los aranceles, incluidos los equivalentes arancelarios resultantes de la arancelización, aplicables a los productos agropecuarios en un 37 por ciento en promedio. Aunque el porcentaje de reducción que se indica para cada una de las categorías de productos que figuran en el cuadro 10 representa el promedio aritmético de los aranceles (y no su promedio ponderado en función del comercio), no se mencionan los niveles arancelarios medios anteriores y posteriores a la Ronda Uruguay debido a la profunda incidencia de las medidas no arancelarias que se han arancelizado bajo la forma de derechos específicos. A diferencia de los derechos *ad valorem* (que se establecen en un porcentaje del valor de las importaciones del producto de que se trate), los derechos específicos son cargas basadas en el volumen de las importaciones (por ejemplo, 100 dólares EE.UU. por tonelada de trigo), cargas que no pueden convertirse fácilmente en equivalentes *ad valorem* a efectos de comparación.

En lo que respecta a las 10 primeras categorías de productos agropecuarios que figuran en el cuadro 10, las ofertas de reducción de las economías desarrolladas oscilan entre un promedio simple del 26 por ciento en el caso de los productos lácteos y del 48 por ciento en el de las categorías "flores cortadas, plantas, materias de origen vegetal" y "otros productos agropecuarios". La categoría de los productos agropecuarios tropicales -productos cuya exportación interesa a numerosos países en desarrollo- se beneficia de una reducción arancelaria superior a la media (del 43 por ciento, frente al 37 por ciento) imputable a reducciones superiores a la media en las siguientes categorías: bebidas tropicales (café, té y cacao); semillas oleaginosas; raíces tropicales, arroz y tabaco; y especias, flores y plantas.

Cuadro 10

**Reducciones de los aranceles aplicados por las economías desarrolladas a  
las distintas categorías de productos agropecuarios  
(Millones de dólares EE.UU. y porcentajes)**

Categoría de productos	Valor de las importaciones	Reducción porcentual de los aranceles
Todos los productos agropecuarios	84.240	37
Café, té, cacao, azúcar, etc.	13.634	34
Frutas, legumbres y hortalizas	14.575	36
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	12.584	40
Otros productos agropecuarios	15.585	48
Animales y productos del reino animal	9.596	32
Bebidas y líquidos alcohólicos	6.608	39
Flores, plantas, materias de origen vegetal	1.945	48
Tabaco	3.086	36
Cereales	5.310	39
Productos lácteos	1.317	26
Productos tropicales	24.022	43
Bebidas tropicales	8.655	46
Frutas y nueces tropicales	4.340	37
Ciertas semillas oleaginosas, aceites	3.443	41
Raíces tropicales, arroz, tabaco	4.591	40
Especias, flores y plantas	2.992	52

El mayor acceso de los productos agropecuarios a los mercados requiere asimismo que los participantes que hayan sustituido las medidas no arancelarias por una protección equivalente en forma de aranceles brinden oportunidades de acceso "actual" y/o "mínimo" a los productos afectados. También mejorará el acceso a los mercados al reducirse la ayuda interna a los productores agrícolas, durante el período de aplicación, a partir de los niveles de base, estimados en 150.000 millones de dólares EE.UU. en las economías desarrolladas; 4.000 millones en las economías en transición y 19.000 millones en las economías en desarrollo.

Las políticas de los países miembros de la OCDE en materia de ayuda a la agricultura y de protección contra las importaciones de productos agropecuarios han tenido conexión por lo general con los excedentes de producción interna, una parte sustancial de los cuales se vende en los mercados mundiales de productos alimenticios a precios subvencionados. Por lo tanto, la competencia de las exportaciones es otra esfera clave en la que han contraído compromisos los participantes en la Ronda Uruguay, que deberán reducir los niveles de las subvenciones a la exportación y las cantidades de exportaciones subvencionadas.

En este caso, la liberalización supone un compromiso doble: los países que hayan concedido subvenciones a la exportación en el período de base deben: i) reducir los desembolsos presupuestarios del período de base (los países desarrollados en un 36 por ciento y los países en desarrollo en un 24 por

CONTINÚA

ciento); y ii) reducir el volumen de exportaciones subvencionadas (los países desarrollados en un 21 por ciento y los países en desarrollo en un 14 por ciento). Los países que no concedían subvenciones a las exportaciones de un grupo de productos determinado en el período de base no podrán conceder subvenciones a las exportaciones de ese grupo de productos en el futuro.

En el cuadro 11 se facilita información sobre el nivel de las subvenciones de los países desarrollados en el período de base (21.000 millones de dólares EE.UU., o la quinta parte aproximadamente del valor de las exportaciones totales de productos agropecuarios realizadas por las economías desarrolladas a los mercados incluidos en la Base Integrada de Datos del GATT) (además, las subvenciones a la exportación concedidas por las economías en transición ascienden aproximadamente a 1.000 millones de dólares EE.UU., y las concedidas por las economías en desarrollo a 1.700 millones de dólares EE.UU.)<sup>3</sup>, y sobre el número de compromisos de reducción del volumen de las exportaciones subvencionadas (158). Durante el período 1986-90, las economías desarrolladas subvencionaron anualmente, por término medio, las exportaciones de 48,2 millones de toneladas de trigo, 19,5 millones de toneladas de cereales secundarios, 1,8 millones de toneladas de azúcar, 1,2 millones de toneladas de carne de bovino y 1,2 millones de toneladas de queso y mantequilla.

Cuadro 11

Economías desarrolladas: subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y compromisos cuantitativos en materia de agricultura

Categoría de productos	Subvenciones a la exportación en el período de base (millones de \$EE.UU.)	Número de compromisos cuantitativos ofrecidos
Frutas, legumbres y hortalizas	241	15
Café, té, cacao, azúcar, etc.	1.203	23
Cereales	7.140	17
Animales y productos del reino animal	4.473	32
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	301	12
Flores, plantas, etc.	6	3
Bebidas y líquidos alcohólicos	303	8
Productos lácteos	5.814	37
Tabaco	146	3
Otros productos	40	8
Productos agropecuarios incorporados a otros productos	1.331	*
<b>Total de los productos agropecuarios</b>	<b>20.998</b>	<b>158</b>

<sup>3</sup>Cabe señalar que las cifras correspondientes a las subvenciones tienden a subestimar el efecto de las subvenciones a la exportación, así como los beneficios de su reducción, en los casos en que están concentradas en algunas categorías de productos más detalladas. En esos casos, es probable que los compromisos de reducción contraídos por los países desarrollados tengan una repercusión mucho mayor en las oportunidades de exportación de otros países que la que indican los datos globales.

**IV. CUADROS QUE RECOGEN LAS REDUCCIONES ARANCELARIAS  
DE LA RONDA URUGUAY PARA LOS PRODUCTOS DE GRAN  
INTERÉS EXPORTADOR ACTUAL PARA LOS DISTINTOS  
PAÍSES EN DESARROLLO**

Cuadro 12

Países africanos

Se entiende que un grupo de productos es de "gran" interés exportador actual cuando i) representa el 20 por ciento o más de los ingresos en divisas por exportaciones de productos industriales (con exclusión del petróleo) o productos agropecuarios, respectivamente y ii) representa un 5 por ciento o más del total de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo). Los datos relativos a las importaciones comunicados por los participantes en la Base Integrada de Datos (correspondientes en su mayoría a 1988) se utilizan como datos de las exportaciones de los distintos países.

Grupo de productos	Porcentaje de reducción arancelaria <sup>a</sup>			Países con gran interés exportador actual en el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir <sup>b</sup>	22	15	20	Egipto, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Marruecos, Tanzania, Túnez
Metales	59	63	35	Botswana, Camerún, Cabo Verde, Egipto, Gabón, Ghana, Mauritania, Mozambique, Sierra Leona, Zaire, Zambia, Zimbabwe
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Argelia, Angola, Burkina Faso, Burundi, República Centroafricana, Congo, Gambia, Lesotho, Malí, Marruecos, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Túnez, Zaire, Zimbabwe
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Kiribati
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Kenya, Nigeria
Madera, pasta de madera, papel y muebles	69	76	67	Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Guinea Ecuatorial, Gabón, Ghana, Swazilandia
Pescado y sus productos	26	19	18	Cabo Verde, Gambia, Guinea-Bissau, Madagascar, Mauritania, Mozambique, Namibia, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Malí
Productos químicos y material fotográfico	42	42	35	Namibia, Níger
Material de transporte	23	10	10	Benín, Gabón
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Angola, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Congo, Côte d'Ivoire, Guinea Ecuatorial, Ghana, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauritania, Mauricio, Nigeria, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles, Sierra Leona, Swazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zaire
Frutas y legumbres y hortalizas	36	38	32	Cabo Verde, Guinea-Bissau, Marruecos, Mozambique, Swazilandia, Túnez
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	40	43	34	Benín, Gambia, Kiribati, Senegal, Túnez
Animales y productos del reino animal	32	36	25	Botswana
Tabaco	36	39	28	Malawi, Zimbabwe
Otros productos agropecuarios	48	49	44	Benín, Burkina Faso, Chad, Egipto, Lesotho, Malí, Namibia, Níger, Tanzania, Togo

<sup>a</sup>En el caso de los productos industriales se trata de la reducción arancelaria media ponderada en función del comercio, utilizando como ponderaciones las importaciones del grupo de productos realizadas por la región de que se trate (Economías desarrolladas, América del Norte, Europa Occidental) a partir de todas las procedencias. En el caso de los productos agropecuarios, las reducciones corresponden a los promedios aritméticos.

<sup>b</sup>Las cifras subvaloran el aumento del acceso a los mercados porque no toman en consideración la supresión gradual de los contingentes bilaterales aplicados al amparo del Acuerdo Multifibras.

Cuadro 13

## Países latinoamericanos

Se entiende que un grupo de productos es de "gran" interés exportador actual cuando i) representa el 20 por ciento o más de los ingresos en divisas por exportaciones de productos industriales (con exclusión del petróleo) o productos agropecuarios, respectivamente y ii) representa un 5 por ciento o más del total de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo). Los datos relativos a las importaciones comunicados por los participantes en la Base Integrada de Datos (correspondientes en su mayoría a 1988) se utilizan como datos de las exportaciones de los distintos países.

Grupo de productos	Porcentaje de reducción arancelaria <sup>a</sup>			Países con gran interés exportador actual en el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir <sup>b</sup>	22	15	20	Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis, Uruguay
Metales	59	63	35	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, Dominica, Guyana, Perú, Trinidad y Tabago, Venezuela
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Bolivia, Colombia, Nicaragua, Uruguay
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Barbados, México, Saint Kitts y Nevis
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Paraguay, Uruguay
Madera, pasta de madera, papel y muebles	69	76	67	Paraguay
Pescado y sus productos	26	19	18	Belice, Cuba, Ecuador, Honduras
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Granada
Productos químicos y material fotográfico	42	42	35	Bahamas, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tabago
Material de transporte	23	10	10	Antigua y Barbuda, Bahamas
Artículos manufacturados, n.e.p.	56	65	44	San Vicente y las Granadinas
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Barbados, Belice, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Granada, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Perú, Saint Kitts y Nevis, Trinidad y Tabago
Frutas y legumbres y hortalizas	36	38	32	Antigua y Barbuda, Chile, Costa Rica, Dominica, Ecuador, Granada, Honduras, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	40	43	34	Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay
Animales y productos del reino animal	32	36	25	Uruguay
Bebidas no alcohólicas y alcohólicas	39	43	31	Belice, Jamaica, Trinidad y Tabago
Cereales	39	49	27	Suriname
Otros productos agropecuarios	48	49	44	Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay

<sup>a</sup>En el caso de los productos industriales se trata de la reducción arancelaria media ponderada en función del comercio, utilizando como ponderaciones las importaciones del grupo de productos realizadas por la región de que se trate (Economías desarrolladas, América del Norte, Europa Occidental) a partir de todas las procedencias. En el caso de los productos agropecuarios, las reducciones corresponden a los promedios aritméticos.

<sup>b</sup>Las cifras subvaloran el aumento del acceso a los mercados porque no toman en consideración la supresión gradual de los contingentes bilaterales aplicados al amparo del Acuerdo Multifibras.

Cuadro 14

## Economías asiáticas en desarrollo

Se entiende que un grupo de productos es de "gran" interés exportador actual cuando i) representa el 20 por ciento o más de los ingresos en divisas por exportaciones de productos industriales (con exclusión del petróleo) o productos agropecuarios, respectivamente y ii) representa un 5 por ciento o más del total de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo). Los datos relativos a las importaciones comunicados por los participantes en la Base Integrada de Datos (correspondientes en su mayoría a 1988) se utilizan como datos de las exportaciones de los distintos países.

Grupo de productos	Porcentaje de reducción arancelaria <sup>a</sup>			Países con gran interés exportador actual en el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir <sup>b</sup>	22	15	20	Bangladesh, China, Fiji, Hong Kong, India, Corea, Macao, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Tonga, Tuvalu
Metales	59	63	35	Papua Nueva Guinea
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Brunei, Fiji, India, Indonesia
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Malasia, Singapur
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	18	11	23	Camboya, Tonga
Madera, pasta de madera, papel y muebles	69	76	67	Camboya, Indonesia, Malasia, Myanmar, Islas Salomón
Pescado y sus productos	26	19	18	Fiji, Maldivas, Islas Salomón
Maquinaria no eléctrica	58	63	61	Singapur, Tuvalu
Café, té, cacao, azúcar, etc.	34	35	29	Fiji, Indonesia, Papua Nueva Guinea, Singapur, Sri Lanka, Tonga
Frutas y legumbres y hortalizas	36	38	32	Myanmar, Filipinas, Tailandia, Tonga, Tuvalu
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	40	43	34	Camboya, Indonesia, Malasia, Papua Nueva Guinea, Filipinas, Islas Salomón
Animales y productos del reino animal	32	36	25	Tuvalu
Otros productos agropecuarios	48	49	44	Pakistán

<sup>a</sup>En el caso de los productos industriales se trata de la reducción arancelaria media ponderada en función del comercio, utilizando como ponderaciones las importaciones del grupo de productos realizadas por la región de que se trate (Economías desarrolladas, América del Norte, Europa Occidental) a partir de todas las procedencias. En el caso de los productos agropecuarios, las reducciones corresponden a los promedios aritméticos.

<sup>b</sup>Las cifras subvaloran el aumento del acceso a los mercados porque no toman en consideración la supresión gradual de los contingentes bilaterales aplicados al amparo del Acuerdo Multifibras.

Cuadro 15

## Países de Oriente Medio

Se entiende que un grupo de productos es de "gran" interés exportador actual cuando i) representa el 20 por ciento o más de los ingresos en divisas por exportaciones de productos industriales (con exclusión del petróleo) o productos agropecuarios, respectivamente y ii) representa un 5 por ciento o más del *total* de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo). Los datos relativos a las importaciones comunicados por los participantes en la Base Integrada de Datos (correspondientes en su mayoría a 1988) se utilizan como datos de las exportaciones de los distintos países.

Grupo de productos	Porcentaje de reducción arancelaria <sup>a</sup>			Países con gran interés exportador actual en el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir <sup>b</sup>	22	15	20	Chipre
Metales	59	63	35	Bahrein, Emiratos Árabes Unidos
Productos minerales, piedras y metales preciosos	52	31	22	Israel, Kuwait, Qatar, Emiratos Árabes Unidos
Productos químicos y material fotográfico	42	42	35	Qatar
Material de transporte	23	10	10	Chipre
Frutas y legumbres y hortalizas	36	38	32	Chipre, Israel, Qatar
Bebidas no alcohólicas y alcohólicas	39	43	31	Israel
Otros productos agropecuarios	48	49	44	Qatar

<sup>a</sup>En el caso de los productos industriales se trata de la reducción arancelaria media ponderada en función del comercio, utilizando como ponderaciones las importaciones del grupo de productos realizadas por la región de que se trate (Economías desarrolladas, América del Norte, Europa Occidental) a partir de todas las procedencias. En el caso de los productos agropecuarios, las reducciones corresponden a los promedios aritméticos.

<sup>b</sup>Las cifras subvaloran el aumento del acceso a los mercados porque no toman en consideración la supresión gradual de los contingentes bilaterales aplicados al amparo del Acuerdo Multifibras.

Cuadro 16

## Países europeos en desarrollo

Se entiende que un grupo de productos es de "gran" interés exportador actual cuando i) representa el 20 por ciento o más de los ingresos en divisas por exportaciones de productos industriales (con exclusión del petróleo) o productos agropecuarios, respectivamente y ii) representa un 5 por ciento o más del *total* de las exportaciones de mercancías (con exclusión del petróleo). Los datos relativos a las importaciones comunicados por los participantes en la Base Integrada de Datos (correspondientes en su mayoría a 1988) se utilizan como datos de las exportaciones de los distintos países.

Grupo de productos	Porcentaje de reducción arancelaria <sup>a</sup>			Países con gran interés exportador actual en el producto
	Economías desarrolladas	América del Norte	Europa Occidental	
Textiles y prendas de vestir <sup>b</sup>	22	15	20	Malta, Turquía
Metales	59	63	35	Rumania
Maquinaria eléctrica	47	56	37	Malta
Frutas y legumbres y hortalizas	36	38	32	Turquía
Animales y productos del reino animal	32	36	25	Rumania

<sup>a</sup>En el caso de los productos industriales se trata de la reducción arancelaria media ponderada en función del comercio, utilizando como ponderaciones las importaciones del grupo de productos realizadas por la región de que se trate (Economías desarrolladas, América del Norte, Europa Occidental) a partir de todas las procedencias. En el caso de los productos agropecuarios, las reducciones corresponden a los promedios aritméticos.

<sup>b</sup>Las cifras subvaloran el aumento del acceso a los mercados porque no toman en consideración la supresión gradual de los contingentes bilaterales aplicados al amparo del Acuerdo Multifibras.

## V. EFECTO SOBRE EL COMERCIO Y LA RENTA

Se han realizado varias tentativas para estimar el efecto de la conclusión con éxito de la Ronda Uruguay sobre la renta mundial (bienestar), incluida una por parte de la Secretaría del GATT que también se ocupó del efecto probable sobre el nivel del comercio mundial de mercancías. Para cada participante, el aumento de la renta nacional resultante de una conclusión satisfactoria de la parte de la Ronda relativa al acceso a los mercados proviene de dos fuentes principales: en primer lugar, de una utilización más eficiente de los recursos nacionales cuando se reduzcan o supriman sus propios obstáculos al comercio y, en segundo lugar, de un mayor acceso a los mercados de los interlocutores comerciales.

Los resultados de cuatro estudios realizados recientemente se resumen en el cuadro 17. Los beneficios estimados en cuanto a la renta anual, una vez que se haya aplicado todo el conjunto de compromisos de acceso a los mercados -reducciones arancelarias, supresión gradual del Acuerdo Multifibras (AMF) y reducciones de las subvenciones a la producción y la exportación en el sector agropecuario- van desde 212.000 millones de dólares hasta 274.000 millones de dólares (los beneficios derivados de la eliminación del AMF y de la liberalización de la agricultura son por lo menos tan importantes en la evaluación final como los resultantes de las reducciones arancelarias).<sup>4</sup> En cuanto al nivel del comercio mundial de mercancías, la Secretaría estima que el nivel del comercio será en

<sup>4</sup>Las estimaciones de la Secretaría del GATT se basan en las ofertas arancelarias, recibidas y tramitadas hasta el 15 de marzo de 1994, de los 43 participantes en la Base Integrada de Datos del GATT. Los otros tres estudios (anteriores) mencionados en el cuadro 17 basaron sus estimaciones en suposiciones acerca de la estructura y el nivel de las reducciones arancelarias.

el año 2005 superior en 755.000 millones de dólares a lo que hubiera sido sin las aperturas del mercado acordadas en la Ronda Uruguay.<sup>5</sup>

Cuadro 17

Estimaciones recientes del efecto de la Ronda Uruguay sobre el comercio de mercancías y la renta

	Aumento de la renta (bienestar) mundial	Aumento de las exportaciones mundiales de mercancías
GATT (1994)	235.000 millones de dólares anualmente para el año 2005 derivados de todo el conjunto de acceso a los mercados (dólares de 1992)	755.000 millones de dólares en el año 2005 (dólares de 1992)
Banco Mundial/OCDE (1993)	213.000 millones de dólares anualmente para el año 2002 derivados de la liberalización de los aranceles aplicados a los productos industriales y de la agricultura (dólares de 1992)	---
OCDE (1993)	274.000 millones de dólares anualmente para el año 2002 derivados de todo el conjunto de acceso a los mercados (dólares de 1992)	---
Nguyen, Perroni y Wigle (1993)	212.000 millones de dólares anualmente derivados de todo el conjunto de acceso a los mercados	---

Es importante hacer hincapié en que no sólo las técnicas disponibles para hacer tales estimaciones están sujetas a muchas limitaciones sino también que -lo que es mucho más importante- estas estimaciones tienen solamente en cuenta las partes del acuerdo de la Ronda Uruguay que implican aumentos directos del acceso a los mercados para las mercancías. Ello significa que *subestiman* sustancialmente el efecto total de la Ronda Uruguay sobre el comercio y la renta.

Esto se debe a cierto número de factores. En primer lugar, en las estimaciones se hace caso omiso del estímulo al comercio mundial de servicios proveniente de la aplicación del AGCS, así como el estímulo para todo el comercio resultante de un conjunto reforzado y ampliado de normas y

<sup>5</sup>En las deliberaciones sobre los efectos de una importante liberalización del comercio no siempre se distingue con precisión entre los efectos sobre el comercio y los efectos sobre la renta. Es importante que quede claro que un aumento de 1.000 millones de dólares en las exportaciones *no* es equivalente a un aumento de 1.000 millones de dólares en la renta. Para producir exportaciones adicionales deben utilizarse recursos que de otra manera podrían haberse utilizado para producir bienes y servicios para los residentes nacionales. Si tales recursos hubieran producido 900 millones de dólares en tales bienes y servicios nacionales, el verdadero beneficio neto en concepto de renta es la diferencia de 100 millones de dólares entre el valor de estos bienes y servicios nacionales "sacrificados" y los 1.000 millones de dólares en bienes y servicios que pueden comprarse en el mercado mundial con las ganancias adicionales en divisas.

procedimientos. Este sesgo a la baja es comprensible, habida cuenta de las extraordinarias dificultades que implican las estimaciones de ese doble efecto. En segundo lugar, las estimaciones de los beneficios suponen implícitamente que se habría mantenido el *statu quo* aunque la Ronda Uruguay hubiera fracasado. Si el fracaso de la Ronda hubiera significado un retraso en la recuperación mundial a partir de un crecimiento económico lento y un probable y claro empeoramiento de las relaciones comerciales durante un período futuro considerablemente prolongado (estas dos consecuencias del fracaso se han vaticinado ampliamente), entre los beneficios de una feliz conclusión de la Ronda Uruguay habría que incluir el hecho de que se habrían evitado las consiguientes pérdidas de comercio y de inversiones. En tercer lugar, en las estimaciones se hace caso omiso de los beneficios dinámicos, tales como los dimanantes de una mayor competencia en los mercados nacionales y el estímulo de las actividades de investigación y desarrollo.

## VI. COMPROMISOS EN MATERIA DE SERVICIOS

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) establece un marco multilateral de normas para los servicios, en tanto que las listas de compromisos presentadas por los participantes indican qué sectores ha acordado cada país someter a las normas de liberalización previstas en el AGCS. Estas ofertas representan los primeros resultados del proceso de liberalización progresiva para el cual el AGCS aportará una base permanente.

A diferencia de las ofertas de apertura de los mercados en el caso del comercio de mercancías, es imposible describir en términos de estadísticas resumidas generales la liberalización a que se procede sobre la base de las ofertas presentadas por los 94 participantes en las negociaciones sobre servicios. No hay ningún equivalente del arancel en tanto que obstáculo cuantificable al acceso a los mercados. Cuando existen obstáculos éstos asumen la forma de una multitud de leyes, reglamentos y requisitos de calificación nacionales. Para cada sector de servicios abarcado por una oferta, el alcance y el grado de liberalización sólo pueden determinarse examinando cuidadosamente los términos y las condiciones que se estipulan para el acceso a los mercados y para el trato nacional con respecto a cada sector, subsector y actividad en cada uno de los cuatro modos de suministro:

- 1) **Suministro transfronterizo** - la posibilidad de que los proveedores no residentes de un servicio suministren servicios a través de la frontera al territorio del miembro.
- 2) **Consumo en el extranjero** - la libertad para que los residentes del miembro compren servicios en el territorio de otro miembro.
- 3) **Presencia comercial** - las oportunidades de que los proveedores extranjeros de un servicio se establezcan y amplíen una presencia comercial en el territorio del miembro, tales como una sucursal, agencia, filial de propiedad total, etc.
- 4) **Presencia de personas físicas** - las posibilidades ofrecidas para la entrada y la estancia temporal de extranjeros en el territorio del miembro con objeto de suministrar un servicio.

Entre las conclusiones generales relativas a las ofertas hechas en la Ronda Uruguay se cuentan las siguientes:

- La mayoría de las ofertas abarcan los servicios de turismo y de viajes (cuadro 18), habiendo presentado ofertas 88 de los 94 participantes. Los sectores respecto de los

CONTINÚA

cuales las ofertas tienen un alto grado de cobertura incluyen los servicios financieros (han hecho ofertas 67 de los 94 participantes) y los servicios prestados a las empresas (63 participantes), en tanto que entre los sectores con un bajo grado de cobertura se cuentan los servicios de enseñanza (21 participantes) y los servicios de salud (24 participantes).

- La cobertura de los sectores es relativamente completa en el caso de las economías desarrolladas (13 participantes, contando como uno a las Comunidades Europeas) y en proceso de transición (cuatro participantes), pero menos en el de las regiones de economías en desarrollo (77 participantes).
- Se prevé que los compromisos de liberalización, y el consiguiente aumento de la previsibilidad, contribuyan a los esfuerzos para atraer inversiones extranjeras en las industrias de servicios. Un ejemplo notable es el del turismo y los viajes, importante fuente de ingresos en divisas para las economías en desarrollo (cuadro 19) y sector en el cual la mayoría de ellas han hecho ofertas de liberalización.
- Todas las ofertas incluyen compromisos respecto de la entrada y estancia temporal de personal a efectos de suministrar servicios. En la mayoría de los casos las ofertas prevén el acceso de personas transferidas dentro de la empresa comprendidas en las categorías de gerentes, ejecutivos y especialistas.

Cuadro 18

**Panorama general de los compromisos en la esfera de los servicios, por sectores y grupos de países**  
(Porcentaje de los participantes de los distintos grupos de países que adquiere compromisos en cada sector de servicios)

Sector de servicios	Economías en desarrollo	Economías en transición	Economías en desarrollo				
			América Latina	Europa	África	Oriente Medio	Asia
Prestados a las empresas	100	100	77	67	36	100	59
Comunicaciones	100	100	50	67	24	50	59
Construcción e ingeniería	100	75	30	67	20	50	59
Distribución	100	100	20	33	8	50	18
Enseñanza	69	100	13	33	4	0	12
Medio ambiente	92	100	3	67	4	100	12
Financieros	100	100	87	67	40	50	65
Salud	38	50	70	33	8	50	24
Turismo y viajes	100	100	90	100	88	100	100
De esparcimiento, culturales y deportivos	77	25	43	33	12	50	24
Transporte	100	100	70	67	40	0	47

- Notas:
- 1) El hecho de que un sector se identifique como comprendido en la lista de un determinado país no es indicación del alcance de la liberalización que se ofrece en ese sector en términos de subsectores o actividades ni del grado de liberalización que se ofrece para las actividades de servicios comprendidas. Por ejemplo, la oferta de un participante relativa a los "servicios prestados a las empresas" puede comprender un solo subsector (por ejemplo, los "servicios de limpieza de inmuebles") o varios subsectores o actividades enumerados en esa categoría (por ejemplo, una gran diversidad de servicios profesionales; de informática, de investigación y desarrollo y de arrendamiento o alquiler, etc.).
  - 2) Las ofertas en materia de servicios financieros serán objeto de ulteriores negociaciones que habrán de concluir seis meses después de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

CONTINÚA

Cuadro 19

Participación de los servicios comerciales en los ingresos totales en divisas (comercio de mercancías más servicios comerciales) de determinadas economías en desarrollo, 1992

Más del 80%	Antigua y Barbuda, Lesotho
60,1 a 80%	Barbados, Maldivas, República Dominicana, Egipto, Chipre, Santa Lucía, Gambia
40,1 a 60%	Mozambique, Jamaica, Belice, Kuwait, Benin, Kenya, Paraguay, Dominica, Haití
20 a 40%	Malta, San Vicente y las Granadinas, Filipinas, Turquía, Senegal, El Salvador, Togo, Mauricio, Israel, Costa Rica, Guatemala, Marruecos, Madagascar, R.U. de Tanzania, Uruguay, Sierra Leona, Túnez, Swazilandia, Rwanda, México, Tailandia, Singapur, Sri Lanka

Nota: Dentro de cada intervalo, los países se enumeran por orden descendente de la importancia de la parte correspondiente a los servicios comerciales. La mención "servicios comerciales" se refiere únicamente a las transacciones de servicios transfronterizos registradas en su balanza de pagos por el país de que se trate. No se incluyen las transacciones de servicios realizadas por proveedores no nacionales de servicios establecidos en el mercado nacional.

FIN



# El sistema integrado de solución de diferencias

JUAN ANTONIO CASTILLO URRUTIA \*

## 1. Antecedentes: el GATT

El sistema de solución de diferencias previsto en los artículos XXII y XXIII del GATT tal como fue redactado en 1947, supuso una importante innovación dentro del mundo jurídico internacional multilateral. En dichos artículos se preveía que toda diferencia en la interpretación de los derechos y deberes asumidos al ser parte contratante del GATT debía someterse a consulta, entre las partes que disentan, pero que si estas consultas no plasmaban en un acuerdo entre ellas podía acudir a solicitar y lograr la constitución de un grupo de partes que se encargarían de estudiar el caso y proponer a las Partes contratantes, como órgano supremo del GATT, una solución que generalmente adoptaba la forma de acuerdo; para poder acudir a esta vía era necesario que una de las partes que disentan alegase y probase que se había «anulado o menoscabado» algún derecho que detenía en base al Acuerdo General.

Desde el inicio del GATT en 1948 se enfrentaron dos posiciones doctrinales antagónicas respecto a la solución de diferencias:

a) Una, más política, consideraba que este era un medio a disposición de las PP.CC. para lograr un entendimiento entre los Estados soberanos y entre las distintas potencias comerciales.

b) Otra, más jurídica en su enfoque, consideraba que éste era un procedimiento para que todas las partes contratantes respetaran las disposiciones contenidas en el Acuerdo General y otras normas del GATT.

El hecho es que examinando la evolución histórica del procedimiento de solución de diferencias del GATT se observa que cada vez hay una mayor aproximación al punto de vista o enfoque jurídico. Algunas muestras de esta evolución aparecen por ejemplo en los siguientes hechos:

Desde 1955, se tendía cada vez menos a utilizar grupos de trabajo en que podían participar todas las partes, para solucionar estos conflictos. Cada vez se tiende más a la utilización exclusivamente de Grupos Especiales, conocidos en jerga GATT como «paneles», en las que tres o algunas veces cinco partes contratan-

tes o, también cada vez más, expertos independientes presentan un informe a las PP.CC. para solventar la diferencia.

Desde 1979, la condición exigida para ser demandante de un panel se define mejor puesto que ya no es necesario demostrar «anulación o menoscabo de un derecho que se detenta en virtud del GATT» que es una formulación ambigua y sujeta a interpretaciones, sino que basta demostrar que la medida tomada por la otra parte vulnera alguna disposición del GATT, algún precepto, para que se considere «prima facie» que se han anulado o menoscabado derechos del demandante.

El hecho sin embargo era que todavía en el GATT existían hasta 1993 matices importantes del enfoque político. Quizás la muestra más significativa de este enfoque era el hecho de que no bastaba una solución presentada por un panel en su informe, sino que dicho informe tenía que ser aprobado, o mejor dicho adoptado por las Partes contratantes que lo hacían utilizando el consenso, que ha sido la forma de proceder utilizada consuetudinariamente en el GATT.

Ello era lógico porque lo que se conocía como GATT no era sólo el Acuerdo General y los demás entendimientos o tratados negociados en el seno del mismo, sino además todas las decisiones tomadas por las PP.CC., incluidos los informes de paneles adoptados, en virtud de los cuales se interpretaba y se perfilaba las expresiones concretas utilizadas en las disposiciones de los acuerdos, inclusive el Acuerdo General.

En la práctica el sistema de solución de diferencias del GATT funcionó bien hasta el año 1993 resolviéndose más de 250 casos, pero con el transcurso del tiempo empezaron a atisbarse los fallos de este sistema:

Había informes en que la parte condenada se negaba a que fueran adoptados por las PP.CC., resolviéndose algunas veces proponiendo como alternativa que este alto órgano «tomará nota» del informe con lo que no se resucitaba el caso, a cambio de no adoptarse el informe o dejando que pasara el tiempo sin que fuera posible la adopción.

Hubo también informes que se adoptaron por consenso pero en los cuales la parte condenada impuso un condicionamiento o un término tan largo al prestar su consenso que en la práctica anulaba la fuerza coercitiva de las recomendaciones del informe.

\* Asesor en el GATT del Ministerio de Comercio y Turismo y panelista del GATT por la CE.



Por último hubo informes adoptados por consenso pero cuyas recomendaciones no se cumplían por las partes condenadas, y ello pese a crearse en 1988 un procedimiento de examen periódico del seguimiento de las recomendaciones que debían efectuar las PP.CC.

Al nacer la OMC han surgido multitud de problemas con respecto a la solución de diferencias, y ello no sólo porque había que mantener este procedimiento, pero actualizando y mejorándolo, sino además porque había de aplicarse en el seno de un nuevo organismo internacional que vela por la buena administración de un gran número de acuerdos y de los que son firmantes más de 115 miembros.

Una breve enumeración de estos problemas serían los puntos siguientes:

- Necesidad de un sistema unificado de solución de diferencias, para todos los acuerdos, o de procedimiento distinto para cada acuerdo.
- Necesidad de institucionalizar la solución de diferencias dentro del marco de la OMC.
- Los procedimientos previos a la solución de diferencias mediante litigios: las consultas, los buenos oficios, la mediación y la conciliación.
- La mejora de los procedimientos de los paneles: establecimiento, mandato, composición, posibilidad de que haya pluralidad de partes reclamantes, derechos de terceros, partes afectadas y función de los paneles.
- La actualización de los procedimientos procesales de los paneles: información y confidencialidad, reexamen.
- Adopción automática y rápida de los informes de los paneles por los miembros de la OMC, sin perjuicio de que tal decisión constituya jurisprudencia interpretativa.
- El remedio para solventar el problema anterior: la apelación y la creación de un Órgano Permanente de Apelación reglamentando las competencias de este último, el procedimiento que debe seguir y las recomendaciones que debe formular.
- El cumplimiento de las recomendaciones de los informes: plazo y examen de vigilancia de las mismas.
- La sustitución del cumplimiento por compensaciones o como remedio final por represalias; la posibilidad o no de represalias en sectores comerciales distintos al que se consideró dañado o menoscabado.
- Posible trato especial y diferenciado para los países menos adelantados.
- Solución de diferencias en casos de no infracción, o sea cuando no existe infracción de disposición alguna pero se menoscaba o anula una ventaja obtenido por otro miembro.

Precisamente para intentar solventar estos problemas esbozados y crear un sistema uniforme de solución de diferencias quedó incluido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, un entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias. El análisis de este entendimiento será el objeto de este artículo.

## II. Ambito y aplicación del Entendimiento

Las normas procesales del Entendimiento son aplicables a la solución de diferencias que pueden surgir al aplicar e interpretar todos los Acuerdos que quedan tutelados por la OMC, o sea:

El Tratado instituyendo la OMC y el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

El GATT 94, que reglamenta el comercio de mercancías.

El GATS, que reglamenta el comercio de servicios.

El ADPIC, que reglamenta los aspectos comerciales de la propiedad intelectual.

Los Acuerdos Plurilaterales (aeronaves, lácteos, carne y compras públicas).

Puede haber normas complementarias específicas de solución de diferencias en algún acuerdo y de hecho existen para «antidumping», obstáculos técnicos al comercio, subvenciones, valor en aduana, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios y dentro de los mismos servicios financieros y transporte aéreo.

En caso de conflicto de normas entre procedimientos generales del Entendimiento y los de los distintos Códigos antes enumerados, se solventará por las partes con la ayuda, si es necesario, del presidente del Órgano de Solución de Diferencias, no debiendo durar este trámite más de treinta días. En principio la «Lex Specialis» prima sobre la Ley general o Entendimiento.

La unidad de procedimiento es la piedra angular del nuevo sistema de solución de diferencias, y justifica la posibilidad de poder ofrecer compensaciones o tomar retorsiones en sectores comerciales distintos al que era objeto de la solución.

La Administración del Entendimiento queda encomendada al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) que es el Consejo General de la OMC, equivalente a las PP.CC. del antiguo GATT, compuesto por todos los miembros de la OMC. No obstante el Consejo General puede nombrar un presidente especial para estas funciones y elaborar el reglamento que precise para estas sesiones del OSD.

El OSD en definitiva es el órgano llamado y capacitado para aprobar y adoptar los informes de los paneles o grupos especiales y del Órgano de Apelación, que se crea.

El Entendimiento reafirma la doctrina ya aplicada en el GATT con anterioridad:

- Buscar soluciones consensuadas y evitar soluciones litigiosas.
- La vulneración de cualquier disposición conlleva la presunción de que la parte demandante ha sufrido una anulación o menoscabo de derechos que detentaba en la OMC.
- La solución de diferencias no constituye un contencioso y se procede con espíritu de buena fe y ánimo de cooperación.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

- Se mantiene un procedimiento más favorable al que puedan acogerse los países en vías de desarrollo ya existente en el GATT desde 1966 (véase «Instrumentos básicos y documentos diversos del GATT», catorceavo suplemento, página 20) y que conlleva dos elementos:

- a) Mediación obligatoria del director general.
- b) Notificación de la parte desarrollada cuyas medidas vulneran un derecho de un país en vías de desarrollo a informar sobre el cumplimiento de las recomendaciones en un plazo breve.

### III. Procedimientos de solución de diferencias, distintos al de paneles

Sin llegar propiamente al litigio típico del GATT y que ahora se reglamenta con más detalle para la OMC, existen otros procedimientos en el Entendimiento.

#### A. Consultas

Es el primer medio previsto de solución de diferencias y deben celebrarse siempre consultas entre los miembros partes en una solución de diferencias antes de acudir a otros procedimientos.

Dos directrices inspiran el procedimiento de consultas:

a) La transparencia: notificando al OSD la petición de consultas, la celebración de las mismas y la posible asociación de terceros miembros interesados en estas consultas.

- b) La rapidez, fijándose plazos breves:
- Para aceptar las consultas, diez días.
  - Para participar en las consultas, diez días después de la notificación al OSD.
  - Para resolver la cuestión en consultas, veinte días.
  - Para pedir el procedimiento de «panel»: Diez días tras terminar las consultas si son bienes precederos, si no lo fueran, sesenta días tras terminar las consultas.

#### B. Los buenos oficios, conciliación y mediación

No son procedimientos previos al sistema de panel y pueden ser o bien sustitutivos de ese procedimiento, o bien desarrollarse en paralelo y, al mismo tiempo, que aquel procedimiento.

Deben solicitarse antes de pasar al panel, en el plazo de sesenta días siguientes a las consultas e interrumpen la posibilidad de constituir un panel hasta que terminen o transcurra el plazo de sesenta días ya citado. Pueden proseguir aunque se constituya un panel.

El aceptar o no este medio de solución de diferencias es voluntario.

#### C. El arbitraje

Es asimismo un procedimiento que puede o no aceptarse voluntariamente. Caso de que se instituya un arbitraje, este procedimiento sustituye al de los «paneles» o grupos especiales.

### IV. Los grupos especiales (paneles)

Cuando una diferencia no se ha podido solventar en consultas, los miembros de la OMC reunidos como OSD confían el estudio y preparación de una solución al conflicto a un grupo reducido de personas denominado Grupo Especial, pero más conocido en la jerga del GATT por su nombre anglosajón de «panel».

El entendimiento reglamenta detalladamente todos los aspectos y normas procesales a seguir por los «paneles» buscando la independencia de criterios de los mismos, la celeridad en su actuación y la uniformidad dentro de lo posible de los procedimientos. Por último, y es la importante novedad frente al sistema precedente que existía en el GATT, se prevé que el OSD adopte o

rechace con cierta celeridad los informes de los paneles.

Para entender el procedimiento no existe otro medio que ir repasando, aunque sea de forma resumida, la normatividad procesal existente en el propio Entendimiento, cuyos apartados son los siguientes:

*La unidad de procedimiento es la piedra angular del nuevo sistema de solución de diferencias, y justifica la posibilidad de poder ofrecer compensaciones o tomar retorsiones en sectores comerciales distintos al que era objeto de la solución*

a) *Establecimiento del panel:* Se formulará por escrito la petición de continuación indicando si se han celebrado consultas previas, las medidas objeto de reclamación y un breve resumen de los fundamentos de derecho. Recibida tal petición y examinada por el OSD, este aprobará el establecimiento de un panel, lo más tarde en la segunda sesión del órgano en que esta cuestión figura como punto del orden del día, estando previsto se celebren varias a lo largo del año.

b) *Mandato:* Se ha impuesto como fórmula general un mandato tipo que se explicita en «examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del acuerdo, el asunto sometido y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer recomendaciones o dictar resoluciones». Sin embargo y con el espíritu pragmático que siempre ha inspirado al GATT podrán formularse otros mandatos siempre que así lo convengan las partes en la diferencia.

c) *Composición:* Normalmente el panel tendrá tres miembros, pero por acuerdo entre partes podrá tener cinco.

Los miembros serán personas independientes y competentes en la materia sobre la que ha surgido el problema. La Secretaría de la OMC para facilitar esta labor



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

mantendrá una lista indicativa de personas que reúnan las condiciones necesarias.

La Secretaría propondrá a las partes en la diferencia los candidatos posibles para formar el panel, quedando excluidos los nacionales de cualquiera de las partes en la diferencia, inclusive las de cualquier miembro de una unión económica o aduanera si ésta es parte. Si en el plazo de veinte días las partes no se ponen de acuerdo sobre la composición del panel será a petición de cualquiera de ellas, el director general de la OMC, en consulta con el presidente del OSD, así como el del Comité («antidumping», subvenciones, etc.) o del Consejo (mercancías o servicios) el que nombre el panel. Está previsto, en todo caso, que si una parte es un país en desarrollo, uno de los componentes del panel será subdito de un país en desarrollo.

d) *Procedimiento en caso de pluralidad de reclamantes:* En principio se buscará que un solo panel entienda del mismo problema planteado por varias partes. Si no fuera posible, se establecerán varios grupos, pero siempre que se pueda con los mismos miembros componentes o panelistas, y con armonización de calendarios.

En caso de que no haya pluralidad de reclamantes, pero que un miembro del OSD manifieste y exponga tener interés sustancial en el problema sometido, tendrá derecho a ser oído el «panel», presentar alegatos, conocer los primeros alegatos escritos de las partes en las diferencias, y que se refleje su posición en el informe final del panel. Si el tercero plantea su interés sustancial por haberle sido anulada o menoscabada una ventaja por una medida que ya ha sido objeto de un informe de un «panel» tendrá derecho a la formación de otro grupo con la misma composición, si es posible, que el inicial.

e) *Procedimientos de funcionamiento de los paneles:* Como en el GATT 1947, existe una gran flexibilidad en los procedimientos de trabajo de los paneles pero en el Entendimiento se fijan plazos más estrictos para que el panel pueda presentar su informe en un plazo máximo de seis meses, o incluso de tres meses si se trata de una mercancía perecedera o de un caso en que el OSD haya convenido que deba aplicarse el procedimiento de urgencia.

El procedimiento se inicia con un alegato escrito de la parte demandante seguido luego de otro de la parte demandada que se intercambiarán. Una vez iniciado el período procesal habrá dos sesiones orales: una para oír a las partes en la discordia y otra para oír a los terceros. Todos los alegatos hechos en las sesiones orales deberán llevar copia escrita, que será distribuida.

Tras las sesiones, el panel elaborará un proyecto de informe en que figuren las exposiciones de hechos, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes y sus conclusiones. Dicho informe se dará a conocer previamente a las partes para que si es posible lleguen a un acuerdo, con lo que finaliza el procedimiento.

En el informe, habrá de explicitarse el trato especial y diferencial aplicable si una parte es un país en desarrollo, a quien además se le concede mayor flexibilidad en los plazos para presentar sus alegatos. Todos los datos facilitados a los grupos especiales tendrán carácter confidencial.

Los paneles pueden consultar, pedir información y asesoramiento técnico a cualquier entidad o persona que estime pertinente y, caso que fuera nacional de un miembro de la OCM, deberá notificarse tal petición al miembro. Además podrán constituir Grupos de Expertos, caso de que sean necesarios, en los cuales no podrán figurar nacionales de las partes en discordia; los informes de los Grupos Consultivos de Expertos se facilitarán a las partes.

Utilizando el informe y conocido por las partes, éstas podrán pedir un reexamen de alguna de las secciones del mismo, lo que se hará en una nueva reunión, teniendo presente que el informe final debe llegar al OSD en el plazo de seis meses, o, excepcionalmente, de tres meses.

f) *Adopción del informe:* Se estudiará la posible adopción, una vez transcurridos veinte días de haberse distribuido el informe, y si hay algún miembro que se opone a la adopción deberá formular sus razones por escrito diez días antes de la sesión del OSD.

Dentro del plazo de sesenta días tras la distribución del informe, éste se adoptará obligatoriamente por el OSD, y ésta es una de las importantes innovaciones del Entendimiento, salvo que:

- a) El OSD, por consenso, rechace el informe.
- b) Que una de las partes decida interponer una apelación ante el órgano creado a tal efecto, y la notifique formalmente, con lo cual interrumpe el plazo para la adopción del informe.

## V. El procedimiento de apelación

Es otra innovación del Entendimiento y se basa en el principio de que todos los informes de paneles deben adoptarse, y cumplirse las recomendaciones. Ahora bien, al adoptarse los informes de los paneles se crea jurisprudencia interpretativa, se crea derecho, y pueden quedar lesionados, menoscabados o anulados derechos que una de las partes tenía antes de esta nueva interpretación. Por esta razón se permite recurrir en apelación para evitar que a través de la nueva interpretación se aumenten o se reduzcan los derechos y obligaciones establecidos en los acuerdos en cuestión.

Al igual que en los paneles, habrá de resumirse las disposiciones del Entendimiento sobre apelación.

- a) *El Órgano Permanente de Apelación:* Está integrado por siete personas nombradas por un período de cuatro años, aunque pueden reelegirse. Al inicio tres personas sólo estarán disponibles durante dos años, reemplazándose por otras tres nuevas, que también estarán otros dos años.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

Las siete personas actuarán por turnos, que determinarán, y en cada apelación habrá tres personas presentes para conocer e informar del caso concreto.

Solamente pueden acudir la apelación las partes en un caso. Los terceros sólo podrán presentar comunicaciones y ser oídos.

La apelación se circunscribirá a cuestiones de derecho aplicable que figuran en los informes de los paneles sometidos al mismo, así como de la interpretación dada a estas disposiciones jurídicas.

El plazo para que el Organismo de Apelación presente su informe es de sesenta días, ampliable excepcionalmente a noventa.

b) *Procedimiento de apelación:* Es el propio Organismo el que fija en cada caso el procedimiento a seguir y el informe que redacta, confirmativo o modificativo del informe del panel, pasará al OSD directamente y sin conocimiento previo de las partes.

c) *Adopción por el OSD:* Deberá adoptarse automáticamente el informe del Organismo de Apelación, a no ser que el OSD, por consenso, rechace ese informe en un plazo de treinta días desde que se comunicó.

## VI. Recomendaciones de los paneles y Organismo de Apelación

En principio se llegará a la conclusión de que una medida es o no compatible con las obligaciones asumidas en el Acuerdo concreto.

Si es incompatible habrá de fijarse un marco temporal para que la parte que vulnera el Acuerdo se ponga en conformidad con éste. Es el OSD el que fijará el tiempo prudencial para poner una medida en conformidad con el Acuerdo concreto vulnerado; el criterio para fijación del plazo es el que proponga la parte condenada que tiene que revocar la medida si así lo acepta el demandante lesionado; si no se aceptara, hay un plazo de cuarenta y cinco días para alcanzar tal solución, o si no se establecerá el plazo mediante arbitraje vinculante, plazo que, en principio, no deberá exceder de quince meses tras adopción del informe por el OSD.

Como el plazo para que se emitan informes por el Grupo Especial y el Organismo de Apelación no debe rebasar quince meses y puede haber otros quince para la puesta en conformidad de la medida, todo el procedimiento de solución de diferencias, salvo excepciones muy específicas, no debe rebasar de treinta meses para

obtener la puesta en conformidad de una medida contraria a un acuerdo tutelado por la OMC.

El OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas. Caso de desentusiasmo sobre si una disposición concreta, adoptada por una parte, constituye o no el cumplimiento de lo recomendado se resolverá tal problema de conformidad con los procedimientos previstos en el propio Entendimiento, y ya examinados previamente. La vigilancia se iniciará a los seis meses de haberse agotado el período prudencial para la puesta en conformidad.

## VII. Compensaciones

Si bien lo preferible es el cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD, en caso de imposibilidad, puede una parte entablar negociaciones con todos los que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con el fin de negociar unas compensaciones aceptables que sustituyan a la puesta en conformidad de las medidas recurridas. Tales negociaciones deben entablarse antes de agotarse el período

prudencial y existe un plazo máximo de veinte días para llegar al acuerdo de compensación.

## VIII. Represalia

Caso de no poner una medida en conformidad o de no ofrecer compensación aceptada, la parte reclamante podrá pasar a suspender obligaciones que supongan concesiones equivalentes en favor del miembro que incumple con la puesta en conformidad.

El principio general es que se aplicará la retorsión en el mismo sector que se produjo el incumplimiento, entendiéndose por sector en «bienes» todo el comercio de bienes, en servicios cada uno de éstos constituye un sector tal como está enumerado en el GATS, y en propiedad intelectual el propio Acuerdo de ADPIC fija los distintos sectores de propiedad intelectual que contempla, constituyendo cada uno un sector.

Si no fuera posible suspender obligaciones en el propio sector, se hará en el seno del propio Acuerdo, o sea del GATS o del ADPIC.

Por último, si no fuera posible en el propio Acuerdo, tomará las retorsiones en otro Acuerdo tutelado por la OMC. Claro está que la retorsión no se toma directamente sino hay que solicitar al OSD que autorice tal retorsión.

Esto se denomina en la OMC el principio de «retorsiones cruzadas» formulado no en su forma más brutal,

*Utilizando el informe y conocido por las partes, éstas podrán pedir un reexamen de alguna de las secciones del mismo, lo que se hará en una nueva reunión, teniendo presente que el informe final debe llegar al OSD en el plazo de seis meses, o, excepcionalmente, de tres meses*



derecho de acudir a la retorsión cruzada directamente, sino en la formulación más moderada debiendo iniciarse por el propio sector, para pasar luego al Acuerdo, y si no al conjunto de acuerdos bajo la OMC como último recurso.

**Procedimiento de autorización de las represalias:** Será el OSD quien, previa petición, autorizará o denegará las represalias propuestas en un plazo que no excederá de treinta días después de finalizar el período prudencial para la puesta en conformidad.

Si no hubiera conformidad entre las partes sobre el nivel de represalias a autorizar, será objeto de un arbitraje vinculante llevado a cabo por el propio panel que entendió del caso o, en su defecto, de una persona nombrada por el director general. El árbitro que examinará el nivel de lesiones sufridas y el nivel de propuestas, así como la imposibilidad, en su caso, de no utilizar represalias directas sino «cruzadas», dictará su laudo, que es inapelable, en un plazo máximo de sesenta días.

Las represalias serán siempre temporales y podrán mantenerse en tanto en cuanto la parte condenada no haya puesto en conformidad sus medidas con las obligaciones asumidas en el acuerdo concreto vulnerado.

## IX. Disposiciones generales finales

**A. Medidas de autoridades regionales o locales:** pueden ser objeto del procedimiento de solución de diferencias previsto en este Entendimiento.

**B. Compromiso de fortalecer el sistema multilateral:** todos los miembros aceptan solventar sus diferencias respecto a los acuerdos tutelados por la OMC con base en lo dispuesto en el Entendimiento. Es una formulación de prohibición de acudir a medidas unilaterales impuestas.

**C. Trato especial para los países menos adelantados:** imponiéndose todos los miembros moderación al acudir a este sistema de solución de diferencias cuando la parte que se considera infractora es un país menos adelantado, los cuales podrán además solicitar la mediación o buenos oficios del director general de la OMC o del presidente del OSD.

## X. Casos en que no existe infracción

En la OMC, al igual que en el GATT 1947, el procedimiento de solución de diferencias debe servir, no sólo para lograr la observancia de las disposiciones de los Acuerdos, sino también para conseguir que se mantenga el equilibrio de derechos y deberes que se deriven de tales Acuerdos. Esto responde al principio y consideración, incorporada en el texto de los Acuerdos, de que las Listas Anejas de concesiones en comercio de bienes y de compromisos específicos en comercio de servicios forman parte integrante de los propios Acuerdos.

Ahora bien, una ventaja o concesión puede quedar anulada o menoscabada no sólo por tanto porque un

miembro infrinja un Acuerdo, sino porque aplique una medida perfectamente legítima pero que menoscaba o anula una concesión. Ejemplo histórico fue una consideración arancelaria de Australia negociada con Chile para el nitrato natural, que al igual que todos los demás fertilizantes disfrutaba de una subvención interior australiana para el fomento de la utilización de abonos en la agricultura. Al suprimir Australia la subvención interior para el consumo de nitrato natural, lo cual era completamente legítimo desde el punto de vista GATT, cayó la importación de este producto chileno y se menoscabó por tanto la concesión arancelaria negociada.

Esta situación es la prevista en el apartado 1.b del artículo XXIII del GATT 1994. El Entendimiento en este caso prevé que el reclamante presente una justificación detallada del caso, y que una vez comprobada la anulación o menoscabo de la ventaja para el miembro reclamante se pongan ambas partes de acuerdo para realizar un ajuste satisfactorio. Dada la medida adoptada y que causa lesión es legítima no se recomendará que se revoque tal medida. Por lo demás, funciona todo el procedimiento previsto en el Entendimiento, inclusive el plazo prudencial no para revocar la medida pero sí para llegar a un acuerdo satisfactorio que puede comprender compensaciones. En caso de no alcanzar un acuerdo durante el plazo fijado podrá utilizarse el arbitraje previsto para fijar los parámetros del acuerdo.

Por último, el GATT 1994 prevé otro caso de anulación y menoscabo de ventajas o de amenaza de imposibilidad de cumplimiento de los objetivos del Acuerdo sin que otro miembro haya incumplido las obligaciones impuestas ni que haya tomado medidas legítimas que sean causa de la lesión. Esta situación es la prevista en el apartado 1.c del artículo XXIII del GATT 1994 en el que se imputa la situación lesiva a «que exista otra situación».

El Entendimiento es que estos casos pueden someterse al procedimiento de solución de diferencias detallado en el mismo, inclusive la vigilancia del cumplimiento de las recomendaciones y resoluciones contraídas en el informe adoptado por el OSD.

## XI. Procedimientos especiales especificados en códigos de conducta y GATS

Tales normas son las siguientes:

- *«Antidumping»:* Procedimientos para verificar la existencia o no de «dumping» y el margen del mismo.
- *Subvenciones:* Procedimientos para determinación de la existencia de una subvención, del perjuicio grave que supone para la otra parte, y del monto de la subvención.
- *Obstáculos técnicos al comercio:* Utilización de grupos técnicos de expertos.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

- **Valor en aduana:** Utilización del Comité Técnico de Valor en Aduana constituido bajo el auspicio del Consejo de Cooperación Aduanera.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias:** Utilización de expertos para examinar la base científica de lo exigido por la norma nacional concreta.

- **Textiles:** Examen del cumplimiento de eliminación de restricciones basadas en el Acuerdo Multifibras, examen de modificaciones justificadas de restricciones, examen de la existencia o no de elusión, examen de salvaguardias especiales invocadas, utilización del Organismo de Supervisión de Textiles (OST) en estas diferencias.

- **Servicios:** Normas específicas contenidas en los artículos XXII y XXIII del GATS, así como creación de una lista de expertos independientes en comercio de servicios.

- **Servicios financieros:** Exigencia de experiencia en estos servicios para formar parte de los paneles.

- **Transporte aéreo:** Obligatoriedad de recurrir previamente a los procedimientos de solución de diferencias previstas en acuerdos bilaterales u otros multilaterales.

## XII. Conclusión

De todo lo expuesto queda bastante claro que el Entendimiento sobre Solución de Diferencias incluido en el Acta Final de la Ronda Uruguay, recoge plenamente el sistema existente anteriormente en el GATT 1947, mejorándolo de forma sustancial.

Recoge el sistema GATT, al punto que el procedimiento es muy similar al que se habría creado a lo largo de más de cuarenta años en el seno del GATT, y, sigue manteniendo el principio de que no se trata de un procedimiento contencioso, sino de un medio para lograr el

mejor entendimiento entre los miembros participantes protegiendo al mismo tiempo la normativa multilateral.

Las principales mejoras e innovaciones son las siguientes:

- Actualización de las normas procesales.  
- Incremento de la celeridad en el procedimiento.  
- Obligatoriedad de cumplir las recomendaciones y resoluciones que del mismo se deriva.

- Protección de la soberanía de cada miembro, no imponiéndole nuevas obligaciones ni interpretaciones injustificadas gracias al Organismo de Apelación.

- Garantía de la máxima neutralidad en el proceso.

- Renuncia a la utilización de medidas unilaterales impuestas.

El resultado que de este Entendimiento se logre, deberá examinarse en el futuro.

Piedra angular de este futuro es el grado de cumplimiento de las recomendaciones y resoluciones contenidas en los informes adoptados de paneles o del Organismo de Apelación. Está claro que las potencias comerciales menos importantes no tendrán más remedio que cumplirlos teniendo en cuenta que en último término están amenazadas con represalias y que éstas pueden tomarse ya no en el propio sector sino en aquel en que se cause mayor perjuicio al comercio del Miembro concreto.

El problema únicamente podría plantearse en una disputa entre los grandes socios comerciales que disponen de idénticas armas: gran poder de represalia y de contrarrepresalia.

Debe esperarse que prevalezca el buen juicio y el principio tradicional de «pacta sunt servanda», acomodándose siempre y en todos los casos a lo aceptado dentro de la normativa multilateral tutelada por la OMC y, en particular, en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT



-La imagen de España en el extranjero - Su incidencia en los círculos de negocios internacionales - El marketing de país - Presencia de España en el *Financial Times* - La marca España - La imagen de los productos fabricados en España - El diseño español y su influencia sobre las marcas - La imagen turística española - España en el contexto tecnológico internacional.

Información y venta: Pº. de la Castellana, 162-Vestíbulo. 28071 Madrid. Teléf. 349 36 47 - Fax. 349 3634

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.1447  
9 de septiembre de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

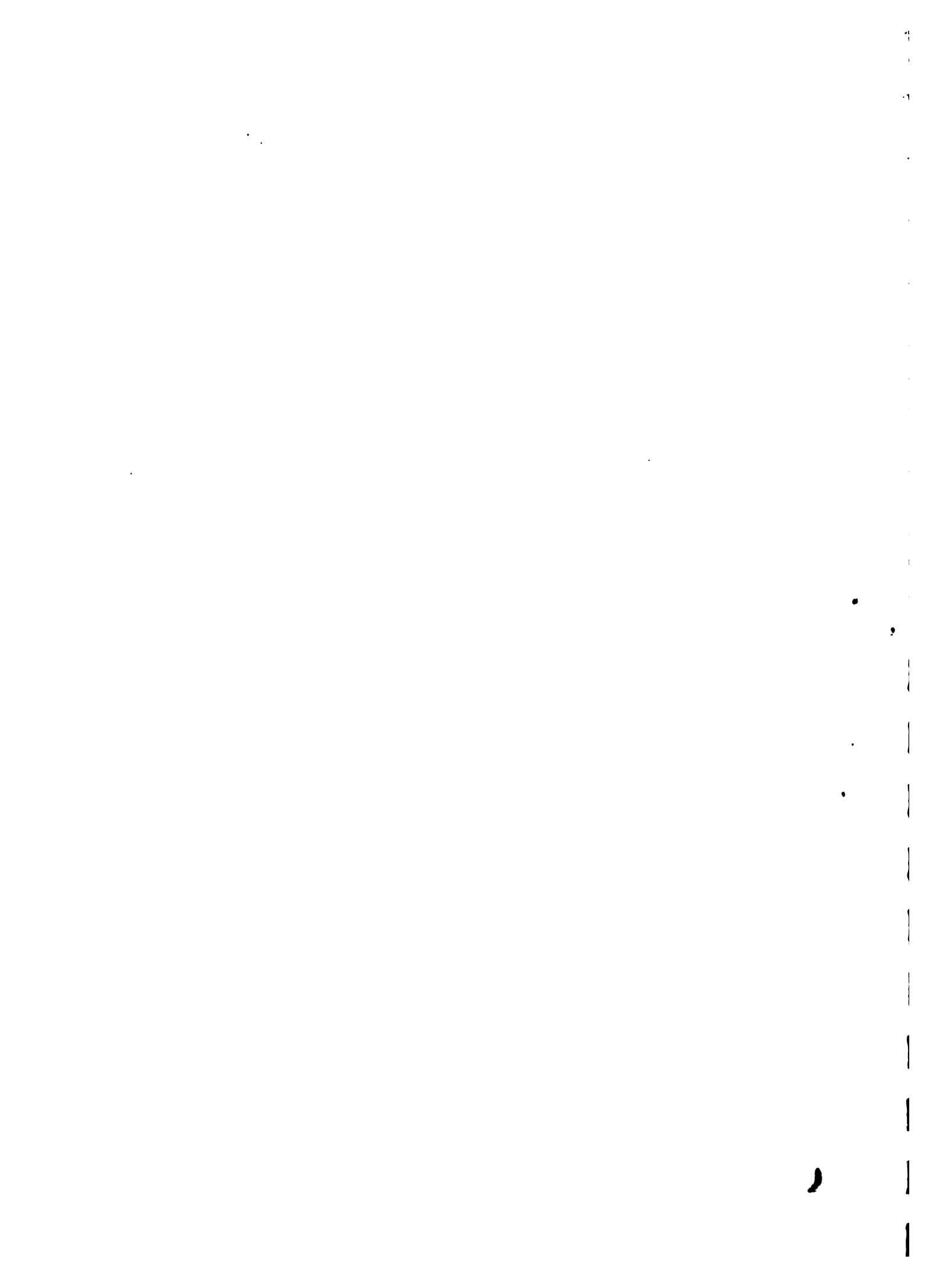
CEPAL  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES: UNA  
EVALUACION PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE \*/**

\*/ Este documento fue preparado por el señor Sebastián Sáez, en calidad de experto de la Unidad de Comercio Internacional, de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

No ha sido sometido a revisión editorial.

94-9-1238



RESUMEN EJECUTIVO .....	1
I. ORIGEN, PROPOSITO E IMPACTO DE LA RONDA URUGUAY .....	5
1. Efectos sobre la economía mundial .....	6
2. Ganancias cualitativas .....	7
3. Ganancias cuantitativas derivadas de las rebajas arancelarias .....	8
4. Aspectos institucionales .....	8
II. NEGOCIACIONES ARANCELARIAS .....	9
1. Aranceles y medidas no arancelarias .....	9
2. Grupo de negociaciones de agricultura .....	15
3. Grupo de negociaciones sobre textiles, confecciones y calzado .....	25
III. ASPECTOS INSTITUCIONALES .....	32
1. Artículo XIX: salvaguardia .....	32
2. Código de subvenciones .....	34
3. Balanza de pagos .....	37
4. Reglas de origen .....	37
IV. EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS (SSC) .....	40
V. LOS NUEVOS TEMAS EN LA RONDA URUGUAY .....	42
1. Medidas sobre las inversiones relacionadas con el comercio .....	42
2. Propiedad intelectual y comercio .....	43
3. El comercio de servicios .....	48
VI. TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIACION .....	56
VII. LA AGENDA MULTILATERAL POST RONDA URUGUAY .....	59
1. Políticas de competencia y comercio internacional .....	59
2. Inversiones, tributación y comercio internacional .....	60
3. Comercio internacional y medio ambiente .....	61

VIII. AMERICA LATINA Y LA RONDA URUGUAY: LA AGENDA PENDIENTE	65
1. América Latina y las negociaciones comerciales multilaterales	65
2. El sistema multilateral de comercio y la integración de América Latina	66
3. América Latina frente a la agenda internacional	67
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	69

## RESUMEN EJECUTIVO

La Ronda Uruguay (RU) representa el más amplio y ambicioso proceso de negociaciones multilaterales llevado a cabo en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La RU se caracterizó por la inclusión de temas tradicionalmente postergados como la agricultura y los textiles, y por el intento de incorporar áreas que van más allá del ámbito común del comercio como propiedad intelectual, inversiones y servicios.

Sin embargo, conviene advertir que el proceso no ha concluido, por parte de los principales países que participaron de las negociaciones y el proceso de ratificación del Acta Final que contiene los resultados de la Ronda Uruguay.

El presente trabajo tiene como propósito realizar una evaluación preliminar de los resultados de la Ronda Uruguay orientada hacia los países de América Latina. La gran cantidad de temas, y su diferente grado de importancia e importancia para los países de la región, hacen que este trabajo constituya una aproximación preliminar y parcial sobre los resultados de esta ronda de negociaciones.

De acuerdo con los antecedentes existentes, como resultado de las negociaciones de acceso el porcentaje de las exportaciones de América Latina <sup>1/</sup> que ingresarán libres de aranceles, a los mercados de Estados Unidos, Comunidad Europea, Canadá y Japón, pasará de un 30% a un 47%. Si consideramos el número de líneas arancelarias libres de aranceles éstas se incrementarán desde 2.100 a 5.000, es decir, pasarán de un 15% a un 34% del total. Se observa asimismo que las exportaciones con destino a los países con aranceles superiores a un 15% bajan, en términos de valor, desde un 11% a un 6.4%. Si consideramos las líneas arancelarias sujetas a aranceles superiores a un 15% éstas se reducen desde un 11% a un 5%.

En cuanto a la utilización de medidas no arancelarias existen diversas disposiciones que si bien no garantizan su total eliminación, apuntan hacia un mayor control de la misma limitando su alcance. En efecto, en el sector agrícola se consagra la prohibición de la adopción de medidas no arancelarias; en el sector de textiles y de confecciones, además de las reducciones arancelarias, se establece un cronograma de desmantelamiento de las restricciones aplicadas al amparo del Acuerdo Multifibras en un plazo de 10 años; las nuevas reglas sobre salvaguardias prohíben la utilización de medidas denominadas de "zona gris" (restricciones voluntarias a las exportaciones y otras); y por último, las modificaciones e las disposiciones sobre balanza de pagos también establecen mayores exigencias para aplicar restricciones cuantitativas, y quedan sometidas a la vigilancia multilateral.

Aun cuando los resultados de las negociaciones agrícolas no alcanzaron a satisfacer los objetivos propuestos por todos los participantes de la RU, destacan los siguientes aspectos: i) la

---

<sup>1/</sup> Corresponde a los países miembros del SELA.

agricultura queda definitivamente dentro de la agenda de temas comerciales multilaterales: ii) se logran normas que hacen más predecible el comportamiento de los flujos comerciales; y iii) se producen algunas mejoras en las condiciones de acceso a los principales mercados. En particular, se observa una consolidación de la mayor parte de los aranceles aplicables al comercio agrícola.

En relación con los aspectos institucionales, el Acta Final de la Ronda Uruguay contempla la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que tendrá bajo su responsabilidad la "puesta en práctica y aplicación de todos los Acuerdos e instrumentos jurídicos negociados...". La OMC tendrá una personalidad jurídica definida poniéndola en pie de igualdad con otros organismos internacionales.

El Acuerdo sobre salvaguardias contiene importantes modificaciones respecto del Artículo XIX del GATT. La adopción de medidas para aliviar a los sectores afectados por aumentos imprevistos de las importaciones deberá estar respaldada por una investigación, destinada a entregar antecedentes relativos a daño o amenaza de daño originado en el comportamiento de las importaciones. Las medidas deben ser temporales, cuatro años, prorrogables por cuatro años más. Se consagra la eliminación de todas las medidas llamadas de "zona gris".

Desde el punto de vista de las subvenciones y las medidas compensatorias, se definen tres tipos de subsidios: i) prohibidos, vinculados con el desempeño exportador, y los que estimulen el uso de producción nacional por sobre la extranjera. Los PED tendrán un plazo de ocho años para eliminar este tipo de subsidios; ii) subsidios recurribles, que provoquen daño, anulación o menoscabo de una concesión, y perjuicio grave a los intereses de un país; y iii) subsidios no recurribles, que no tienen un efecto directo sobre el comercio, y por lo tanto no pueden estar afectos a medidas compensatorias.

Las modificaciones al Código Antidumping no constituyen un avance en el propósito de limitar el uso de este instrumento como barrera al comercio. En la práctica, diversos cambios representaron una "internacionalización" de ciertas políticas domésticas.

Por último, el "Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos" establece la obligación de dar a conocer las medidas aplicadas por problemas de balanza de pagos y su calendario de eliminación. Además, recomienda la utilización de medidas arancelarias por sobre las de otra naturaleza.

Las modificaciones al sistema de solución de controversias implican que el establecimiento, el mandato y la composición de los mecanismos de paneles tienen modalidades y plazo definidos. Cabe agregar que como resultado de las recientes negociaciones, la automaticidad del sistema de solución de controversias se hace extensiva a la adopción de los resultados (recomendaciones) de los paneles. En definitiva, el desarrollo del procedimiento es automático y con plazos previamente definidos, y sólo un consenso negativo puede limitar su

eficacia. Por último, se creó una instancia de apelación que podrá revisar los resultados que arrojen los paneles.

En relación con las medidas sobre las conversiones relacionadas con el comercio, en términos de los objetivos iniciales fijados por los países desarrollados, los avances fueron muy limitados, toda vez que sólo se llegó a un compromiso de eliminación de aquellas medidas que fueran violatorias de los Artículos III y XI del Tratado nacional y restricciones cuantitativas, respectivamente, que contiene el GATT.

El acuerdo sobre propiedad intelectual es el más importante y universal acuerdo sobre la materia jamás suscrito y tendrá en el próximo siglo una influencia equivalente a aquella que tuvo el Convenio de París de 1883. La incorporación formal de esta nueva dimensión del comercio al sistema multilateral evita las represalias unilaterales por supuestos "incumplimientos" de los acuerdos internacionales en materia de PI. El acuerdo sobre PI obligará a la mayor parte de los países latinoamericanos a modificar sus legislaciones internas. Los efectos de ello sobre las políticas de investigación y desarrollo tecnológico, y sobre el crecimiento económico son difíciles de predecir.

En relación con el comercio de servicios, se prevén grandes efectos en uno u otro sentido en la balanza comercial de servicios de América Latina; éstos surgirán como resultado de la superación del conjunto de problemas de la región y del desarrollo de políticas económicas orientadas al sector de servicios. Sin embargo, esta es una dimensión del comercio mundial que debía ser tratada e incorporada en el sistema multilateral de comercio. Para América Latina, una región con poca capacidad de influencia en las negociaciones comerciales multilaterales, es conveniente contar con un marco jurídico que permita entenderse con sus principales socios comerciales frente a cualquier conflicto comercial. Al contar con un marco jurídico multilateral, existe un punto de referencia para las negociaciones comerciales intrarregionales, y por lo tanto facilita enormemente la discusión en este campo. El desarrollo del comercio de servicios dentro de la región debe ser uno de los temas de la agenda comercial latinoamericana, de manera de crear determinadas ventajas respecto del resto del mundo.

Los resultados de la Ronda Uruguay implican un cambio en el sentido que se le da al concepto de trato especial y diferenciado, que puede ser interpretado como un debilitamiento de esta aspiración de los países en desarrollo (PED). En efecto, se hace una diferencia entre países en desarrollo y países menos adelantados; el primer grupo tendrá normalmente un período de gracia al cabo del cual deben asumir los compromisos contemplados en los acuerdos. En las negociaciones de acceso a mercado, los PED mantuvieron la posibilidad de asumir menores niveles de compromisos al establecer consolidaciones por encima de los aranceles aplicados, o negociar rebajas respecto de los niveles anteriores, es decir, no existió una reciprocidad directa en estas negociaciones. En servicios, en cambio, el trato especial y diferenciado fue menos operativo y se concretó en las negociaciones de acceso al tener los PED la facultad de asumir menores compromisos en ciertas áreas de interés. Pero las preocupaciones de los PED en materia de servicios (acceso a redes de información, prácticas comerciales restrictivas, etc.) no tuvieron una consideración específica y completa.

Junto con el término de la Ronda Uruguay, se ha esbozado una nueva agenda multilateral. En relación con las inversiones y los aspectos tributarios del comercio es claro que no constituye un área prioritaria de discusión multilateral para los países de América Latina. Sin embargo, en el ámbito bilateral y de integración si lo es.

El medio ambiente debe ser un área de gran interés para la región. Es necesario realizar un esfuerzo muy intenso, de manera de evitar que las reglas y disciplinas que se adopten en esta área respondan a otras realidades y problemas. En consecuencia, no es factible asumir una posición hostil al tratamiento de esta materia a nivel multilateral --que, además, estaría condenada al fracaso--, sino que una posición activa para definir los intereses regionales, e individuales, y de esa manera asumir una posición más uniforme.

## I. ORIGEN, PROPOSITOS E IMPACTOS DE LA RONDA URUGUAY 2/

Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se han desarrollado siete rondas de negociaciones. El efecto sobre el volumen de comercio como resultado de este proceso ha sido significativo. El nivel promedio de las tarifas cuando se creó el GATT era de alrededor de un 40%; treinta años más tarde alcanzaban niveles inferiores al 10%, situándose en algunos casos entre el 3% y el 5%.

Hasta 1973 la apertura comercial ocupó el centro de atención de los países participantes en las rondas de negociaciones. Sin embargo, a medida que se produjo una significativa reducción de los aranceles, fueron surgiendo nuevas medidas que tenían como propósito atenuar los efectos de las rebajas arancelarias negociadas. Por ello, en 1973 durante la negociación de la Ronda Tokio del GATT, los temas relacionados con regulaciones internas --en particular, estándares, medidas para corregir situaciones de competencia desleal, compras de gobierno-- adquirieron mayor protagonismo.

Luego de los seis años de negociaciones comerciales en el marco de la Ronda Tokio que finalizaron en 1979, los países miembros del GATT iniciaron un proceso de evaluación de sus resultados, concluyendo que habían importantes imperfecciones en el sistema que debían ser abordadas. Entre ellas destacaba el significativo número de transacciones comerciales que se realizaba al margen del sistema de comercio internacional, especialmente las transacciones agrícolas, y de textiles y vestuarios.

En la década de los ochenta, se acentúa la erosión del sistema multilateral de comercio a través de la proliferación de los acuerdos bilaterales de regulación, muchos de ellos impuestos bajo amenaza de represalias comerciales, suscritos al margen del Acuerdo General, lo que en definitiva redundó en un debilitamiento del sistema multilateral.

En septiembre de 1986, los países miembros GATT, suscribieron en Punta del Este, Uruguay, una Declaración Ministerial que dio inicio oficialmente a la octava y más ambiciosa ronda de negociaciones desde la creación del GATT: la Ronda Uruguay.

Los objetivos iniciales de la negociación pueden ser resumidos en los siguientes términos: En primer lugar, existía el interés de ampliar la cobertura del sistema multilateral de comercio que fue desmembrado por la exclusión sistemática de la agricultura y los textiles y confecciones de las disciplinas y reglas del GATT. Asimismo, la proliferación de barreras no arancelarias (cuotas, licencias, prohibiciones, etc.), junto al surgimiento de las denominadas medidas de zona gris (restricciones voluntarias a las exportaciones, y otras relacionadas con el comercio administrado), habían menoscabado el sistema multilateral de comercio.

---

2/ Referencias generales acerca del origen, contenido y propósito de la Ronda Uruguay, pueden consultarse en: Abreu (1989), Finger y Olchowski (1987), Winters (1990), CEPAL (1991), Schott (1990), Low (1993) y Sáez (1991).

Por otra parte, los países desarrollados han considerado que los países en desarrollo se han comportado como "polizontes" (free-riders) al no asumir niveles equivalentes de compromisos, y buscar un tratamiento especial y diferenciado que los sustraiga de las responsabilidades colectivas que contempla el GATT, lo que se tradujo, en general, en políticas comerciales restrictivas.

Los países en desarrollo, en cambio, consideran al GATT como una institución que representa los intereses de los principales países desarrollados y que no atiende en forma adecuada las especificidades de su condición. Ello se manifestaría en la sistemática exclusión de las reglas del juego de los productos de su particular interés (agrícolas, textiles y confecciones, productos tropicales, etc).

Todos estos elementos llevaron al convencimiento de que uno de los objetivos centrales debía ser reforzar las reglas y credibilidad del sistema multilateral de comercio.

En segundo lugar, la Ronda Uruguay tenía como finalidad incorporar al sistema multilateral nuevas áreas que intervienen en el intercambio comercial. En particular, el comercio de servicios que ha adquirido especial relevancia en la economías contemporáneas, especialmente, para los países industrializados; además, la propiedad intelectual y su relación con el comercio de bienes y servicios, constituyó una de las principales materias de negociación, y de particular interés para Estados Unidos. Por otra parte, la regulación de la legislación sobre inversión extranjera y su relación con el comercio, al igual que la propiedad intelectual y los servicios financieros, fue muy resistido por parte de los países en desarrollo que no estaban dispuestos a asumir compromisos en esta área antes y durante las negociaciones.

Al evaluar los resultados de la Ronda Uruguay --desde un ángulo general-- podemos indicar que existen al menos cuatro efectos esperados.

### **1. Efectos sobre la economía mundial**

El término de la Ronda Uruguay inyecta a la economía mundial una fuerte dosis de certidumbre al alejar del horizonte las amenazas de guerras comerciales entre las principales potencias económicas mundiales y, además, robustece la credibilidad en el funcionamiento del sistema multilateral.

El Cuadro 1 contiene algunas estimaciones de las ganancias de bienestar derivadas de los resultados de la Ronda Uruguay.<sup>3/</sup> Se observa que los países miembros de la OECD concentran cerca de un 70% de las ganancias, lo que refleja su peso en la economía y comercio mundiales. Asimismo, los resultados medidos en términos de producto geográfico interno bruto (PIB) representan un porcentaje pequeño, excepto para los países miembros de la AELC (EFTA).

---

<sup>3/</sup> Existen diversas estimaciones de los efectos de la Ronda Uruguay sobre la economía mundial. Todas ellas tienen distintos problemas que no es del caso analizar aquí.

**RONDA URUGUAY GANANCIAS DE BIENESTAR <sup>a/</sup>**  
 (Millones de dólares corrientes)

País o región	OECD <sup>b/</sup>		Mundo <sup>b/</sup>	
	Ganancia de bienestar	% del PIB	Ganancia de bienestar	% del PIB
-Canadá	5.917	1.1	6.649	1.2
-Unión Europea	78.317	1.9	71.271	1.7
-AELC	34.238	5.4	38.384	6.0
-Japón	35.497	1.5	41.968	1.8
-Estados Unidos	26.251	0.4	27.558	0.4
<b>TOTAL OECD</b>	<b>181.848</b>	<b>n.d.</b>	<b>187.726</b>	<b>n.d.</b>
<b>RESTO DEL MUNDO</b>	<b>29.942</b>	<b>n.d.</b>	<b>86.362</b>	<b>n.d.</b>
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>211.788</b>	<b>n.d.</b>	<b>274.088</b>	<b>n.d.</b>

Fuente: OECD (1994).

**Nota:** <sup>a/</sup> Representa el incremento neto en el bienestar mundial en el año 2.002, medido en precios de 1991.  
<sup>b/</sup> **OECD:** representa el escenario en que todos los miembros de esa agrupación implementan los resultados de la Ronda Uruguay.  
**Mundo:** representa el escenario en que todos los miembros del GATT implementan sus resultados.

Otras estimaciones indican que en términos del PIB mundial el efecto neto sobre los ingresos mundiales podría fluctuar entre un 1% y un 4.5%, dependiendo de los supuestos con que se trabaje.

En relación con el impacto de la Ronda Uruguay sobre el comercio las estimaciones varían desde un aumento de sólo un 5% del comercio mundial, UNCTAD (1994), hasta un aumento del 12% del comercio mundial, GATT (1993). Ambas cifras difieren en cuanto a metodologías, lo que indica que finalmente será una cifra intermedia.

## 2. Ganancias cualitativas

Una de las principales ganancias para las economías latinoamericanas en estas negociaciones, radica en el mejoramiento de las reglas que regulan el comercio y en la incorporación de nuevos temas que serán cubiertos por las reglas del sistema multilateral de comercio.

### **3. Ganancias cuantitativas derivadas de las rebajas arancelarias**

Al igual que las anteriores rondas de negociaciones, los resultados de la RU implicarán rebajas arancelarias para una fracción significativa del comercio de bienes, junto a la eliminación de un importante número de barreras no arancelarias.

### **4. Aspectos institucionales**

Un último aspecto que deseamos destacar es el relativo a las mejoras institucionales que surgen como resultado de la Ronda Uruguay.

En primer término, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) --fuertemente apoyada por los países en desarrollo-- integrará las distintas áreas temáticas analizadas en las negociaciones. Ello permitirá darle coherencia a los distintos elementos que integran el sistema multilateral de comercio y reduce la posibilidad de la adopción de medidas unilaterales por parte de ciertos países.

En segundo lugar, las modificaciones al sistema de solución de controversias son de vital importancia para los países en desarrollo, dado que a través de él ejercen sus derechos en el GATT, independientemente de consideraciones de desarrollo y pesos económicos relativos.

En relación con el significado de la Ronda Uruguay para América Latina, al margen de las ganancias en el comercio de bienes, tiene importancia debido a que en la medida que los procesos de apertura se han ido consolidando y muchos países de la región han adoptado estrategias más orientadas hacia el exterior, las reglas del comercio internacional son de especial relevancia para definir el éxito o fracaso de este cambio de orientación. Asimismo, el proceso de integración regional deberá ajustarse y ser consistente con las reglas y disciplinas que rijan el comercio internacional. Sin embargo, en áreas como propiedad intelectual no existen beneficios evidentes y los costos en términos de políticas tecnológicas no han sido evaluados apropiadamente.

## II. NEGOCIACIONES ARANCELARIAS

Las negociaciones sobre acceso a mercados forman parte de los temas "tradicionales" del GATT y se refieren básicamente a la reducción y eliminación de las medidas arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio de bienes.

### 1. Aranceles y medidas no arancelarias

De acuerdo con antecedentes preliminares disponibles proporcionados por la Secretaría del GATT (1993) y por el SELA (1994), las negociaciones de acceso a mercado en bienes habrían arrojado resultados alentadores para los países en desarrollo y América Latina en general.

Cuadro 2

ARANCELES APLICADOS EN LOS PAISES DESARROLLADOS A LAS IMPORTACIONES  
PROCEDENTES DE PAISES EN DESARROLLO  
(Niveles y porcentajes de reducción)

Categorías de Productos	Pre Ronda Uruguay (1)	Post Ronda Uruguay (2)	Reducción (3)
Todos los productos no agrícolas	5.1	4.5	34
Textiles y prendas de vestir	11.6	11.5	21
Metales	2.7	0.9	67
Productos minerales y piedras preciosas	2.7	0.8	70
Maquinaria eléctrica	6.3	3.5	44
Cuero, caucho y calzado	8.1	6.6	19
Madera, pasta de papel, papel y muebles	4.6	1.7	63
Artículos manufacturados, n.e.p.	6.5	3.4	48
Pescado y otros productos	6.7	5.2	22
Maquinaria no eléctrica	4.7	1.9	60
Productos químicos y material fotográfico	7.2	4.0	44
Material de transporte	3.8	3.1	18

Fuente: GATT (1993).

El Cuadro 2 contiene un resumen de las reducciones arancelarias aplicadas por los países industrializados a las importaciones procedentes de los (PED). Las reducciones alcanzan un promedio de 34% para el conjunto de bienes no agrícolas. Las rebajas más significativas se producen en las categorías de metales (67%); productos minerales y piedras preciosas (70%); maderas, pastas de papel, papel y muebles (63%); y maquinaria eléctrica (60%).

El Cuadro 3 contiene los antecedentes relativos a rebajas y escalonamiento <sup>4</sup> arancelario antes y después de la Ronda Uruguay para las exportaciones de los PED con destino a los principales países industrializados. Una forma de verificar que las exportaciones de los PED enfrentan menores barreras arancelarias, es considerar las rebajas arancelarias y adicionalmente, la disminución de su escalonamiento.

Un menor escalonamiento --objetivo propuesto en la Declaración de Punta del Este-- se reflejaría en que los aranceles que afectan a los productos elaborados a base de recursos naturales y materia primas, deberían haber sufrido una rebaja proporcionalmente superior a la experimentada por las materias primas. Como se puede observar, en ningún caso las rebajas arancelarias de los productos terminados son significativamente superiores a las experimentadas en las materias primas. Ello implica que en términos de escalonamiento arancelario --para el caso de las categorías de productos consideradas en el Cuadro 3-- no se observan progresos de importancia, aun cuando en determinados casos --por ejemplo, productos de la madera, papel y cobre-- existen significativas reducciones del escalonamiento.<sup>5/</sup>

En cuanto a las condiciones de acceso de las exportaciones de América Latina, los antecedentes preliminares disponibles indican que hubo rebajas arancelarias significativas respecto de las exportaciones con destino a los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá (grupo denominado la "cuadrilateral").

De acuerdo con los antecedentes consignados en el Cuadro 4, el porcentaje de las exportaciones de América Latina que ingresarán libres de aranceles en los países miembros de la cuadrilateral pasará de un 30% a un 47%, como resultado de esta Ronda en términos de valor. Si consideramos el número de líneas arancelarias libres de aranceles éstas se incrementan desde 2.100 a 5.000, es decir, desde un 15% a un 34% del total. Por otra parte, las exportaciones sujetas a aranceles de entre 0% y 2.5% se mantienen constantes en términos de valor. Sin embargo, en relación con las líneas arancelarias ellas se duplican.

Se observa asimismo que las exportaciones con destino a este grupo de países con aranceles superiores a un 15% bajan, en términos de valor, desde un 8.5% a un 6.4%. Si consideramos las líneas arancelarias sujetas a aranceles superiores al 15%, éstas se reducen desde un 11% a un 5%.

---

<sup>4/</sup> El escalonamiento arancelario representa el aumento de la protección arancelaria que beneficia a un producto, en función de su mayor grado de procesamiento.

<sup>5/</sup> Respecto de la protección efectiva no es posible definir con certeza si ella aumenta o disminuye, ya que pueden darse ambos casos.

Cuadro 3

**ESCALONAMIENTO Y REBAJAS ARANCELARIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO  
CON DESTINO A LOS PAISES DESARROLLADOS**  
(Niveles y porcentajes de variación)

Categorías de productos	Pre Ronda Uruguay (1)	Ofero (2)	Rebaja (3)	Categorías de productos	Pre Ronda Uruguay (1)	Ofero (2)	Rebaja (3)	Categorías de productos	Pre Ronda Uruguay (1)	Ofero (2)	Rebaja (3)
<b>Pescados y sus productos</b>				<b>Metalas</b>				<b>Cobre</b>			
En bruto	5.3	4.1	22.6	Materias primas	0.0	0.0	100.0	En bruto	0.9	0.5	47.5
Semielaborados	8.5	7.5	11.8	Semimanufacturas	3.0	0.7	76.7	Semimanufacturas	4.3	2.0	53.2
Elaborados	11.4	9.1	20.2	Productos acabados	7.0	3.9	44.3	Total	1.7	0.8	50.8
Total	6.7	5.2	22.4	Total	10.0	0.9	66.7				
<b>Madera</b>				<b>Productos químicos</b>				<b>Papel</b>			
En bruto	0.0	0.0	0.0	Semimanufacturas	0.0	3.9	45.1	Pasta de papel y desperdicios	0.0	0.0	0.0
Tableros	9.4	5.4	42.9	Productos acabados	0.0	4.1	43.8	Papel y cartón	5.3	2.6	51.0
Semimanufacturas	0.9	0.4	50.4	Total	0.0	4.0	44.4	Impresos	1.7	0.3	83.1
Art. de madera	4.7	0.5	90.1	<b>Minerales</b>				Artículos de papel	7.3	1.9	74.5
				Materias primas	0.0	0.0	100.0	Total	3.5	1.5	56.9
<b>Textiles y prendas de vestir</b>				Semimanufacturas	0.0	0.5	44.4	<b>Cuero, caucho y plástico</b>			
Materias primas	2.4	1.2	50.0	Productos acabados	0.0	4.7	30.9	Materias primas	0.0	0.0	0.0
Semimanufacturas	11.1	8.2	26.1	Total	0.0	0.8	70.4	Semimanufacturas	3.0	3.7	26.0
Productos acabados	15.5	12.4	20.0					Productos acabados	11.8	9.7	17.8
Total	14.6	11.5	21.2					Total	8.1	6.6	18.5

Fuente: Elaboraciones hechas a base de GATT (1993).

Cuadro 4

**ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LAS EXPORTACIONES  
DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

Tramos Arancel %	Total Miembros de la Cuadrilateral			
	Pre Ronda Uruguay		Post Ronda Uruguay	
	Número líneas (1)	% Exportaciones (2)	Número líneas (3)	% Exportaciones (4)
Libres	2 149	30.3	5 001	47.4
0 - 2.5	562	12.0	1 186	11.6
2.6 - 4.9	3 312	19.8	3 168	16.4
5.0 - 9.9	4 711	20.8	3 467	10.9
10.0 - 14.9	2 324	5.3	1 197	4.0
15.0 ó más	1 684	8.5	723	6.4
<b>TOTALES</b>	<b>14 742</b>	<b>97.0</b>	<b>14 742</b>	<b>97.0</b>

Fuente: Elaborado a base de antecedentes del SELA (1994)

Nota: Porcentaje exportaciones, se refiere al porcentaje sobre el valor de las exportaciones. Se refiere a la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (S.A.)

En consecuencia, como resultado de las negociaciones de América Latina con la cuadrilateral las exportaciones sujetas a aranceles entre un 2.5% y un 15%, se reducen desde un 46% a un 31% en términos de valor. En cambio, en relación con el número de líneas cubiertas por este rango, existen reducciones desde un 70% a un 53%.

El Cuadro 5 contiene idéntica información a la proporcionada por el Cuadro 4, pero para cada miembro de la cuadrilateral. En el caso de las exportaciones de América Latina con destino a los Estados Unidos, y que ingresan libres de derechos, éstas representaban sólo un 19% del total y como resultado de la Ronda este porcentaje se incrementará hasta un 35%. Sin embargo, este es el porcentaje más bajo de los miembros de la cuadrilateral. Por otra parte, en términos de líneas arancelarias libres de derechos, éstas representaban sólo un 15%; luego de la Ronda este porcentaje se incrementará hasta un 37%. Lo que refleja este resultado es que las exportaciones de América Latina con destino a los EEUU están más diversificadas en términos de productos; en cambio, como veremos en seguida las exportaciones hacia Europa y Japón están más concentradas en determinadas líneas arancelarias.

En relación a las exportaciones con destino a Japón, un 75% de éstas ingresará libre de aranceles a partir de la plena aplicación de los resultados de la Ronda. En términos de líneas arancelarias libres de derechos, el incremento alcanza a un 51%.

Los resultados respecto de la Unión Europea indican que las exportaciones de los países latinoamericanos permanecen concentradas en materias primas que ingresan libres de aranceles. En efecto, a pesar que las líneas arancelarias que no están afectas al pago de aranceles eran sólo un 10% antes de la RU, en términos de valor ellas representaban un 45% del total. Como resultado de la RU, las líneas que integran este tramo representan un 25% del total y en términos de comercio representan un 61%.

En caso de las exportaciones con destino a Canadá ocurre algo similar al de la UE, pero en forma más moderada.

En las secciones sobre agricultura y comercio de textiles analizaremos las rebajas arancelarias obtenidas por América Latina en sus negociaciones con la cuadrilateral. En el Cuadro 6, se presentan las rebajas arancelarias en las categorías de recursos naturales, y otros bienes industriales. Como se puede apreciar, la UE ofreció las menores rebajas en estas categorías de productos. Ello se explica, sin embargo, por el comportamiento del subsector pesca en que las rebajas promedios fueron de un 17%, lo que contrasta con las rebajas de 30% y más realizadas por los otros tres miembros. Asimismo, las mayores rebajas obtenidas en esta categoría de productos están concentradas en los productos forestales, las que fluctúan entre un 40 y un 64%.

En cuanto a los resultados generales de las negociaciones no agrícolas y de productos de la pesca, cabe señalar que las rebajas obtenidas fluctúan entre un 30% para el caso de los Estados Unidos y un 46% en el de Japón.

## ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA EL CARIBE

Tramos %	Canadá				Unión Europea			
	Pre Ronda Uruguay		Post Ronda Uruguay		Pre Ronda Uruguay		Post Ronda Uruguay	
	Número líneas (1)	Porcentaje exportaciones (2)	Número líneas (3)	Porcentaje exportaciones (4)	Número líneas (1)	Porcentaje exportaciones (2)	Número líneas (3)	Porcentaje exportaciones (4)
Libres	445	50.0	752	61.0	528	44.7	1 306	60.5
0 - 2.5	26	0.9	35	2.2	61	1.8	554	2.9
2.6 - 4.9	78	7.4	152	2.6	1 143	6.4	1 355	7.3
5.0 - 9.9	518	24.0	908	27.9	2 062	21.8	1 288	8.3
10.0 - 14.9	721	10.7	247	3.0	977	6.6	465	4.9
15.0 ó más	472	6.0	166	2.3	393	8.6	196	6.0
<b>TOTALES</b>	<b>2 269</b>	<b>99.0</b>	<b>2 260</b>	<b>99.0</b>	<b>5 164</b>	<b>90.0</b>	<b>5 164</b>	<b>90.0</b>
Tramos %	Japón				Estados Unidos			
	Pre Ronda Uruguay		Post Ronda Uruguay		Pre Ronda Uruguay		Post Ronda Uruguay	
	Número líneas (1)	Porcentaje exportaciones (2)	Número líneas (3)	Porcentaje exportaciones (4)	Número líneas (1)	Porcentaje exportaciones (2)	Número líneas (3)	Porcentaje exportaciones (4)
Libres	337	41.5	804	75.6	839	19.0	2 139	34.8
0 - 2.5	35	16.6	37	2.8	440	17.6	560	18.7
2.6 - 4.9	444	19.0	311	13.0	1 647	28.3	1 350	23.0
5.0 - 9.9	381	13.6	206	2.8	1 750	21.9	1 065	12.3
10.0 - 14.9	153	2.4	98	1.2	473	4.6	387	3.9
15.0 ó más	218	6.3	112	5.0	601	8.9	249	7.1
<b>TOTALES</b>	<b>1 568</b>	<b>99.0</b>	<b>1 568</b>	<b>100.0</b>	<b>5 750</b>	<b>100.0</b>	<b>5 750</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaborado a base de antecedentes del SELA (1994).

Cuadro 6

**REBAJAS ARANCELARIAS PARA LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS CON  
DESTINO A LOS PAISES DE LA CUADRILATERAL  
(Tasas y porcentajes)**

Sector	Canadá			Estados Unidos		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
Recursos naturales	7.7	4.2	45.1	4.5	2.8	37.1
Pesca	7.6	4.9	35.5	4.2	2.8	32.4
Forestales	8.5	4.5	41.5	6.1	2.9	51.8
Metales no ferrosos	7.3	3.6	50.1	4.0	2.8	29.6
Otros	10.5	4.8	53.9	5.8	3.1	46.9
SA 01-24 <u>a/</u>	13.5	8.0	38.4	10.0	6.8	31.6
SA 25-97 <u>b/</u>	13.3	7.6	43.0	8.3	5.8	30.3
Sector	Japón			Unión Europea		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
Recursos naturales	6.2	3.7	40.3	10.7	8.0	24.8
Pesca	6.7	4.6	29.7	14.8	12.3	17.1
Forestales	6.2	2.5	60.4	6.4	2.3	63.8
Metales no ferrosos	5.3	2.4	55.1	6.8	4.8	28.9
Otros	5.8	2.2	61.7	6.5	3.3	49.6
SA 01-24 <u>a/</u>	18.5	11.5	38.2	20.8	14.1	32.0
SA 25-97 <u>b/</u>	8.2	4.4	45.9	7.4	4.5	39.2

Fuente: SELA (1994).

**Nota:** Se refiere a las rebajas sobre el total de aranceles (ad-valorem y específicos) para las importaciones sujetas a derechos arancelarios.

a/ Productos agropecuarios y pesqueros.

b/ Productos no agrícolas.

Respecto a la utilización de medidas no arancelarias existen diversas disposiciones que si bien no garantizan su total eliminación, apuntan hacia un mayor control de la mismas limitando su alcance. En efecto, como veremos más adelante, en el sector agrícola se consagra la prohibición de la adopción de medidas no arancelarias. En el sector de textiles y de confecciones

se establece un cronograma de desmantelamiento de las restricciones aplicadas al amparo del Acuerdo Multifibras en un plazo de 10 años. Por último, las nuevas reglas sobre salvaguardias prohíben la utilización de medidas denominadas de "zona gris" (restricciones voluntarias a las exportaciones y otras); las modificaciones de las disposiciones sobre balanza de pagos también establecen mayores exigencias para aplicar restricciones cuantitativas, y quedan sometidas a la vigilancia multilateral.

Todo ello indica que las ganancias obtenidas por las rebajas arancelarias negociadas serán mayores en la medida que se produzca un efectivo desmantelamiento de las barreras no arancelarias.

Por último, cabe destacar respecto de las medidas no arancelarias que los compromisos de status quo y desmantelamiento, contenidos en la Declaración de Punta del Este, no fueron respetados. En efecto, en materia de status quo ("no adopción de medidas de restricción o de distorsión del comercio") y en materia de desmantelamiento --en que se establecía que "no se solicitarán concesiones en el GATT por la eliminación de esas medidas"-- no se produjo ningún avance de importancia. Con anterioridad al término de las negociaciones, diversos países renovaron restricciones que eran incompatibles con el GATT (por ejemplo, renovación sucesiva del Acuerdo Multifibras), todo lo cual demuestra la poca utilidad práctica de este tipo de compromisos.

## 2. Grupo de negociaciones de agricultura

El comercio de productos agrícolas se rige en gran medida por las disposiciones contenidas en el Acuerdo General. Sin embargo, a través de excepciones aplicables a la agricultura se han adoptado medidas que restringen y distorsionan el comercio de este tipo de productos. Por ejemplo, el artículo XI del Acuerdo establece la eliminación de las restricciones cuantitativas aplicadas sobre la importación o la exportación de bienes, excepto en el caso de productos agrícolas y pesqueros. Por otra parte, el artículo XVI, referido a las subvenciones, acepta los subsidios a la exportación de productos básicos, entre ellos los agrícolas.

Los países miembros del GATT --tanto desarrollados como en desarrollo-- han aplicado políticas agrícolas estableciendo medidas arancelarias restrictivas junto a barreras no arancelarias a la importación de productos agrícolas, barreras fito y zoosanitarias, subsidios a la exportación, junto a medidas de apoyo interno, tales como sustentación de precios agrícolas, tratamiento tributario especial, créditos a tasas de interés subsidiadas y otros, que han procurado alcanzar distintos objetivos, entre los cuales se pueden mencionar: i) Estabilizar e incrementar los ingresos agrícolas; ii) asegurar una oferta abundante de productos agrícolas a precios estables; iii) mejorar la situación de balanza comercial; iv) apoyar el desarrollo de otros sectores económicos; y v) estimular el progreso tecnológico en la elaboración de productos básicos.

Cuadro 6

**REBAJAS ARANCELARIAS PARA LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS CON  
DESTINO A LOS PAISES DE LA CUADRILATERAL**  
(Tasas y porcentajes)

Sector	Canadá			Estados Unidos		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
Recursos naturales	7.7	4.2	45.1	4.5	2.8	37.1
Pesca	7.6	4.9	35.5	4.2	2.8	32.4
Forestales	8.5	4.5	41.5	6.1	2.9	51.8
Metales no ferrosos	7.3	3.6	50.1	4.0	2.8	29.6
Otros	10.5	4.8	53.9	5.8	3.1	46.9
SA 01-24 <u>a/</u>	13.5	8.0	38.4	10.0	6.8	31.6
SA 25-97 <u>b/</u>	13.3	7.6	43.0	8.3	5.8	30.3

Sector	Japón			Unión Europea		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
Recursos naturales	6.2	3.7	40.3	10.7	8.0	24.8
Pesca	6.7	4.6	29.7	14.8	12.3	17.1
Forestales	6.2	2.5	60.4	6.4	2.3	63.8
Metales no ferrosos	5.3	2.4	55.1	6.8	4.8	28.9
Otros	5.8	2.2	61.7	6.5	3.3	49.6
SA 01-24 <u>a/</u>	18.5	11.5	38.2	20.8	14.1	32.0
SA 25-97 <u>b/</u>	8.2	4.4	45.9	7.4	4.5	39.2

Fuente: SELA (1994).

**Nota:** Se refiere a las rebajas sobre el total de aranceles (ad-valorem y específicos) para las importaciones sujetas a derechos arancelarios.

a/ Productos agropecuarios y pesqueros.

b/ Productos no agrícolas.

Respecto a la utilización de medidas no arancelarias existen diversas disposiciones que si bien no garantizan su total eliminación, apuntan hacia un mayor control de la mismas limitando su alcance. En efecto, como veremos más adelante, en el sector agrícola se consagra la prohibición de la adopción de medidas no arancelarias. En el sector de textiles y de confecciones

se establece un cronograma de desmantelamiento de las restricciones aplicadas al amparo del Acuerdo Multifibras en un plazo de 10 años. Por último, las nuevas reglas sobre salvaguardias prohíben la utilización de medidas denominadas de "zona gris" (restricciones voluntarias a las exportaciones y otras); las modificaciones a las disposiciones sobre balanza de pagos también establecen mayores exigencias para aplicar restricciones cuantitativas, y quedan sometidas a la vigilancia multilateral.

Todo ello indica que las ganancias producidas por las rebajas arancelarias negociadas serán mayores en la medida que se produzca un efectivo desmantelamiento de las barreras no arancelarias.

Por último, cabe destacar respecto de las medidas no arancelarias que los compromisos de status quo y desmantelamiento, contenidos en la Declaración de Punta del Este, no fueron respetados. En efecto, en materia de status quo ("no adopción de medidas de restricción o de distorsión del comercio") y en materia de desmantelamiento --en que se establecía que "no se solicitarán concesiones en el GATT por la eliminación de esas medidas"-- no se produjo ningún avance de importancia. Con anterioridad al término de las negociaciones, diversos países renovaron restricciones que eran incompatibles con el GATT (por ejemplo, renovación sucesiva del Acuerdo Multifibras), todo lo cual demuestra la poca utilidad práctica de este tipo de compromisos.

## 2. Grupo de negociaciones de agricultura

El comercio de productos agrícolas se regula, en gran medida, por las disposiciones contenidas en el Acuerdo General. Sin embargo, a través de excepciones aplicables a la agricultura se han adoptado medidas que restringen y distorsionan el comercio de este tipo de productos. Por ejemplo, el artículo XI del Acuerdo establece la eliminación de las restricciones cuantitativas aplicadas sobre la importación o la exportación de bienes, excepto en el caso de productos agrícolas y pesqueros. Por otra parte, el artículo XVI, referido a las subvenciones, acepta los subsidios a la exportación de productos básicos, entre ellos los agrícolas.

Los países miembros del GATT --tanto desarrollados como en desarrollo-- han aplicado políticas agrícolas estableciendo medidas arancelarias restrictivas junto a barreras no arancelarias a la importación de productos agrícolas, barreras fito y zoonosanitarias, subsidios a la exportación, junto a medidas de apoyo interno, tales como sustentación de precios agrícolas, tratamiento tributario especial, créditos a tasas de interés subsidiadas y otros, que han procurado alcanzar distintos objetivos, entre los cuales se pueden mencionar: i) Estabilizar e incrementar los ingresos agrícolas; ii) asegurar una oferta abundante de productos agrícolas a precios estables; iii) mejorar la situación de balanza comercial; iv) apoyar el desarrollo de otros sectores económicos; y v) estimular el progreso tecnológico en la elaboración de productos básicos.

a) **La situación de la agricultura antes de la Ronda Uruguay**

Se ha estimado que en 1984, como consecuencia de las políticas agrícolas aplicadas en los países industrializados, un 44% de las importaciones del sector estaban sujetas a algún tipo de barreras no arancelarias. De las importaciones agrícolas provenientes de países en desarrollo, 33% estaban limitadas por restricciones no arancelarias en igual fecha; ver. Olechowski (1986).

En cuanto a los costos que involucraba el conjunto de las políticas agrícolas para los principales miembros del GATT, algunas estimaciones indican que en el período 1984-86, el costo para los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) fue de alrededor de US\$ 80 mil millones para cada uno y para el Japón, US\$ 50 mil millones. Asimismo, entre 1979-81 y 1984-86 el costo de las políticas agrícolas se incrementaron en un 170% en los Estados Unidos, en un 40% en la Unión Europea y en 100% en el Japón; ver, Thomas (1989).

Cuadro 7

**SUBSIDIO EQUIVALENTE AL PRODUCTOR**  
(Porcentajes, 1979-81 v 1984-86) <sup>a/</sup>

Producto	Australia		Canadá		Unión Europea <sup>b/</sup>		Japón		Nueva Zelanda		Estados Unidos	
	79-81	84-86	79-81	84-86	79-81	84-86	79-81	84-86	79-81	84-86	79-81	84-86
Trigo	7.3	12.5	14.8	41.1	27.9	36.3	95.7	97.7	-0.3	13.1	14.3	44.3
Maíz	5.8	7.5	15.4	42.1	23.6	26.4	95.9	98.1	10.5	9.4	9.3	30.0
Arroz	15.9	24.7	-	-	14.6	68.0	70.8	85.9	-	-	6.8	61.0
Azúcar	-1.4	20.7	14.5	36.8	33.9	74.7	46.4	71.8	-	-	15.4	76.0
Lleche	33.4	51.8	73.7	96.7	66.7	55.8	78.8	81.8	20.0	13.6	55.2	66.3
Carne	7.8	11.1	10.8	15.6	41.9	53.0	53.4	55.4	12.7	11.2	8.8	9.4
Puerco	5.4	4.4	8.0	5.0	6.8	6.2	22.3	40.1	31.8	13.0	5.4	6.4

Fuente: Thomas (1989).

**Notas:** <sup>a/</sup> Se refiere a la asistencia total como porcentaje del valor de ventas para cada producto; incluye: toda la ayuda recibida a través de programas internos y medidas de comercio, como tarifas y barreras no arancelarias.

<sup>b/</sup> Unión Europea, no incluye a España y Portugal.

El Cuadro 7 contiene estimaciones relativas a la equivalencia de todas las medidas de apoyo interno y de comercio para algunos productos seleccionados. De él se pueden extraer dos conclusiones: a) se incrementa la ayuda recibida en el período 1979/81 y 1984/86, excepto en el caso de Nueva Zelanda que a partir del comienzo de la década de '80 emprende un profundo

proceso de apertura y desregulación comercial, y b) los apoyos benefician principalmente a los cereales, el arroz, el azúcar refinada, las carnes y los lácteos.

De acuerdo con los antecedentes disponibles al momento de iniciar las negociaciones sobre agricultura existía conciencia del costo en términos de recursos, transferencias (desde consumidores a productores), y distorsiones en la asignación de recursos y los precios internacionales originados por las políticas proteccionistas practicadas en los países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, los diversos intentos por poner límites a estas políticas y sus efectos no tuvieron resultados prácticos. ¿Por qué se da esa situación?

El Diagrama 1 nos indica una línea de pensamiento. Se definen dos grupos de países: en desarrollo (PED) e industrializados (PI). Asimismo, tenemos dos tipos de políticas: apertura (A) y no apertura (NA). Ambas políticas conllevan ganancias de eficiencia (bienestar) expresadas en miles de millones de dólares. Si los PED deciden abrir en forma unilateral (A) el sector agrícola y los PI deciden mantener su política proteccionista inalterada (NA), ello genera una ganancia de eficiencia de US\$ 28 mil millones a los PED y una pérdida de US\$ 10 mil millones a los PI. Por otra parte, si los PI eliminan la protección en forma unilateral ello les genera una ganancia de US\$ 49 mil millones, en cambio los PED sufrirán pérdidas por US\$ 12 mil millones.

Ello significa que si un grupo de países decide mantener una política cerrada (NA), no tiene interés en que el otro grupo se abra. Ello, en definitiva, podría llevar a que ambos mantengan políticas cerradas (4to cuadrante).

Se observa que a ambos les interesa abrir en forma simultánea en una negociación multilateral, ya que los dos obtendrían ganancias. Pero para que ello ocurra, debe haber un compromiso político firme o un interés adicional en las negociaciones que permita alcanzar este resultado (1er cuadrante).

Las conclusiones sobre los efectos de la apertura están en gran medida sesgadas por los productos y el tipo de países en desarrollo que se consideren; por ejemplo, al incluir los productos agrícolas tropicales los resultados sobre distribución de pérdidas y ganancias cambian al ser los países en desarrollo exportadores netos de esos bienes.<sup>7/</sup>

---

<sup>6/</sup> Es decir, si la Unión Europea, Japón, y los Nórdicos, por cualquier razón, deciden mantener sus políticas proteccionistas, no existe interés tampoco por parte de ellos en que los PED se abran, toda vez que la apertura de estos los perjudicaría y vice-versa.

<sup>7/</sup> Este punto puede ser consultado con mayor detalle en el Informe del Banco Mundial de 1986

Diagrama 1

EL JUEGO DE LA COOPERACION  
(Miles de millones de dólares)

		PED		NA	
		A			
PD	A	45.9	18.3	48.5	-11.8
	NA	-10.2	28.2	PC	PC

**Fuente:** Los antecedentes cuantitativos han sido recogidos de diversos trabajos; en particular, ver World Bank (1986), Fichet (1987), Hoekman (1989); como siempre las cifras contenidas en estos estudios están sujetas a los supuestos con que fueron elaboradas, por lo que deben interpretarse sólo como indicativas.

El esquema anterior sirve para entender el problema desde una perspectiva Norte-Sur. Pero al analizar los antecedentes dentro del grupo de PD, se puede entender mejor el por qué las negociaciones agrícolas fueron un elemento central en las relaciones bilaterales entre Estados Unidos y la Unión Europea. Para ello nos referiremos al Diagrama 2 que analiza el comportamiento de Estados Unidos y el resto de los países desarrollados en las negociaciones agrícolas de la Ronda.

Diagrama 2

BENEFICIOS Y COSTOS EN EL BIENESTAR AL PRODUCTOR DE LAS POLITICAS AGRICOLAS  
EN LA UNION EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y TODOS LOS PD: 1990  
(Miles de dólares de 1985 anuales)

Efecto de la política agrícola	Origen de la política agrícola		
	Unión Europea	Estados Unidos	Países desarrollados
Unión Europea	11.1	-0.8	8.9
Estados Unidos	-3.8	8.1	-1.4

**Fuente:** Basado en Anderson (1994).

**Nota:** Ganancias o pérdidas individuales por producto.

Como se puede observar, las políticas agrícolas adoptadas por la UE generaban en 1990 una ganancia en el bienestar para cada productor de unos US\$ 11 mil al año (dólares de 1985). En cambio, esta misma política generaba una pérdida de bienestar a los productores de los EEUU de unos US\$ 3.8 mil. Asimismo, los mayores beneficios del conjunto de políticas aplicadas por los países industrializados generaban ganancias para los productores de la UE, y en cambio, pérdidas para los de EEUU. Ello explica el interés de este último país por dismantelar la Política Agrícola Común (PAC). Pero ello debía ser una negociación multilateral, toda vez que si EEUU dismantelaba unilateralmente sus políticas de apoyo agrícola generaría una pérdida adicional (a la generada por la PAC) a sus productores de unos US\$ 8 mil y pérdidas a los europeos por unos US\$ 0.8 mil. Por ello, el dismantelamiento que buscaba EEUU debía incluir a la UE, aunque para ésta el dismantelamiento de las políticas del primero causen relativa indiferencia.

**b) Contenido de las negociaciones agrícolas**

Los objetivos del grupo de negociaciones agrícolas, se centraron en cuatro aspectos: i) reducción del apoyo interno; ii) mejorar el acceso a los mercados de los países miembros del Acuerdo; iii) reducción de los subsidios a la exportación; y iv) acuerdos en materia fito y zoonitarias.

En las negociaciones agrícolas se confrontaron las posiciones de la Unión Europea, junto a Japón, Corea del Sur, Suiza y los Nórdicos, por una parte, y los EEUU y el Grupo Cairns,<sup>8/</sup> por otra. El Grupo Cairns se transformó en interlocutor válido dentro de las negociaciones, lo que permitió que los problemas no fueran resueltos exclusivamente entre la UE y los EEUU. Una característica de los países miembros de Cairns es que son exportadores de productos agrícolas, en particular de cereales, carnes, productos lácteos y aceites. Su mensaje fue que en el plano de las relaciones comerciales pueden darse coincidencias entre los países en desarrollo y los países desarrollados, en determinados planos y áreas de interés.

En la reunión de Bruselas (1990), el impasse entre la UE, por una parte, y EEUU y el Grupo Cairns, por otra, provocó el congelamiento de la Ronda. EEUU propuso una reducción de un 75% en la ayuda interna al sector agrícola, en un período de 10 años, a partir de 1991-92, tomando como años base el período 1986-88; el Grupo Cairns propuso algo similar. Por su parte, la UE ofreció una reducción de un 30%, en un período de 5 años a partir del nivel existente en 1986.

En relación con las medidas arancelarias, EEUU, al igual que el Grupo Cairns, propuso una reducción de un 75%, un arancel máximo de un 50% y una expansión de las cuotas. Cairns pidió además que los países en desarrollo sólo tuvieran que reducir en un 45% sus aranceles y en un período más largo de tiempo. La UE ofreció rebajas en los equivalentes arancelarios sin especificar período ni porcentajes. En relación con la reducción de los subsidios a las

---

<sup>8/</sup> Los miembros del Grupo Cairns son: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Filipinas, Tailandia y Uruguay

exportaciones, EEUU y Cairns propusieron una reducción de un 90% de éstos; por su parte, la UE sólo ofreció no incrementar los subsidios desde su actual nivel.<sup>9/</sup>

c) **Propuesta Dunkel y el Acuerdo de Blair House**

En diciembre de 1991, un año después del episodio de Bruselas, el entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel, bajo su responsabilidad, presentó un Proyecto de Acta Final que contenía una propuesta en todas las áreas de negociación. En agricultura se avanzaba sustancialmente respecto de la situación de Bruselas.

El documento Dunkel, contenía una estructura similar a la que se aprobó finalmente en 1993, era equilibrado y contenía compromisos en las cuatro áreas de negociación: proponía reducciones promedio de un 36% en los aranceles aplicables a las importaciones, con un mínimo de 15%. En materia de reducción de ayuda interna para la agricultura proponía un 20% entre 1993 y 1999, utilizando como período base los años 1986-88; en relación con los subsidios a las exportaciones proponía una reducción de un 36% en el monto de los subsidios y un 24% en el volumen. Esta propuesta fue recogida positivamente por todos los países involucrados en las negociaciones y fue aceptada como una base para finalizar las negociaciones.

A fines de 1992, luego de un año de disputas entre EEUU y la Unión Europea --enmarcado por los problemas de esta última en su proceso de aprobación del Tratado de Maastricht y las elecciones presidenciales de EEUU--, se presentó el llamado Blair House Agreement que contenía las modificaciones al capítulo agrícola presentado por Dunkel. El acuerdo de Blair House mantuvo prácticamente inalteradas las metas cuantitativas de la propuesta Dunkel. Sin embargo, existen diversos aspectos que la hicieron más "aceptable" para la UE: se modificó el período base para la reducción de los subsidios a las exportaciones (1986-90); las medidas no arancelarias se arancelizaron, pero el lenguaje propuesto es más vago lo que daría mayor "espacio" para interpretaciones. En materia de reducción de las medidas de apoyo interno, se mantuvieron las metas pero se relajaron las definiciones de lo que se consideran medidas cubiertas por la "caja verde" (subsidios internos permitidos), facilitando el cumplimiento de las metas cuantitativas y ampliando el espacio para apoyar la reestructuración agrícola europea.

El acuerdo de Blair House fue estimulado por las reformas a la política agrícola común de mediados de 1992 que, entre otros aspectos, significó reducciones en los precios de intervención en un 33% (menores en los casos de carnes y algunos lácteos).<sup>10/</sup>

---

<sup>9/</sup> A pesar que el Grupo Cairns y Estados Unidos suscribieron posiciones comunes, en distintos aspectos no lograron acuerdos, por ejemplo, en materia de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, la inclusión de los productos hortofrutícolas, y en materia de acuerdos sanitarios y fitosanitarios, entre otros.

<sup>10/</sup> Un breve análisis de las modificaciones a la PAC y del acuerdo de Blair House puede ser consultado en Anderson (1994). En este texto se señala que lo que viabilizó el acuerdo de Blair House fue la reinstrumentalización que contenía la propuesta de la UE. En efecto, las producciones de granos y oleaginosas sufrirán las mayores modificaciones; en el caso de las carnes es más bien moderado su efecto, y en los productos lácteos y azúcares es aún más débil. Ello significa bajas pérdidas para los productores de lácteos y azúcar en Estados Unidos (los más protegidos) y ganancias mayores para los productores de granos. Asimismo, para la UE los menores compromisos asumidos en ambas actividades facilitaron internamente el acuerdo.

d) **Acta Final de Marrakech**

La propuesta agrícola incluida en el Acta Final de la Ronda Uruguay contiene los siguientes aspectos:

**i) Cobertura del Acuerdo Agrícola:** La Cobertura del Acuerdo comprende todos los productos incluidos en los Capítulos 1 a 24 del Sistema Armonizado, más otras partidas específicas (cueros, pieles y peletería en bruto; algodón en rama, cardado o peinado, lana y pelo, y otros), menos el pescado y sus derivados. La definición de cobertura implica que se deben asumir compromisos en las áreas negociadas para todos los productos.

**ii) Acceso a mercado:** Los compromisos de acceso a mercado son los siguientes:

-Arancelización: conversión de medidas no arancelarias en sus equivalentes arancelarios ad-valorem.

-Reducción de los aranceles resultantes en al menos un 15% y un promedio de un 36%, en un período de 6 años para los PD. Los países en desarrollo se benefician de un trato especial y diferenciado con porcentajes de un 10% de reducción mínima y de un 24%, en promedio, en un período de 10 años.

-Consolidación de los aranceles agrícolas: compromiso de no aumentarlos por sobre los niveles resultantes de la arancelización, en los casos en que haya que hacerlo, y de los niveles vigentes antes de la Ronda Uruguay en el resto de los casos.

-Prohibición de adoptar algunas medidas no arancelarias definidas como tales: restricciones cuantitativas, gravámenes variables a las importaciones, precios mínimos de importación, licencias de importación discrecionales, y otros sistemas de efectos equivalentes.

**iii) Ayuda interna:** Los países se comprometieron a reducir los subsidios a la producción interna que distorsionaban el comercio. La definición de medida agregada de apoyo interno incluye todas aquellas transferencias de carácter monetario orientadas a sustentar una producción local.

Quedan eximidos del compromiso de reducción todos aquellos subsidios que benefician la actividad agrícola y que tienen por objetivo superar problemas de pobreza rural, preservación del medio ambiente e infraestructura. Estos deben, sin embargo, cumplir dos requisitos: i) no tener efectos de distorsión del comercio; y ii) no deben afectar la producción o tener un "efecto mínimo". Los programas eximidos deberán además: -estar financiados con fondos públicos y no significar transferencias de los consumidores; y -no deberá implicar ayuda en materia de precios a los productores.

Los compromisos contemplados en el Acuerdo tienen como objetivo alcanzar una reducción de un 20% en los desembolsos para la producción doméstica, en un período de 6 años para los países desarrollados.

iv) **Subsidios a las exportaciones:** Existen dos tipos de reducciones en los subsidios a las exportaciones agrícolas: i) reducción del monto de los subsidios a la exportación (se espera en un 36% en promedio); y ii) reducción de un 21% en el volumen de exportaciones afectas a subsidios en un período de 6 años.

v) **Acuerdo sanitario y fitosanitario:** Los objetivos del acuerdo son, por una parte, garantizar el derecho de los países para establecer los niveles de protección que consideren adecuados para asegurar la salud animal y vegetal, y por otra, procurar que estas medidas no constituyan una barrera artificial al comercio. Estos objetivos se logran a través de dos vías: i) recomendación de adopción de estándares fijados por organismos internacionales (FAO), y otros; ii) posibilidad de someter las medidas adoptadas por razones fito y zoonosanitarias al sistema de solución de controversias.

e) **Los resultados de las negociaciones de acceso**

Los Cuadros 8a y 8b nos entregan antecedentes generales respecto de los resultados de las negociaciones de acceso a mercado en el sector agrícola. En primer lugar, cabe destacar el significativo aumento de las consolidaciones arancelarias resultantes. En efecto, antes de la Ronda Uruguay del GATT un 58% de las líneas arancelarias de los países desarrollados estaban consolidadas; como resultado de estas negociaciones un 99% quedará sujeta a consolidaciones. Ello representa un 95% del valor de las importaciones de los países industrializados y un 98% de las importaciones provenientes de los países en desarrollo.

Igualmente significativas resultan las consolidaciones ofrecidas por los países en desarrollo que alcanzan a un 89% de las líneas arancelarias y un 90% del valor de sus importaciones agrícolas.

Respecto de la cobertura de las ofertas, el Cuadro 8b muestra que de las importaciones de los países industrializados, sólo un 2% de las líneas arancelarias (un 6% del valor de las importaciones) no registraba oferta antes del término de la Ronda Uruguay. En cambio, un 17% del valor de las importaciones agrícolas de los PED no registraba ofertas.

En cuanto a la profundidad de las reducciones arancelarias resultantes de la Ronda Uruguay, los antecedentes proporcionados por el Cuadro 9 indican que en promedio los países desarrollados habrían ofrecido rebajas arancelarias para productos originarios de PED, de un 36%. Las categorías de productos más favorecidos serían frutas, legumbres, semillas de oleaginosas, bebidas alcohólicas, cereales y bebidas tropicales. Las rebajas menores se producirían en los animales, y productos del reino animal y productos lácteos.

Cuadro 8a

**COMPROMISOS DE CONSOLIDACIONES ARANCELARIAS EN EL SECTOR AGRICOLA**  
(En porcentajes)

Grupo de países	Porcentaje de líneas arancelarias		Porcentaje del valor de las importaciones <sup>a/</sup>		Porcentaje del valor de las importaciones <sup>b/</sup>	
	Antes de Ronda Uruguay	Oferta post Ronda Uruguay	Antes de Ronda Uruguay	Oferta post Ronda Uruguay	Antes de Ronda Uruguay	Oferta post Ronda Uruguay
Países desarrollados	58	99	81	95	84	98
Países en desarrollo	17	89	23	90	-	-
Países en transición	51	93	54	93	55	98

**Fuente:** GATT (1993).

**Notas:** <sup>a/</sup> Provenientes de todas las fuentes.  
<sup>b/</sup> Provenientes de los países en desarrollo.

Cuadro 8b

**IMPORTACIONES ACTUALMENTE SUJETAS A DERECHOS: COBERTURA DE LAS OFERTAS**  
(En porcentajes)

Grupo de países	Reducciones con consolidación <sup>a/</sup>		Consolidaciones sin reducción <sup>b/</sup>		Ninguna oferta	
	Líneas	Valor de importaciones	Líneas	Valor de importaciones	Líneas	Valor de importaciones
Países desarrollados	76	51	5	3	2	6
Países en desarrollo	69	50	18	32	13	17
Países en transición	76	57	2	6	8	8

**Fuente:** GATT (1993).

**Notas:** <sup>a/</sup> Provenientes de todas las fuentes.  
<sup>b/</sup> Provenientes de los países en desarrollo.

**REDUCCIONES DE LOS EQUIVALENTES ARANCELARIOS EN PD:  
ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS  
(En porcentajes)**

Categoría de productos	Participación en importaciones PD	Rebaja
<b>TOTALES</b>	45.1	36
Café, té, cacao, azúcar, y otros	75.4	32
Frutas, legumbres y hortalizas	61.0	35
Frutas, legumbres y hortalizas	54.3	37
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	28.0	32
Animales y productos del reino animal	30.4	39
Bebidas y líquidos alcohólicos	61.0	47
Flores cortadas, plantas, materias de origen vegetal	36.8	34
Tabaco	13.7	38
Cereales	3.6	25
Productos lácteos	92.9	45
Bebidas y nueces tropicales	84.6	36

**Fuente:** GATT (1993).

Al evaluar los resultados de las negociaciones agrícolas de América Latina con los países miembros de la cuadrilateral, podemos extraer algunas conclusiones respecto de las nuevas condiciones de acceso que enfrentarán las exportaciones agropecuarias de la región hacia esos mercados (véase el Cuadro 10).

Los aranceles promedios que enfrentarán las exportaciones agropecuarias serán entre un 30% y un 37% menores a los que enfrentaban al inicio de la Ronda Uruguay. Sin embargo, las restricciones arancelarias que se enfrentarán en Japón y la Unión Europea seguirán siendo importantes. En el caso de la UE los aranceles aplicados a los cereales, carnes y lácteos permanecen en un nivel muy elevado. En Japón la protección sobre cereales y --aunque en menor grado-- lácteos continúa siendo alta. Asimismo, la producción canadiense de productos lácteos permanecerá con una significativa protección. En el caso de los EEUU, aun cuando comparativamente los aranceles de los productos lácteos son relativamente menores, la rebajas arancelarias obtenidas en este rubro son pequeñas.

Respecto de productos específicos, cabe indicar que tanto en el caso del azúcar como en el de los productos lácteos, las reducciones arancelarias son menores, lo que implica que no se esperan ganancias significativas, tanto en materia de acceso como de eliminación de las distorsiones de precios.

Cuadro 10

**REDUCCIONES DE LOS ARANCELES DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS  
DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE**  
(Tasas y porcentajes)

Sector	Canadá			Estados Unidos		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
<b>Agrícola</b>	<b>15.0</b>	<b>9.7</b>	<b>35.4</b>	<b>10.7</b>	<b>7.4</b>	<b>30.4</b>
<b>Frutas y vegetales</b>	<b>11.1</b>	<b>7.8</b>	<b>30.0</b>	<b>12.5</b>	<b>8.9</b>	<b>29.0</b>
<b>Cereales</b>	<b>9.2</b>	<b>5.9</b>	<b>36.0</b>	<b>4.5</b>	<b>2.1</b>	<b>52.4</b>
<b>Carnes</b>	<b>12.9</b>	<b>5.9</b>	<b>54.4</b>	<b>12.8</b>	<b>9.4</b>	<b>26.7</b>
<b>Lácteos</b>	<b>49.4</b>	<b>31.6</b>	<b>36.0</b>	<b>29.6</b>	<b>25.8</b>	<b>12.9</b>
<b>Oleaginosas</b>	<b>17.5</b>	<b>11.2</b>	<b>36.0</b>	<b>5.9</b>	<b>4.6</b>	<b>22.2</b>
<b>Tropicales</b>	<b>9.9</b>	<b>4.9</b>	<b>50.5</b>	<b>9.7</b>	<b>6.4</b>	<b>34.1</b>

Sector	Japón			Unión Europea		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
<b>Agrícola</b>	<b>35.5</b>	<b>20.5</b>	<b>37.1</b>	<b>26.0</b>	<b>17.8</b>	<b>31.7</b>
<b>Frutas y vegetales</b>	<b>25.1</b>	<b>17.7</b>	<b>29.5</b>	<b>15.1</b>	<b>11.6</b>	<b>23.5</b>
<b>Cereales</b>	<b>52.7</b>	<b>42.4</b>	<b>19.5</b>	<b>50.9</b>	<b>32.1</b>	<b>36.9</b>
<b>Carnes</b>	<b>20.0</b>	<b>12.3</b>	<b>38.4</b>	<b>85.3</b>	<b>54.1</b>	<b>36.6</b>
<b>Lácteos</b>	<b>35.0</b>	<b>29.8</b>	<b>14.9</b>	<b>83.8</b>	<b>58.5</b>	<b>30.2</b>
<b>Oleaginosas</b>	<b>13.2</b>	<b>8.6</b>	<b>35.3</b>	<b>10.9</b>	<b>7.2</b>	<b>34.3</b>
<b>Tropicales</b>	<b>16.4</b>	<b>9.6</b>	<b>41.4</b>	<b>17.5</b>	<b>10.6</b>	<b>39.7</b>

**Fuente:** SELA (1994).

**Nota:** Se refiere a las rebajas sobre el total de aranceles (ad-valorem y específicos) para las importaciones sujetas a derechos arancelarios.

### **3. Grupo de negociaciones sobre textiles, confecciones y calzados**

Como resultado de la fuerte competencia de los productos textiles y de las confecciones provenientes de los PED, los PD establecieron acuerdos bilaterales con los países exportadores para restringir el comercio de productos textiles y de esa manera suavizar los ajustes que provocaban en sus mercados.

En 1974 se firmó el primer Acuerdo Multifibras (AMF), que ha sido renovado sucesivamente. el que amplió la cobertura de productos textiles y vestuario para incluir: productos de algodón, productos con 50% de algodón, productos de lana y fibras sintéticas. Con la creación de estos acuerdos, el sector textil y de vestuario quedó de facto exceptuado de las disciplinas del GATT. Las medidas aplicadas al amparo del AMF consisten en cuotas aplicables a determinados países; estas cuotas son crecientes en el tiempo. Complementando estas restricciones, el comercio de textiles ha enfrentado barreras arancelarias superiores al promedio de los productos manufacturados.

El objetivo de las negociaciones fue alcanzar una plena incorporación de este sector a las disciplinas y reglas del GATT, produciendo una eliminación gradual de las restricciones no arancelarias que regulan este comercio y una importante reducción de aranceles.<sup>11/</sup>

La incorporación del sector textil y confecciones a las disciplinas y reglas del GATT, puede tener un efecto favorable sobre la producción interna de los países en desarrollo tanto exportadores como importadores netos. El Acuerdo Multifibras generó distorsiones en este mercado, que se traducen en la sustentación de industrias a través de subsidios y protección en frontera de distinto orden. Las fluctuaciones de precios, junto a las dificultades para colocar los productos en el exterior, provocan una reducción de los incentivos a la inversión en este sector, prolongando la obsolescencia tecnológica de las empresas. Además, la producción que no puede ingresar a los mercados más importantes es "desviada" hacia otros mercados creando presiones proteccionistas, para enfrentar estas importaciones.

Las discusiones durante las negociaciones estuvieron centradas en los planteamientos de los países exportadores netos de textiles (países en desarrollo)<sup>12/</sup> y los importadores netos (desarrollados). Los primeros proponían la plena incorporación del AMF a las reglas y disciplinas del GATT. En cambio, los segundos favorecían un esquema de integración que de hecho implicaría la "legalización" del AMF dentro del GATT.

Las principales dificultades para alcanzar acuerdos en este sector fueron: i) el plazo de integración del sector textil al GATT; ii) el proceso de dismantelamiento de las medidas no arancelarias; iii) cobertura sectorial; y iv) problemas referidos a los niveles base sobre los cuales se aplican las restricciones y el porcentaje de crecimiento de las cuotas.

Para los Estados Unidos, las cuotas vigentes deberían ser eliminadas en un período de diez años. Durante el período de transición proponían: i) el establecimiento de cuotas globales, que

---

<sup>11/</sup> Estimaciones de la UNCTAD proyectan incrementos de un 78% de las exportaciones de textiles y un 135% de las de confecciones en el mercado mundial, acompañados de reducciones de precios, si se eliminan la totalidad de las restricciones al comercio de este sector.

<sup>12/</sup> Cabe mencionar que no todos los países en desarrollo eran partidarios de un rápido dismantelamiento de las restricciones existentes al amparo del AMF, ya que muchos de ellos disfrutaban de rentas originadas en las propias restricciones.

afectarían a todos los países (miembros o no del AMF)<sup>13/</sup> y que se incrementarían en el tiempo hasta desaparecer; y ii) aranceles-cuotas. El arancel aplicable para aquellas importaciones que superaran el nivel de importaciones contempladas por el arancel-cuota sería similar al equivalente arancelario (arancel + cuota) vigente antes de la entrada en vigor del acuerdo.

La UE propuso el desmantelamiento de las cuotas y sugirió la posibilidad de arancelizar las medidas no arancelarias y la integración en etapas de los productos cubiertos por el AMF, el establecimiento de salvaguardias en el periodo de transición, y el fortalecimiento de las reglas aplicables al sector textil. No especificó periodo de desmantelamiento. El Japón por su parte propuso (en 1990) la eliminación del AMF a partir de junio de 1991, y un incremento de las cuotas.

Finalmente, la Oficina Internacional de Textiles y Artículos de Vestir, integrada por países en desarrollo exportadores, proponía la eliminación de las cuotas en un periodo de seis años.<sup>14/</sup>

El Acuerdo sobre Textiles y el Vestido negociado está más cerca de la propuesta de la UE. Se establece que en un periodo máximo de 10 años, distribuido en tres etapas, los productos cubiertos por el AMF serán incorporados a las reglas generales del GATT. Para ello se fija un calendario para que un porcentaje de las importaciones de textiles y vestuario que realiza un país miembro deba integrarse al GATT.<sup>15/</sup> Junto al proceso de integración, las cuotas negociadas al amparo del AMF deberán incrementarse en un porcentaje mayor (especificado en el acuerdo) al estipulado en los convenios bilaterales.

Una vez incorporado un producto de acuerdo con las modalidades descritas, éste quedará sujeto a las reglas generales del GATT respecto de medidas no arancelarias, salvaguardias, etc. El acuerdo contempla disposiciones especiales de salvaguardias durante el periodo de transición para los productos que se han integrado.

Los resultados concretos de las negociaciones de acceso para los productos textiles y de confecciones, muestran que los aranceles del sector aplicados en los principales PD se redujeron sólo en un 20% (como promedio), llegando a un promedio de un 12%, lo que constituye 3 veces el nivel de los aranceles industriales en estos países. Sin embargo, las ganancias de acceso podrían

---

<sup>13/</sup> Este era un punto complicado de aceptar para los PD ya que existe, desde hace años, un acuerdo de "caballeros" en el sentido de que no se aplicarían restricciones al comercio de textiles entre ellos.

<sup>14/</sup> Una revisión de las diversas propuestas y sus efectos se encuentra en Cline (1990) y Hamilton (1990).

<sup>15/</sup> Fecha de entrada en vigor del Acuerdo: no menos de un 16% del volumen de importaciones realizadas en 1990; al cabo del 3 año (1er día del 4º) deberá ser incorporado un 17% del volumen importado en 1990; al cabo del 6 año (1er día del 7º) un 18% del volumen importado en 1990 deberá quedar integrado; y finalmente, al cabo del 10º año (1er día del 11 año) deberá estar integrado el remanente del volumen de importaciones. En todas las etapas de integración deberán incorporarse: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

ser mayores. en la medida que se cumpla una efectiva eliminación de las barreras no arancelarias que afectan el comercio de estos países.

Respecto del escalonamiento arancelario, el Cuadro 11 muestra que éste tendió a incrementarse al experimentar las materias primas textiles mayores rebajas en sus restricciones arancelarias que los productos acabados. Sin embargo, estos resultados esconden el efecto implícito de reducción en el escalonamiento arancelario que tiene la eliminación gradual de las restricciones cuantitativas, dado que éstas afectan en mayor grado a los productos más elaborados, los que en consecuencia enfrentaban equivalentes arancelarios (aranceles + cuotas de importación) superiores a los indicados en el Cuadro.

Cuadro 11

ESCALONAMIENTO ARANCELARIO EN TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR  
(Tasas y porcentajes)

Textiles y prendas de vestir	Ronda Tokio (1)	Ronda Uruguay (2)	Rebaja (3)
Materias primas	2.4	1.2	50.0
Semimanufacturas	11.1	8.2	26.1
Productos acabados	15.5	12.4	20.0
Total	14.6	11.5	21.2

Fuente: GATT (1993).

El Cuadro 12 contiene los antecedentes que recogen los resultados de las negociaciones con los países miembros de la cuadrilateral. Como se puede observar, EEUU es el país que menores concesiones hizo en materia de comercio de textiles y confecciones. Cabe resaltar también lo insignificante que resulta la rebaja de aranceles presentada en el caso de las importaciones de calzados.<sup>16/</sup> Los compromisos de la UE también resultan débiles, tanto en el sector textil en general, como en calzado en particular.<sup>17/</sup> Los niveles arancelarios mantenidos por Canadá en el sector textil explican la mayor rebaja relativa de los aranceles.

<sup>16/</sup> Cabe agregar que en estos dos sectores existe un número significativo de líneas arancelarias cuyos aranceles aduaneros no fueron rebajados.

<sup>17/</sup> Cabe agregar que al igual que en el caso de los Estados Unidos, la UE no asumió compromisos de reducción de los aranceles que afectan un número significativo de líneas arancelarias.

Cuadro 12

**REDUCCION DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS QUE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES  
DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR DE AMERICA LATINA**  
(Tasas y porcentajes)

Sector	Canadá			Estados Unidos		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
<b>Textiles</b>	<b>20.7</b>	<b>13.9</b>	<b>33.0</b>	<b>15.1</b>	<b>12.6</b>	<b>16.4</b>
Lanas	23.4	15.4	34.3	18.1	13.0	28.1
Algodón	19.2	13.3	31.0	12.2	10.7	12.4
Otros	21.7	14.2	34.7	16.0	13.5	16.1
<b>Cueros y calzados</b>	<b>16.6</b>	<b>11.4</b>	<b>31.2</b>	<b>9.9</b>	<b>8.6</b>	<b>13.4</b>
Cueros	10.4	6.8	34.4	5.2	3.3	35.4
Calzados	21.4	16.5	23.2	13.9	13.0	6.4
Sector	Japón			Unión Europea		
	Nación más favorecida		Rebaja	Nación más favorecida		Rebaja
	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes	Pre Ronda Uruguay	Post Ronda Uruguay	Porcentajes
<b>Textiles</b>	<b>11.1</b>	<b>7.4</b>	<b>34.0</b>	<b>10.7</b>	<b>8.7</b>	<b>19.2</b>
Lanas	10.6	6.8	35.4	11.4	9.3	18.5
Algodón	11.5	7.7	32.9	10.8	8.9	17.5
Otros	11.1	7.3	34.3	10.6	8.4	20.5
<b>Cueros y calzados</b>	<b>17.3</b>	<b>14.2</b>	<b>18.1</b>	<b>7.6</b>	<b>6.4</b>	<b>15.8</b>
Cueros	18.4	12.5	32.2	4.8	3.6	25.5
Calzados	27.7	23.5	15.2	11.0	9.8	10.7

Fuente: SELA (1994).

**Nota** Se refiere a las rebajas sobre el total de aranceles (ad-valorem y específicos) para las importaciones sujetas a derechos arancelarios.

En cuanto a las ganancias para los países en desarrollo existen dos efectos de distinta naturaleza: i) aquellos países que son importadores netos de productos textiles, y que mantienen un régimen relativamente abierto, podrán beneficiarse de un mercado internacional más transparente y abierto, lo que mejora las expectativas de la producción local, toda vez que podrán obtener mejoras en su rentabilidad si se producen aumentos de precios; y ii) aquellos países

exportadores netos. tendrán ganancias al poder competir en mercados no administrados. obteniendo mayores seguridades en sus condiciones de acceso.

Para los consumidores los efectos son ambiguos, ya que dependen de la dirección de las fluctuaciones de precios: en la medida que estos crezcan, como resultado de la apertura, tendrán pérdidas de bienestar y vice-versa.

El Cuadro 13 incluye algunas estimaciones de ganancias de bienestar en dos escenarios distintos: i) eliminación total de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio de textiles. E(1); y ii) eliminación total sólo de barreras no arancelarias. E(2). El Cuadro muestra dos resultados relevantes: i) las ganancias en bienestar para los países de América Latina reporta un porcentaje pequeño de las ganancias totales para el conjunto de los PED; ii) las mayores ganancias de bienestar para los países latinoamericanos radican en la eliminación de las barreras no arancelarias: en cambio, para el conjunto de los PED las mayores ganancias se obtienen de una eliminación conjunta de barreras arancelarias y no arancelarias. Ello demuestra la distinta naturaleza de la protección a que afecta las exportaciones de los PED.

Cuadro 13

**GANANCIAS EN BIENESTAR (TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR)**  
(Miles de millones de dólares de 1986)

Paises	E (1)	E (2)
Estados Unidos	12 309	15 038
Canadá	0 831	0 928
Union Europea	2 215	3 039
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>14 360</b>	<b>17 010</b>
Brasil	1 133	0 965
Colombia	0 477	0 368
México	0 177	0 047
Perú	0 061	0 052
Uruguay	0 010	0 001
América Latina (cinco países)	1 820	1 410
Todos los PED	8 078	2 934

Fuente: Elaborado a base de Treia & Whalley (1990)

Adicionalmente, cabe consignar que América Latina no es un proveedor de importancia en el mercado mundial de productos textiles y de confecciones. En efecto, respecto de las importaciones que realizan los países desarrollados, las exportaciones de América Latina representaban en 1992, un 2.4% de los productos textiles y un 5.8% de las confecciones,<sup>18</sup> aunque para algunos países de la región en forma individual estas categorías son relevantes dentro del total exportado. Esto se explica en gran medida por la débil orientación de la producción de América Latina hacia el mercado mundial y por el disuasivo que generaban las amenazas de restricciones en los principales mercados.

La mayor parte de las restricciones que enfrentan las exportaciones de América Latina está constituida por medidas adoptadas por los EEUU. Ello debido a que este mercado es el principal destino de las exportaciones de textiles y confecciones de América Latina.

En un contexto de apertura comercial y de orientación de las actividades productivas en América Latina hacia las exportaciones, ello implica que una eliminación de las restricciones (o la amenaza de verse sujeto a restricciones) puede estimular un proceso de nuevas inversiones en este sector, con una orientación exportadora.

---

<sup>18/</sup> Estas cifras se comparan con un 18% y un 38% para los países del Asia en igual fecha; ver UNCTAD (1994)

### III. ASPECTOS INSTITUCIONALES 19/

La Declaración de Punta del Este señalaba como uno de sus objetivos fortalecer el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. El Acta Final de la Ronda Uruguay contempla la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tendrá bajo su responsabilidad la "puesta en práctica y aplicación de todos los Acuerdos e instrumentos jurídicos negociados...". La OMC tendrá una personalidad jurídica definida poniéndola en pie de igualdad con otros organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Cabe recordar que el GATT mantuvo un status jurídico ambiguo desde su puesta en vigencia, dado su carácter provisional.

La OMC mantendrá las prácticas de adopción de decisiones seguidas por el GATT. Las principales funciones de la OMC son: i) administrar los resultados de la Ronda Uruguay; ii) ser el foro de negociación comercial multilateral entre sus miembros; iii) administrar el sistema de solución de controversias y el mecanismo de examen de las políticas comerciales; y iv) cooperar con otros organismos económicos multilaterales.

El órgano principal de la OMC estará constituido por la Conferencia Ministerial que se reunirá cada dos años. El Consejo General, integrado por los países miembros de la OMC, tendrá a su cargo la supervisión periódica del funcionamiento del sistema multilateral de comercio. El Consejo también tendrá a su cargo el sistema de solución de controversias y el mecanismo de examen de las políticas comerciales.

Cualquier país miembro podrá proponer enmiendas a los Acuerdos que constituyen la OMC, las que deberán someterse a la aprobación del Consejo General y la Conferencia Ministerial.

En definitiva, a través de la OMC se han abordado diversas deficiencias que presentaba el GATT, en especial aunque no exclusivamente, las que se derivaban de su peculiar situación jurídica que debilitaba enormemente su capacidad compulsoria.

#### 1. Artículo XIX: salvaguardias 20/

El artículo XIX sobre salvaguardias, establece los requisitos y criterios que los países miembros del GATT de 1947, debían considerar al establecer restricciones a las importaciones de un producto cuando el comportamiento de éstas amenazan o causan daño a la producción nacional.

---

19/ Una visión crítica de los cambios institucionales que resultaron de las negociaciones de la Ronda se puede encontrar en Tussie (1993).

20/ El nuevo Código sobre Compras de Gobierno, que fue negociado en forma paralela en la Ronda Uruguay, sufrió diversas modificaciones de importancia. En primer lugar, fueron mejorados y clarificados diversos aspectos relacionados con los procedimientos de licitación, etc. Asimismo, fue ampliada la cobertura del Código, incluyéndose, además de los bienes, los servicios y las obras públicas. Sin embargo, dado que no forma parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay propiamente tal, no será analizado en este trabajo.

La aplicación práctica de este artículo, en su forma original, presentaba diversos problemas: i) no establecía plazo de duración de las medidas; ii) las medidas deben afectar a todas las importaciones; y iii) establecía la posibilidad de que la parte afectada solicitara compensación por el menoscabo que estaba sufriendo.

Las dificultades prácticas para negociar compensaciones con los países afectados y someterse al escrutinio multilateral por la adopción de medidas correctivas, llevaron a los países a negociar acuerdos bilaterales --de carácter discriminatorio y al margen de las reglas del GATT-- denominados medidas de "zona gris", con el objeto de regular el comercio en forma selectiva.<sup>21/</sup>

En consecuencia, las reformas propuestas al artículo XIX buscaban, por una parte, hacerlo más operativo de manera tal que en la práctica se aplicara en lugar de las medidas de "zona gris", y por otra, que estuvieran sujetas a disciplinas y reglas determinadas, que garanticen su transparencia y no discriminación y su carácter temporal.

El acuerdo sobre salvaguardias presenta importantes mejoras respecto del Artículo XIX del GATT:

i) la adopción de las medidas debe estar respaldada por una investigación previa de un organismo competente;

ii) dicha investigación deberá entregar antecedentes relativos a aumento de las importaciones, daño o amenaza de daño originado en el comportamiento de las importaciones;

iii) deben ser temporales --cuatro años, con un máximo de 8 años--; luego de ese lapso debe transcurrir un tiempo antes de volver a adoptar medidas al amparo de este artículo;

iv) la adopción de las medidas queda sujeta a la revisión por parte de los países miembros de la OMC; y

v) se establece la eliminación de todas las medidas llamadas de "zona gris", en un período máximo de 4 años.

Así como existen estas mejoras hay potenciales problemas que podrían significar serios trastornos para los PED en el futuro, entre los que cabe mencionar: i) las medidas que tengan una duración de menos de 3 años no estarán sujetas a compensación; y ii) las disposiciones en materia de aplicación de restricciones cuantitativas tienen un componente de selectividad que podría afectar a los miembros con menor capacidad de negociación.

---

<sup>21/</sup> Las medidas de "zona gris" incluyen, las restricciones voluntarias a la exportación (VER's), la expansión voluntaria de las importaciones (VIE's), y los Acuerdos de Ordenación de Mercados.

## 2. Código de subvenciones y antidumping

### a) Subsidios y derechos compensatorios

Desde el punto de vista de los subsidios y las medidas compensatorias, el acuerdo negociado adoptó un enfoque distinto al que prevalecía en el Código de Subsidios negociado en la Ronda Tokio. En primer lugar, se define el término subvenciones, las que constituyen desembolsos monetarios por parte del fisco, cuando se condonen o no se recauden ingresos fiscales, sostenimiento de ingresos o de precios, y cuando sean específicos a una empresa o rama de actividad.

En segundo término, se establecen tres categorías de subsidios:

**-subsidios prohibidos:**<sup>22/</sup> En esta categoría se incluyen todas aquellas medidas que: i) los países apliquen y que estén supeditadas de jure o de facto al desempeño exportador; y ii) las que estimulen el uso de producción nacional por sobre la importada. En estos casos ningún país miembro puede mantener este tipo de subvenciones.

En los casos en que un país mantenga estos subsidios, se pueden "gatillar", a solicitud de un país miembro afectado, las consultas pertinentes --y de ser necesario el procedimiento de controversias general-- que conduzcan a una solución mutuamente aceptable. De recurrirse a la controversia y de ser la recomendación de los expertos contraria al país que aplica la medida, se recomendará su rápida eliminación o en caso de persistir se recomendarán represalias proporcionales al daño que causa la medida.

Los países en desarrollo que mantengan este tipo de medidas --no podrán incrementar los subsidios--, tendrán un período de 8 años para ponerlas en conformidad con las disposiciones del acuerdo en el caso de las medidas del tipo (i) y 5 años en el caso de medidas del tipo (ii). Sin embargo, si un PED considera necesario mantener una subvención para alcanzar sus necesidades de desarrollo podrá someter a consideración del Comité de Subsidios la cuestión, él que deberá resolver. En caso de una decisión negativa existe un plazo adicional de 2 años para terminar con la subvención.

Los países en desarrollo menos adelantados podrán mantener subsidios prohibidos.

**-subsidios recurribles:** Son aquellas medidas que de acuerdo con la definición adoptada constituyan una subvención --a la producción nacional-- y que ésta tenga "efectos desfavorables para los intereses de otros Miembros". Estos son daño a la producción nacional; anulación o menoscabo de una concesión; y perjuicio grave a los intereses de un miembro.

---

<sup>22/</sup> No se incluyen los subsidios agrícolas.

Se establece que aquellas subvenciones mayores a un 5% ad-valorem del valor del producto; los subsidios para compensar pérdidas de explotación de una rama de producción o una empresa (excepto en casos calificados); y la condonación directa de deudas, causan perjuicio grave y en consecuencia están sujetas a un procedimiento más expedito de investigación y corrección y el país infractor deberá demostrar lo contrario.

**-subsidios no recurribles:** Son subsidios de carácter general que no tienen un efecto directo sobre el comercio y que por lo tanto no pueden estar afectos a medidas compensatorias. Por ejemplo, ayuda financiera para programas de desarrollo tecnológico, asistencia para regiones desfavorecidas y para financiar inversiones en el área del medio ambiente.

En el acuerdo sobre subsidios fueron mejoradas diversas definiciones y aspectos relacionados con el procedimiento de investigación, cálculo de subsidios y adopción de medidas compensatorias con el propósito de mejorar la transparencia de las investigaciones realizadas en este marco, y el conocimiento de las prácticas de otros miembros de la OMC en materia de subsidios.

Sin embargo, existen diversas áreas de preocupación en la medida que persisten algunas definiciones deficientes. En particular, relacionadas con: definición de industria, problemas con el uso del término "la mejor información disponible", debilitamiento de la relación de causalidad entre subsidio y daño material, entre otras. La inclusión del procedimiento expedito contemplado en los casos de perjuicio grave para los subsidios recurribles, puede transformarse en un instrumento de "amenaza comercial".

En consecuencia, emerge una cierta asimetría derivada de que se fortalecen las restricciones para aplicar subsidios, y se debilitan las regulaciones referidas a las medidas compensatorias.

#### b) Dumping y derechos antidumping

Desde comienzos de siglo, las legislaciones nacionales y los tratados internacionales se han preocupado de prevenir las prácticas de "dumping" y corregir sus efectos. El GATT de 1947 reconocía los problemas que originaban este tipo de prácticas, por lo que se incluyeron disposiciones generales que constituían reglas para hacer frente a estas situaciones.

Durante las negociaciones de la Ronda Kennedy se negoció el primer Código Antidumping (CAD) --lo que le significó a la Administración Johnson dificultades con el Congreso--, con el propósito de limitar las prácticas proteccionistas que emergían de este instrumento.

En las negociaciones de la Ronda Tokio, este acuerdo sufrió diversas modificaciones; en síntesis, establecía tres niveles de "limitaciones" para aplicar derechos anti-dumping: i) definición respecto a qué constituye dumping; ii) prueba de daño; y iii) procedimientos para la adopción y

aplicación de estos derechos.<sup>23/</sup> A pesar de ello, aprovechando diversos vacíos de las disposiciones contenidas en este acuerdo, EEUU, la UE, Canadá y Australia mantienen legislaciones que constituyen instrumentos encubiertos de protección, lo que ha transformado este tema en uno de los de mayor controversia y fricción en la agenda multilateral.

Desafortunadamente, las modificaciones al CAD durante las negociaciones de la Ronda Uruguay no constituyeron un avance en cuanto a la limitación del uso de este instrumento como barrera al comercio. Sin embargo, hubo retrocesos: diversos cambios constituyeron simplemente una "internacionalización" de prácticas domésticas, "legalizando" determinados procedimientos que tienen dudoso sustento técnico. En particular, el Acta Final debilita la definición de "utilidad", lo que permite encontrar márgenes de dumping mayores al considerar para el cálculo determinadas ventas; ver Horlick (1993). Además, no existe una disposición específica que contemple "costos de puesta en marcha", lo que dejaría para las legislaciones internas esta consideración.

En el caso que una investigación por dumping arroje un resultado positivo, para que el productor que realiza esta práctica pueda evitar la aplicación del derecho correspondiente, deberá aumentar su precio de exportación en un porcentaje dos veces superior al margen de dumping (por ejemplo, si el margen de dumping es 10%, el aumento del precio deberá ser de 20%). Ello tiene como objetivo protegerse contra las importaciones. Pero como el infractor no debe discriminar precios en los distintos mercados, en la práctica deberá incrementar sus precios para todos los destinos.

EL CAD contiene una cláusula de término de las medidas ambiguas, las que quedan sujetas a la norma de revisión que tienen las autoridades competentes. Asimismo, contiene disposiciones sobre elusión que facultan a los países, no sólo a adoptar medidas antidumping respecto del producto final, sino que también sobre las partes y piezas que lo componen sin realizar una nueva investigación.

El CAD contempla criterios de minimis respecto de participación de mercado (3% de la importaciones totales) y de margen de dumping (2%). Aun cuando estos criterios son bastante insignificantes, constituyen una "consolidación" respecto de algunas prácticas (por ejemplo, el criterio actual de minimis en la legislación de los EEUU respecto del margen de dumping es sólo de un 0.5%).

La ganancia más importante del acuerdo sobre dumping radica en la obligación de establecer un mecanismo de revisión de los resultados y recomendaciones de las investigaciones por parte de un tribunal o autoridad administrativo independiente; y en la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de controversias del nuevo GATT.<sup>24/</sup> Estos últimos aspectos son

---

<sup>23/</sup> Ver Jackson (1990).

<sup>24/</sup> En el Código Antidumping vigente no existía obligación respecto de procedimiento internos de revisión y, además, la posibilidad de revisión de las medidas por parte del GATT era respecto de los países suscriptores del Código

de especial interés para los PED, ya que en las últimas dos décadas se han visto sometidos a las amenazas de adopción de medidas antidumping por parte de los PD.

Cabe señalar que estos instrumentos --medidas para corregir la competencia desleal y salvaguardias-- son de apoyo a los procesos de apertura comercial. En consecuencia, estos instrumentos deben ser adoptados a través de legislaciones específicas, claras y no discrecionales, para ser un apoyo efectivo a la apertura económica que han adoptado los países latinoamericanos.

### 3. Balanza de Pagos

Los Artículos XII y XVIIIb) del GATT contemplan las disciplinas que deben adoptar los países miembros frente a problemas de balanza de pagos (BP). El Artículo XII es de aplicación general, en tanto que el Artículo XVIII b) se refiere exclusivamente a los PED; ambos facultan a un miembro para establecer restricciones arancelarias y cuantitativas a las importaciones para superar crisis de balanza de pagos. Sin embargo, el Artículo XVIIIb) constituye un instrumento de especial sensibilidad para los PED ya que sus disposiciones son más flexibles, lo que ha sido criticado por los PD porque ha sido invocado por un gran número de países en vías de desarrollo durante periodos muy largos de tiempo y sin ajustarse a ningún tipo de disciplina. Los PD plantearon la necesidad de modificar la redacción del artículo pertinente con el propósito de que las restricciones fueran aplicadas sólo en situaciones justificadas, en forma temporal, y estén sujetas a la fiscalización por parte del resto de los países miembros.

El "Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos"<sup>25/</sup> establece la obligación de dar a conocer las medidas aplicadas por problemas de balanza de pagos y su calendario de eliminación. Además, recomienda la utilización de medidas "que menos perturben el comercio" para corregir estas situaciones. Es decir, se recomienda la aplicación de medidas arancelarias por sobre las de otra naturaleza. Asimismo, se procurará no establecer nuevas medidas cuantitativas para corregir problemas de BP. Se señalan los procedimientos de consulta entre los miembros que se sientan afectados por las medidas adoptadas por otro al amparo de estos artículos.

### 4. Reglas de origen

Aunque el acuerdo alcanzado en esta materia es más bien de carácter declarativo, este tema debe ser seguido con mayor atención por parte de los países en desarrollo miembros de la OMC. En efecto, las reglas de origen se han transformado en una barrera al comercio, ya que las disposiciones sobre origen operan como cuotas de importación al establecer exigencias sobre contenido local, de "transformación sustancial" o de "salto" arancelario.

Las exigencias en materia de origen están vinculadas con los acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras cubiertos por el Artículo XXIV del GATT. Las reglas acordadas dentro de

---

<sup>25/</sup> Cabe recordar que el status jurídico de un "Entendimiento" es de menor rango al de un Acuerdo, por lo que la aplicación práctica de este documento puede prestarse para diversas interpretaciones.

estos tratados estimulan la desviación de comercio y en consecuencia pueden afectar negativamente el comercio de países no miembros.

Las disposiciones del "Acuerdo sobre Normas de Origen" se aplican a materias tan importantes como medidas de salvaguardias, derechos antidumping y derechos compensatorios. Grupos de interés presionan para que junto con las medidas de corrección de competencia desleal se establezcan normas de origen más estrictas.<sup>26/</sup> Por último, las disposiciones de origen son materias que se deberán discutir en mayor profundidad en el contexto del comercio de servicios y de inversión extranjera.

Las normas de origen para el comercio de bienes a nivel internacional se basan, en general, en los criterios contenidos en la Convención de Kyoto relativa a armonización de procedimientos aduaneros. La definición de normas de origen se basa en tres criterios: i) productos no manufacturados originados en el territorio de una de las partes (por ejemplo, recursos naturales no procesados); ii) productos parcialmente manufacturados en el territorio de una de las partes, en la medida que los insumos y partes utilizados en su elaboración representen menos de un determinado porcentaje de los costos de producción; y, iii) salto arancelario, i.e., cambio de clasificación.

En la literatura más reciente sobre esta materia existe consenso en el sentido que las normas aplicadas internacionalmente deben ser simples, lo menos costosas posible,<sup>27/</sup> y deben basarse en principios generales.

Se considera que las normas vinculadas con las exigencias sobre contenido local requieren auditorías costosas y son afectadas por modificaciones derivadas de variaciones en el tipo de cambio o de algunos costos de producción.

Por ello, algunos autores recomiendan el uso del "salto arancelario", ya que el cambio de una glosa a otra modifica la naturaleza del producto, pues implica la transformación sustancial del mismo. Al contar, así, con principios claros y de aplicación general, se evita la intervención discrecional de autoridades aduaneras.

Sin embargo, ésta es una de las reglas de origen de mayor costo de administración.<sup>28/</sup> Entre los problemas que presenta este método; ellos derivan de la diferencias de clasificaciones

---

<sup>26/</sup> Algunos autores argumentan que la creciente utilización de estas medidas junto a la presión por modificar las normas de origen constituye una privatización de facto de la política comercial; ver Hoekman (1993).

<sup>27/</sup> Se ha estimado que cerca de un 25% de las exportaciones de los países de la AELC, que son elegibles para ingresar a la Unión Europea al amparo del acuerdo de libre comercio, entran con arancel NMF por el alto costo de verificar las reglas de origen que regulan el comercio.

<sup>28/</sup> Palmeter (1993) ha estimado, para el caso específico de la AELC y la Unión Europea, que el costo de las formalidades a nivel de frontera alcanza normalmente al menos a un 3% del valor del bien. En cuanto al costo económico total llega al menos a un 5%.

que se producen a nivel de los 8 dígitos del S.A.. En algunos casos basta con cambios a nivel de los últimos dos dígitos y en otras pueden ser necesario cambios a nivel de 6 ó 4 dígitos. Por último, se requiere orientar la clasificación arancelaria de manera de facilitar su uso para estos efectos.

El Acuerdo suscrito en Marrakech crea un Grupo de Trabajo, en conjunto con el Consejo de Cooperación Aduanera, que procurará armonizar las reglas de origen --para el comercio no preferencial-- utilizando, en la medida de lo posible, el criterio del salto arancelario. Además, el acuerdo establece directrices para evitar que las normas de origen se transformen en una barrera encubierta al comercio.

En consecuencia, los resultados concretos de este Acuerdo no permiten evaluar con certeza los efectos prácticos que podrían derivarse del mismo. Sin embargo, esta es una materia que, dada las vinculaciones que presenta con otras, debe ser seguido con atención por los PED. En particular, en el caso latinoamericano, ver como podría afectar en el futuro los acuerdos regionales, ya que se pretenden establecer armonizaciones multilaterales, y qué exigencias aduaneras, administrativas y judicial puede significar, ya que entre otras materias establece que la dictación de una norma de origen será susceptible de recursos judiciales.

#### IV. EL SISTEMA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS (SSC) 29/

Como consecuencia de la Ronda Uruguay del GATT, el sistema de solución de controversias de la OMC presenta diversas modificaciones de especial importancia. En 1988, durante la reunión de mitad de periodo en Montreal, los miembros del GATT acordaron introducir cambios en la forma en que se resolvían las disputas comerciales entre las Partes.

Durante el segundo semestre de 1993, se acordaron modificaciones adicionales que avanzaron más allá de las acordadas con ocasión de la reunión de Montreal. El SSC representa la integridad del sistema multilateral de comercio, y a través de él los países ejercen sus derechos y obligaciones. La credibilidad en su capacidad para verificar el cumplimiento de las normas y disciplinas emanadas de los acuerdos que componen la OMC, constituye la base de su permanencia en el tiempo.

Los fundamentos subyacentes en las proposiciones de modificación procuran que las diferencias entre las partes se resuelvan a través de los diversos procedimientos de consulta y conciliación disponibles en todo momento. De esta manera, se preservan los delicados equilibrios políticos que garantizan el funcionamiento del sistema. Ello implica que los miembros de la OMC se mantengan en todo momento dentro de los marcos jurídicos consagrados en los acuerdos: la adopción de medidas unilaterales es ilegal. Ello fue una condición necesaria --una vez más-- para mantener los equilibrios políticos del sistema.

Las debilidades del procedimiento de solución de diferencias --anotadas por diversos autores-- se originan en el hecho que el GATT es una institución jurídicamente débil, ya que tenía un carácter provisional. La Secretaría del GATT no cuenta con un mandato para asesorar, o hacer un seguimiento de las políticas comerciales; tampoco puede determinar si una política es compatible o no con las disposiciones del Acuerdo.<sup>30/</sup> Vinculado a lo anterior, el diseño del sistema de solución de controversias, vigente bajo el GATT, daba amplias posibilidades y herramientas al país infractor para evitar ser sancionado.

Las modificaciones incorporadas en el Acta Final de la Ronda Uruguay contenidas en el "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias", modifica la situación. La OMC pasa a ser una organización con un status jurídico definido; en el "Entendimiento", el procedimiento de establecimiento, el mandato, y la composición de los mecanismos de paneles, tienen modalidades y plazo definidos.

Cabe agregar que como resultado de las recientes negociaciones, la automaticidad del sistema de solución de controversias se hace extensivo a la adopción de los resultados

---

<sup>29/</sup> Un análisis del funcionamiento del sistema de solución de controversias del GATT se puede consultar en Hudec (1990), Jackson (1991), Low (1993), Anderson & Blackhurst (1993), Pescatore (1993) y Kohona (1994).

<sup>30/</sup> Ver Hockman (1994), Hudec (1990, p.180), y Low (1993).

(recomendaciones) de los paneles de expertos que analizan las disputas. En definitiva, el desarrollo del procedimiento es automático y con plazos previamente definidos: sólo un consenso negativo puede limitar su eficacia.

Por último, se creó una instancia de apelación que podrá revisar los resultados que arrojen los paneles. Esta instancia tiene como propósito, por una parte, asegurar la certidumbre respecto a materias legales y de interpretación, y en segundo lugar, dar mayores garantías a las partes involucradas en el sentido que se está haciendo una interpretación apropiada de los acuerdos.

Además, el sistema de solución de controversias es único, y aplicable a todos los acuerdos que forman la OMC. En casos de incompatibilidades o necesidad de interpretaciones, dado que algunos de los acuerdos tienen reglas y procedimientos de consultas y solución de diferencias adicionales, éstas prevalecerán por sobre las del Entendimiento. En caso de diferencias, el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, en consulta con las partes, deberá acordar reglas específicas.

Si la controversia involucra a un país en desarrollo, éste tendrá la opción de solicitar la aplicación de las disposiciones contenidas en la Decisión de Abril 1966 de las Partes Contratantes, que contemplan procedimientos más expeditos y la recomendación de medidas específicas. Asimismo, a petición del país en desarrollo afectado, al menos uno de los tres miembros del Panel debe pertenecer a un país en desarrollo.

Para asegurar el adecuado cumplimiento de las obligaciones, y además un nivel apropiado de resguardo para todas las partes, se establece un nivel regulado de represalias, ya que deberán estar sometidas al escrutinio multilateral. Las represalias cruzadas podrán ser aplicadas una vez que se ha determinado que no existía otra medida más apropiada. En caso de diferencias, se podrá recurrir a un árbitro arbitrador, el que sólo podrá pronunciarse respecto de la medida adoptada en el sentido de si es o no proporcional (o equivalente) al daño que causa la violación de la disposición que originó la controversia.

Un tema que en opinión de Kohona (1994) no quedó apropiadamente resuelto en el "Entendimiento", está relacionado con su status como instrumento jurídico. Ello porque en estricto rigor los "Entendimientos" tienen un nivel inferior al de un acuerdo (o tratado), y en consecuencia podría interpretarse que sólo son una referencia. En todo caso, el acuerdo que crea la OMC, indica que éste es uno de los instrumentos que forman parte de él y en ese sentido se entiende (y es el consenso político) que debería ser vinculante para las partes.

## V. LOS NUEVOS TEMAS EN LA RONDA URUGUAY

### 1. Medidas sobre las inversiones relacionadas con el comercio 31/

Las medidas sobre las inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS) son condicionantes que los países establecen para estimular sus objetivos de desarrollo económico,<sup>32/</sup> estableciendo exigencias sobre las formas en que deben materializarse las inversiones, el contenido de producción local y el estímulo a la transferencia de tecnologías de interés nacional. Asimismo, los PED consideran los TRIMS como un mecanismo de corrección de distorsiones provocadas por las prácticas comerciales de las empresas transnacionales, tales como restricciones de compras y ventas, de los canales de distribución, de las actividades a desarrollar, manipulaciones de precios, etc. Como un mecanismo de solución de problemas de balanza de pagos, se establecen exigencias en materia de exportaciones, requiriendo porcentajes mínimos sobre las ventas totales. o exigencias de exportación de determinados productos y mercados metas.<sup>33/</sup>

Los Estados Unidos comenzó a estudiar, en la década del 80, las medidas en materia de inversiones y su consistencia con las disposiciones del GATT. El informe sobre las barreras al comercio de 1986 del United States Trade Representative (USTR), concluyó que doce de cuarenta países establecían medidas que afectaban seriamente el comercio.

En un documento de 1981 del Departamento del Comercio de los EEUU, se señalaba que de 20 mil empresas estadounidenses, un 14% estaba sujeta a algún tipo de meta de exportación. Un porcentaje mayor de las empresas localizadas en regiones en desarrollo estaba bajo este tipo de medidas.<sup>34/</sup>

En el contexto de la RU, los PD pretendían consagrar la prohibición de estas medidas, en cambio los PED preferían un esquema de análisis caso a caso que fuera analizado a través del sistema de solución de controversias del GATT. En la reunión de Bruselas, en diciembre de 1990, no se presentó ningún documento, reflejando la dificultad de alcanzar un consenso. Posteriormente, la propuesta Dunkel incluía un capítulo sobre TRIMS similar al que se suscribió finalmente en Marrakech. En términos de los objetivos iniciales fijados por los países

<sup>31/</sup> Los aspectos tratados en este grupo de negociaciones pueden ser consultados en Puri y Bursick (1989), Guisnger (1987) y Graham y Krugman (1990). Esta área de negociación fue conocida por sus siglas en inglés TRIMS: Trade Related Investments Measures.

<sup>32/</sup> Graham y Krugman (1990) argumentan que, desde un punto de vista "nacionalista", las exigencias sobre las inversiones extranjeras serían un instrumento para extraer rentas de las empresas transnacionales.

<sup>33/</sup> Esto podría tener algún resultado si sólo un país establece este tipo de exigencias; pero si el conjunto lo hace se producirían importantes pérdidas de bienestar.

<sup>34/</sup> Un Panel iniciado en 1984 por Estados Unidos en contra de Canadá, debido a las exigencias que imponía sobre las inversiones, concluyó que las obligaciones sobre contenido local y compras nacionales eran inconsistentes con las disposiciones del Acuerdo. Respecto a los requerimientos de exportación, no se concluyó que fueran incompatibles con el Acuerdo General.

desarrollados los avances fueron muy limitados. toda vez que sólo se llegó a un compromiso de eliminación de aquellas medidas que fueran violatorias de los Artículos III y XI sobre trato nacional y restricciones cuantitativas, respectivamente. Para aquellas medidas vigentes, existe un período de desmantelamiento en 2, 5 y 7 años, dependiendo del nivel de desarrollo de los países.<sup>35/</sup>

Respecto de esta materia, cabe consignar que el interés de los PD en este tema fue perdiendo fuerza al producirse durante la década del 80 una paulatina apertura de los regímenes de inversiones, eliminándose unilateralmente las exigencias sobre la inversión extranjera que imponían algunos PED. Asimismo, los propios países desarrollados que experimentaron modificaciones en los flujos de inversiones consideraron de interés poder mantener algunas reglas "discrecionales" sobre la inversión extranjera.<sup>36/</sup> En términos de los efectos prácticos de este acuerdo para los países latinoamericanos, ello depende de la intensidad e importancia que este tipo de medidas tiene en las legislaciones internas (por ejemplo, en el sector automotriz). Además, cabe destacar que en el futuro estas reglas limitarían los alcances de las legislaciones nacionales sobre la inversión extranjera directa.

## 2. Propiedad intelectual y comercio <sup>37/</sup>

La innovación tecnológica es uno de los principales factores que explican el crecimiento económico. Aquellos países cuyas estructuras industriales están constituidas por sectores productivos intensivos en innovación tecnológica tienen interés en estimular la protección de la propiedad intelectual (PI),<sup>38/</sup> de manera de garantizarles una adecuada "remuneración" que estimule las actividades de investigación y desarrollo tecnológico.

La legislación interna de un país no es suficiente por sí sola para garantizar la renta de las innovaciones tecnológicas y de las creaciones artísticas, ya que las legislaciones entre países están orientadas por distintos objetivos de desarrollo económico y tecnológico, por una parte, y

---

<sup>35/</sup> Graham y Krugman (1990) listan las medidas que afectan las inversiones que procuraban ser eliminadas, entre las que cabe mencionar dada su importancia para los PED: restricciones cambiarias, límites en la participación accionaria de extranjeros y en transferencias, y obligaciones sobre transferencia de tecnología. La lista ilustrativa de TRIMS incluida en el acuerdo tiene un alcance más limitado.

<sup>36/</sup> En particular, los países industrializados mantienen mecanismos de revisión de la inversión extranjera directa, cuyo efecto práctico puede transformarse en TRIMS encubiertos. Para un análisis del caso de los Estados Unidos y la política sobre inversión extranjera, ver Graham y Krugman (1989). En las negociaciones del ALCAN, el capítulo sobre inversiones cubrió en gran medida las preocupaciones de los Estados Unidos en esta materia, no es descartable que a partir de ese modelo se avance en una política que considere la suscripción de acuerdos bilaterales de inversiones.

<sup>37/</sup> Los aspectos relativos a la propiedad intelectual y la Ronda Uruguay pueden ser consultados en Stern (1987), Bifani (1989), y VanGrasstek Communications (1990). Este Grupo de Negociaciones fue conocido como el Grupo TRIPS, por sus siglas en inglés (Trade Related Intellectual Property Rights Measures).

<sup>38/</sup> Stern (1987) define el derecho de propiedad intelectual como una garantía del Estado otorgada a un privado, en un período limitado de tiempo, para prevenir el uso comercial de parte de personas no autorizadas de "nuevas" ideas. Ello faculta al poseedor del derecho de extraer rentas económicas de su creación.

por otra, la innovación tiene una protección estrictamente circunscrita al ámbito territorial del Estado que la concede. Esto tiene efectos sobre el comercio de bienes, en la medida que aquellos países que no aseguran una adecuada protección pueden apropiarse de una innovación e integrarla a su producción nacional, sin tener que incurrir en los elevados costos de investigación ni pagar regalías.

El GATT de 1947 no relacionaba las legislaciones internas sobre propiedad intelectual con las políticas comerciales. La Organización Mundial sobre Propiedad Intelectual (OMPI) ha sido el organismo encargado de la materia.<sup>39/</sup> Durante la década de los ochenta los países industrializados, especialmente los EEUU, priorizaron en la agenda internacional el aumentar el estándar de protección de los derechos de propiedad intelectual y su relación con el comercio. Los objetivos que perseguían los EEUU eran, por una parte, modificar las legislaciones internas sobre propiedad intelectual, de manera de establecer un marco de competencia más "leal", y por otra, establecer mecanismos de sanciones que aseguraran el cumplimiento de estas nuevas disposiciones, tratando de revertir un proceso de "desprotección" iniciado en los años 60. Para ello utilizaron tres tipos de instrumentos complementarios:

- i) promovieron a nivel multilateral, específicamente en el GATT, un acuerdo sobre PI debido a que la OMPI no contaba con un mecanismo eficaz de solución de controversias y sanciones que asegurara el cumplimiento de los diversos convenios existentes; ello permite alcanzar un estándar mínimo internacional sobre la materia;
- ii) suscribieron acuerdos bilaterales de protección a la propiedad intelectual (con República de Corea, Canadá, México y Provincia China de Taiwán), que permitieron que las legislaciones de países específicos alcanzaran los estándares buscados; y
- iii) establecieron dentro de la legislación comercial de los EEUU, la posibilidad de adoptar sanciones unilaterales en contra de aquellos países que negaran "adecuados" niveles de protección a la propiedad intelectual.<sup>40/</sup>

El primer instrumento quedó incorporado en la Declaración Ministerial de Punta del Este de 1986, que estableció la necesidad en cuanto a que las negociaciones clarificaran las disposiciones del GATT y elaboraran reglas apropiadas para el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual y la regulación del comercio internacional de bienes falsificados. Los países en desarrollo tuvieron que aceptar --con gran resistencia-- el establecimiento de este grupo de negociaciones, a pesar que consideraban que la OMPI era el foro adecuado para resolver los

---

<sup>39/</sup> Los acuerdos suscritos en el marco de la OMPI mantienen el derecho de los países a determinar el nivel y duración de la protección que quieren adoptar; ello explica que un número importante de países sean miembros de los mismos. Por otra parte, las reglas y normas aplicables al GATT no son necesariamente igualmente válidas en el caso de los derechos de PI; ver Dhanjee y Boisson de Chazournes (1990).

<sup>40/</sup> Para un análisis de las disposiciones de la Sección 301, en particular la disposición especial de la Sección 301 referida a la PI, ver Low (1993) y Destler (1992).

posibles problemas que existieran en esta área.<sup>41/</sup> Subyacente, estaba el temor de este grupo de países sobre los posibles efectos que podría tener un acuerdo de esta naturaleza sobre sus políticas tecnológicas y el crecimiento económico.

La legislación sobre propiedad intelectual abarca principalmente dos grandes temas: i) propiedad industrial, relativa a los bienes masivos y que se refiere a la protección de las innovaciones, marcas comerciales y los diseños industriales; y, ii) derechos de autor (copyrights) y derechos conexos que están dirigidos a la protección de la producción literaria y artística y de los intérpretes. A partir del documento TRIPS, también se incluye a los programas de computación como objeto de la protección del derecho de autor.

El GATT no se quedó exclusivamente en la regulación de esta clásica dicotomía: más de la mitad del anexo sobre TRIPS se refiere a la observancia de los derechos de propiedad intelectual, que obliga a los países a establecer mecanismos eficaces para la adecuada protección de los derechos conferidos.

El "Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio" es el más completo tratado internacional de carácter multilateral que se haya negociado hasta ahora sobre la materia. Asimismo, es el Acuerdo de la Ronda Uruguay mejor tratado en términos de la cobertura y las disposiciones normativas que lo conforman. El Acuerdo recoge las diversas disposiciones sobre PI negociadas multilateralmente, especialmente, el Convenio de Berna sobre protección de obras literarias y artísticas; el Convenio de París sobre protección de la propiedad industrial; el tratado de Washington sobre Circuitos Integrados, y la Convención de Roma sobre protección de Artistas, Intérpretes o Ejecutantes, de los productores de fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, haciendo obligatoria su observancia.

El Acuerdo parte del principio de no discriminación consagrado en la cláusula de nación más favorecida y el trato nacional. Asimismo, se establecen los procedimientos y recursos que deberán contener las legislaciones internas para hacer respetar eficazmente las obligaciones derivadas del acuerdo. Las controversias que surjan de la aplicación práctica del convenio estarán sujetas a las disposiciones generales que contempla la OMC.

En cuanto a la cobertura del Acuerdo, cabe indicar que se refiere a los derechos de propiedad intelectual de autores, de los artistas, intérpretes y ejecutantes, de los productores de fonogramas y de los Organismos de Radiodifusión, de las marcas de fábricas y de comercio; y a las indicaciones geográficas, los dibujos y modelos industriales, las patentes de invención, los esquemas de trazado (topografía) de circuitos integrados, y la información no divulgada: ver GATT (1993) y SELA (1994). Para cada uno de estos aspectos se establecen normas substantivas

---

<sup>41/</sup> A pesar de ello, su participación en estas negociaciones fue muy activa. En mayo de 1990, un grupo de PED —en el que figuraban inicialmente Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Perú y Uruguay—, presentó al Grupo de Negociaciones de TRIPS un documento que contenía diversos planteamientos en materia de PI. Entre las ideas que figuraban en el documento, cabe mencionar las relativas a salvaguardias para prevenir prácticas comerciales que restringían el comercio, y a disposiciones acerca de represalias unilaterales.

mínimas, entre las que cabe mencionar la materia que ha de protegerse, el alcance de los derechos y la duración de la protección.

En materia de derechos de autor --que quedan protegidos por 50 años--<sup>42/</sup> el acuerdo asimila los programas computacionales a las disposiciones contenidas en el Convenio de Berna. Por otra parte, se entrega una protección especial a los fonogramas y bases de datos con el propósito de prevenir el menoscabo que puede resultar de las copias. Asimismo, existen disposiciones para prevenir la difusión de copias no autorizadas de los titulares de derechos de autor y conexos.

En materia de patentes, las disposiciones del Acuerdo consagran las obligaciones contenidas en el Convenio de París y otorgan 20 años de protección desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud.<sup>43/</sup>

En materia de marcas comerciales no hubo grandes modificaciones respecto de los acuerdos existentes; incluso, si se analiza el texto de TRIPS a la luz del ALCAN se concluye que este último va más allá al incorporar marcas tridimensionales --rasgos y diseños propios de una marca-- y exigir la obligación de uso para mantener el derecho.

En relación con las ventajas e implicancias que tiene para los países latinoamericanos este acuerdo cabe destacar los siguientes aspectos:

i) la incorporación formal de esta nueva dimensión del comercio al sistema multilateral de comercio evita las represalias unilaterales por supuestos "incumplimientos" de los acuerdos internacionales en materia de PI. Los reclamos originados en eventuales transgresiones a las disposiciones del texto de TRIPS, deben ser canalizados a través de las instancias establecidas en el texto y las represalias para corregir supuestos incumplimientos estarán sometidas a las formalidades del sistema de solución de controversias;

ii) ligado a lo anterior, al contar con este acuerdo, las condiciones para el acceso a determinados beneficios en función del cumplimiento o no de ciertos estándares pierden fundamento. En particular, la condición impuesta a los países en desarrollo por algunos países desarrollados para acceder al Sistema Generalizado de Preferencias, vinculada a los regímenes de PI, pierde sustento;

---

<sup>42/</sup> En aquellos países en que la protección es conferida durante la vida del autor, ésta se extiende durante los 50 años siguientes a su muerte. En el caso que un país no mantenga este criterio, normalmente se protege el derecho de autor durante los 50 años siguientes a la primera impresión pública de la obra.

<sup>43/</sup> Sin embargo, no se establecieron disposiciones sobre retroactividad, en ciertos sectores tecnológicos, como medicamentos y agroquímicos, en los términos que proponían los Estados Unidos.

iii) el acuerdo sobre PI obligará a la mayor parte de los países latinoamericanos a modificar sus legislaciones internas. Los efectos de ello sobre las políticas de investigación y desarrollo tecnológicos y sobre el crecimiento económico son difíciles de predecir. Rapp y Rozek (1990) presentan una visión optimista de los efectos de este acuerdo (que más que compensaría los eventuales costos) en los PED. Mencionan dos aspectos que explicarían las ventajas para este grupo de países de contar con un acuerdo multilateral sobre propiedad intelectual: -modernización productiva que vendría vinculada a los mayores flujos de inversión extranjera y flujos de transferencia tecnológica; y -estímulo de las actividades de innovación en los PED, lo que contribuiría a un mayor crecimiento económico. Sin embargo, si éstas son efectivamente las principales ganancias para los PED, éstos habrían adoptado los más estrictos niveles de protección posibles en el marco de OMPI, para superar su condición de subdesarrollo. Dhanjee y Boisson de Chazournes (1990) entregan ejemplos de países industrializados que adoptaron reglas estrictas en materia de PI sólo recientemente, una vez alcanzada una amplia capacidad de innovación y desarrollo tecnológico (entre ellos República Federal de Alemania, 1968; Japón, 1987);

iv) en aquellos países que han adoptado legislaciones más estrictas en materia de patentes farmacéuticas, se ha observado una tendencia de la industria a reestructurar sus líneas productivas con la adquisición de licencias extranjeras, sin mayores efectos negativos para este sector.

Es difícil extraer conclusiones para el conjunto de la región. Sin embargo, una vez que un país ha adoptado una legislación más estricta en materia de PI, le conviene que el resto adquiera iguales niveles de compromisos para garantizar una competencia internacional más equitativa.<sup>44/</sup> Asimismo, la mayoría de los países deberán hacer cambios importantes en sus respectivas legislaciones.

En definitiva, independientemente de las opiniones acerca de los efectos prácticos de este Grupo de Negociaciones, es indudable que el texto de TRIPS es el más importante y universal acuerdo sobre la propiedad intelectual jamás suscrito y tendrá en el próximo siglo una influencia equivalente a aquella que tuvo el Convenio de París de 1833.

---

<sup>44/</sup> De acuerdo con Awuku (1994), esta es una dimensión que podría favorecer a los países en desarrollo debido a la dotación de recursos naturales que poseen. En efecto, por medio de este acuerdo podrían ser patentadas ciertas semillas para su explotación científica. Sin embargo, también podría ser un área en que -debido a la capacidad y ventajas que poseen las multinacionales- existan pérdidas potenciales. En opinión de Hoekman (1994), este es un tema que no estaba dentro de las áreas de ganancias para los países en desarrollo.

### 3. El comercio de servicios <sup>45/</sup>

El GATT es un acuerdo sobre el comercio de bienes y por lo tanto sus disposiciones no son aplicables al comercio de servicios.<sup>46/</sup> La principal meta en las negociaciones era redactar un Acuerdo Marco sobre el Comercio de Servicios, basado en los principios de no discriminación y reciprocidad, que definiera disciplinas aplicables a las transacciones internacionales de servicios y que tuviera una cobertura universal. Además, junto con la entrada en vigencia de los resultados de las negociaciones, se buscaba incorporar compromisos de apertura de las distintas actividades de servicios por parte de un grupo significativo de países.

Existen diferencias en el comercio de bienes y en el de servicios que explican la necesidad de contar con un acuerdo específico para estos últimos. El comercio de servicios, puede generar movimientos de factores productivos, capital y trabajo. Por ejemplo, para poder realizar determinadas transacciones, el proveedor requiere despiazarse con maquinarias y equipos, y mano de obra; este aspecto del comercio de servicios amplifica el ámbito de acción del tema ya que involucra leyes de inmigración, revalidación de títulos y legislación laboral, entre otros.

La mayor parte de las restricciones que existen en los países no están ubicadas en la frontera (medidas arancelarias y no arancelarias), sino que están constituidas por las legislaciones nacionales que son diferentes entre países, lo que dificulta el proceso de negociaciones y la apertura de las transacciones internacionales de servicios.

Al intervenir en el ámbito de las regulaciones, existen dos dificultades evidentes. Primero, éstas son materias internas de cada país, que se estructuran en función de determinados objetivos, no sólo comerciales, sino que de toda índole (económicos, estratégicos, etc), lo que hace más delicado su tratamiento;<sup>47/</sup> y segundo, no existen en el campo de las regulaciones, opciones

---

<sup>45/</sup> El tema de servicios en el comercio mundial y la Ronda Uruguay es analizado en Marconini (1990), UNCTAD (1991), Gibbs y Mashayekhi (1989), Snape (1990), Hindley (1990) y Nicolaidis (1989). Un análisis del surgimiento del comercio de servicios en la agenda internacional y el desarrollo de las negociaciones internacionales en sus distintas etapas puede ser consultado en Drake y Nicolaidis (1992).

<sup>46/</sup> Al avanzar en las negociaciones multilaterales, las que fueron sufriendo diversas demoras, Australia y Nueva Zelanda, en el marco de su acuerdo de libre comercio bilateral (ANZCERTA), negociaron un Protocolo de Servicios que entró a regir en 1989. Asimismo, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá se negociaron disciplinas generales en materia de servicios que consagraron un "stand still". En 1992, finalizaron las negociaciones del NAFTA, que incorporaron algunos de los elementos del acuerdo de servicios que se negociaba en el GATT. Asimismo, si bien el Tratado de Roma por el que se creó la Comunidad Económica Europea consideraba entre sus objetivos la libertad de "movimiento" de los servicios, solo una vez fijados los objetivos de la Europa 1992, comenzaron los trabajos de la Comisión para establecer un marco regulatorio para estas transacciones; ver. Drake y Nicolaidis (1992).

<sup>47/</sup> Para un análisis del carácter estratégico de determinados sectores de servicios; ver. Gibbs y Hayashi (1991).

técnicas únicas, y en consecuencia, es difícil alcanzar acuerdos acerca del carácter de determinados marcos regulatorios (proteccionista o liberal).<sup>48/</sup>

La producción de servicios es intensiva en tecnología, infraestructura y en capital físico y humano, lo que favorece a los países desarrollados que cuentan con una mayor abundancia relativa de estos factores. Esto no quiere decir que los países en desarrollo no puedan adquirir ventajas comparativas en el comercio de ciertos servicios, en particular en servicios profesionales y turismo, ya que en este último caso la dotación de factores naturales es un elemento importante.

a) **El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS)**

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) parte del principio de no discriminación que es la base del sistema multilateral del comercio. Este principio queda consagrado a través de:

- i) **Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF):** que asegura la no discriminación en el tratamiento a que tienen derecho los distintos países miembros del acuerdo; y
- ii) **Trato Nacional:** los países se comprometen a otorgar un tratamiento similar, independientemente de la nacionalidad, a los servicios y a los proveedores de servicios similares que hayan comprometido en las negociaciones. Es decir, la idea fundamental es que los proveedores de servicios y los servicios que ellos presten estarán sujetos a las mismas reglas, exigencias y regulaciones que los proveedores de servicios de los propios países.

En cuanto a la cobertura sectorial, podemos mencionar que en principio están cubiertos por las disposiciones del acuerdo todas las actividades que pueden ser clasificadas como de servicios, excepto las que se encuentran específicamente excluidas, como son los derechos de tráfico aéreo.

En síntesis, se encuentran cubiertas por el acuerdo las siguientes actividades: servicios profesionales en general (arquitectura, ingeniería, administración, economía, auditoría y contabilidad, etc); servicios de computación; servicios de turismo; servicios de distribución al por mayor y menor; servicios audiovisuales; servicios de telecomunicaciones (básicos y de valor

---

<sup>48/</sup> Por ejemplo, un caso evidente del problema se presenta en el sector de servicios financieros. Este sector es, por una parte, una de las más importantes actividades de servicios en términos de negocios, en las economías de mercado. Sin embargo, su comportamiento afecta a una cantidad mayor de actividades más allá de las puramente financieras. En consecuencia, se observan distintos criterios para su regulación, no vinculados necesariamente con niveles de desarrollo. Es así como la legislación estadounidense define en forma restrictiva cuáles son los ámbitos en que la banca puede incursionar directamente en el resto de las actividades económicas. En cambio, la legislación alemana permite que los bancos provean un número mayor de servicios financieros. En este contexto, se podría interpretar, y de hecho fue así en las negociaciones de la Ronda Uruguay y del NAFTA, que la legislación estadounidense restringe el comercio de servicios porque no permite la utilización de todas las economías de escala que tiene este negocio. Para una discusión más general sobre este punto, ver Nicolaidis (1989).

agregado);<sup>49/</sup> servicios financieros (banca, seguros y valores); servicios de transporte marítimo; transporte terrestre; servicios de publicidad; etc.

El acuerdo contiene además diversas disposiciones orientadas a asegurar que el comercio de servicios se regule en forma transparente y clara.

Para ello se definen los llamados "modos de prestación de servicios"; se distinguen cuatro:

**i) comercio transfronterizo:** cuando el servicio se presta sin que exista movimiento de factores (capital y trabajo). Por ejemplo, una asesoría transmitida por computador de un país a otro y cuya forma de pago se haya previamente acordado;

**ii) consumo en el extranjero:** puede ser a través del traslado del consumidor al país de origen del servicio; éste es el caso del turismo, de un tratamiento médico fuera del país de residencia, etc.;

**iii) presencia comercial (personas jurídicas):** el establecimiento de una empresa de servicios en el territorio de un país miembro del Acuerdo. Los ejemplos más evidentes en este caso son los servicios financieros en que se exige el establecimiento del operador para vender servicios bancarios, de valores y seguros; y

**iv) movimiento temporal de proveedores (personas físicas):** la prestación de servicios requiere --en muchos casos-- del traslado de profesionales. Por ejemplo, un ingeniero experto en computación que ha desarrollado un software, se traslada al país donde se encuentra su cliente para la instalación y verificación del funcionamiento del programa.

Los modos de prestación recogen las especificidades anotadas del comercio de servicios e indican que éste puede realizarse por diversas formas o maneras, dependiendo del tipo de servicios. Como se puede apreciar en diversos casos, para una misma actividad de servicios, se pueden dar las cuatro formas de suministros en forma simultánea.

El acuerdo define reglas mínimas de funcionamiento que aseguren el desarrollo de este comercio. Es decir, busca evitar la proliferación de medidas que anulen, menoscaben o restrinjan el comercio de servicios. Es por ello que el articulado se refiere a prácticas comerciales monopólicas, regulaciones, salvaguardias, pagos y transferencias, etc.

Junto con la suscripción y posterior entrada en vigor del acuerdo, los países están obligados a señalar cuáles sectores estarán regulados por las disposiciones del mismo. Para ello, los países acordaron los mecanismos de negociación pertinentes que consisten en que se intercambian listas de ofertas y de peticiones.

---

<sup>49/</sup> Las telecomunicaciones básicas corresponden a los servicios de telefonía local e internacional. los servicios de valor agregado incluye el intercambio electrónico de data e información.

Al igual que en los bienes, se determinó cuales eran los tipos de barreras que afectaban el comercio de servicios. En el caso de los bienes, son aranceles y medidas no arancelarias; en el caso de los servicios toman otro tipo de formas. En consecuencia, el GATS definió (Art. XVI) un listado exhaustivo de medidas que se consideraron barreras a la entrada (acceso a mercado). Por ejemplo, en el sector de telecomunicaciones, en muchos países existen proveedores exclusivos (monopolios establecidos por ley) que restringen el acceso a nuevos proveedores. Asimismo, hay limitaciones a la participación del capital extranjero en la actividad. Por ejemplo, éste no puede superar el 49% del capital social de la empresa, o simplemente, no puede participar en esa actividad. Una vez superado el problema de la identificación de las medidas, siguió una larga discusión de cómo debían hacerse las listas de concesiones en un lenguaje común que pudiera ser interpretado en forma similar por todos los participantes.

Al igual que en el caso de los bienes, se pide a los países que una vez que los proveedores de servicios cruzan esta barrera no se discrimine entre proveedores nacionales y extranjeros: otorgamiento de trato nacional. Sin embargo, a diferencia de los bienes, el trato nacional no es automático y debe negociarse. Se definió un tercer nivel de compromisos (adicionales) que cubría aquellas medidas que, si bien no constituyen restricciones al acceso a mercado o violaciones al trato nacional, pueden afectar el comercio de servicios.

#### b) Evaluación crítica del GATS

El GATS es probablemente el acuerdo más débil alcanzado en la Ronda Uruguay. Ello se explica por diversas razones:

- i) fue la primera negociación multilateral de esta naturaleza, lo que de por sí constituye una gran dificultad ya que no existía experiencia de negociación previa. Esto es especialmente relevante cuando se quieren evaluar los resultados de la negociación;
- ii) como se mencionó anteriormente, a diferencia del comercio de bienes en que las barreras al comercio se encuentran más o menos identificadas, en el comercio de servicios las barreras son de diversa naturaleza y afectan materias que no dicen relación directa con el comercio de bienes o servicios;
- iii) una de las flaquezas más importantes del acuerdo radica en la condicionalidad de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.<sup>50/</sup> En efecto, expresamente se autorizó la posibilidad de adoptar excepciones a la aplicación de esta cláusula, más allá de las justificaciones usuales en este tipo de acuerdos (seguridad nacional, protección del consumidor, acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras). Ello, abre espacio para

---

<sup>50/</sup> Los países latinoamericanos sostuvieron la importancia de contar con una cláusula de nación más favorecida automática e incondicional; ver CEPAL (1991). Una discusión detallada de las dificultades para aplicar los principios generales contenidos en los acuerdos comerciales en el caso de los servicios puede ser consultada en: Nicolaidis (1989) y Drake y Nicolaidis (1992).

"legalizar" el unilateralismo, toda vez que un país puede graduar su nivel de concesiones en función de las concesiones individuales de otros;

iv) el caso más extremo lo constituye el sector de servicios financieros. En el segundo anexo del sector, introducido por voluntad de los EEUU al finalizar las negociaciones, se deja abierta la posibilidad para que una vez entrado en vigor el acuerdo, --y aun cuando las negociaciones hayan concluido-- se podrán enumerar las excepciones a la cláusula de NMF. Además, se podrán "mejorar, modificar o retirar la totalidad o parte de los compromisos específicos en materia de servicios financieros...". La "Decisión relativa a los servicios financieros", agrega que tal retiro podrá realizarse "sin compensación";

v) una debilidad adicional que tiene este acuerdo es el hecho que el trato nacional no es un derecho automático; y debe ser negociado caso a caso. En el caso del comercio de bienes, el trato nacional es una ventaja que se otorga en forma automática e incondicional, una vez que la mercancía ingresa al territorio nacional. Ello no tiene sentido en el ámbito de servicios ya que un país podría dar acceso a su mercado, pero al no asumir compromisos en materia de trato nacional, la concesión queda automáticamente anulada;<sup>51/</sup>

vi) en términos de normas y disciplinas de carácter general, el acuerdo contiene diversas deficiencias. Las más importantes radican en los siguientes seis puntos: a) integración económica: este artículo es débil en términos de los requisitos que se deben cumplir para formar un acuerdo bilateral (o plurilateral) de servicios entre miembros del GATS;<sup>52/</sup> b) en materia de monopolios y proveedores exclusivos y prácticas comerciales, las disciplinas son muy generales y se limitan, por una parte, a reconocer la existencia de este fenómeno y, por otra, a estimular la resolución de posibles dificultades a través de consultas. Al no existir un marco específico en esta área, el avance en reglas comunes dependerá de las controversias que se originen;<sup>53/</sup> c) en materia de salvaguardias, no fue posible alcanzar un acuerdo, por lo que las negociaciones proseguirán. Además, no queda claro en qué consistirían las medidas de salvaguardias en este sector; d) no existen disciplinas en materia de compras de gobierno, ya que éstas son cubiertas por el Acuerdo de Compras Gubernamentales; ello es una fuente importante de discriminación; e) no existen disciplinas en materia de subsidios: ello puede originar un número significativo de dificultades, más aún en el contexto que un país afectado desee imponer medidas correctivas; y, f) los negociadores no tuvieron en cuenta que en el ámbito tributario existía

---

<sup>51/</sup> Hoekman (1994) señala que esto fue una exigencia de los propios países en desarrollo. Para un resumen de los criterios expuestos por los países latinoamericanos sobre servicios; ver, CEPAL (1991).

<sup>52/</sup> Ver. Hoekman (1994).

<sup>53/</sup> El acuerdo exige que los países se aseguren de no menoscabar concesiones mutuamente acordadas por prácticas de este tipo, pero ello depende del tipo de legislación interna que se disponga. La importancia de estos temas en el área de servicios puede ser consultada en Gibbs y Hayashi (1991).

un amplio espectro de materias que no habían sido visualizadas.<sup>54/</sup> Ello concentró su atención, junto a las negociaciones de compromisos iniciales, durante la última parte de la Ronda Uruguay. Una vez más la urgencia por alcanzar un acuerdo general impidió alcanzar disciplinas apropiadas en este campo.

Todo ello explica que junto con el término de las negociaciones de la Ronda Uruguay se haya creado una serie de Grupos de Trabajo que van a resolver temas pendientes tales como transporte marítimo, telecomunicaciones y servicios profesionales.

¿Qué explica que el acuerdo de servicios presente este importante número de problemas?

En primer lugar, el enfoque metodológico para enfrentar las negociaciones no fue el apropiado. Se trató de asimilar las reglas del comercio de bienes con las del comercio de servicios.

En segundo término, no se quiso --por falta de voluntad política-- abordar el comercio de servicios en todas sus dimensiones. Así, por ejemplo, al reconocer que una de las principales formas de proveer servicios es a través de una presencia comercial, se debió acordar disciplinas específicas para la inversión. Ello habría sido políticamente difícil por los aspectos de soberanía nacional que conlleva. Sin embargo, la solución acordada (aceptar compromisos en materia de presencia comercial) no resuelve el problema de soberanía e introduce una dimensión fundamental del comercio de servicios en forma incompleta.<sup>55/</sup>

Asimismo, la adopción de anexos sectoriales no se justificaba: ello sólo reflejaba el interés de determinados países en ciertas actividades de servicios. Por ejemplo, las telecomunicaciones para los EEUU eran un tema central, por lo que por medio del Anexo de telecomunicaciones buscaba incorporar todos aquellos aspectos que restringen el comercio en este sector. Asimismo, el interés de la Unión Europea por tener un anexo sobre el comercio de servicios audiovisuales era mantener y aplicar determinadas restricciones en ese sector y no en otros. El interés de los nórdicos, japoneses y europeos por tener un anexo sobre transporte marítimo era para abarcar en él todas aquellas disposiciones específicas a ese sector. Por último, el interés demostrado por los principales países para contar con un anexo financiero, respondía a la preocupación de los ministerios de Hacienda y los Bancos Centrales por separar las reglas aplicables a este sector, de manera de mantenerlas bajo su control y criterio común.

---

<sup>54/</sup> En el Proyecto de Acta Final que se llevó a Bruselas este aspecto estaba apenas incorporado como una posible excepción. Posteriormente, en la Propuesta Dunkel se incorporó más formalmente en un párrafo específico. En el Acta Final suscrita en Marrakech se agregó una extensa nota de pie de página, que tiende a precisar el alcance de la excepción.

<sup>55/</sup> El NAFTA separa el tema de servicios y de inversión propiamente tales, pero los vincula al reconocer que la presencia comercial es un modo de prestación, y a través de los anexos al tratado que contienen las excepciones a las disciplinas generales de ambos capítulos. Asimismo, el Protocolo de Servicios que regula el comercio entre Australia y Nueva Zelandia, reconoce la importancia de la presencia comercial, pero la trata en forma separada.

A nuestro juicio, en las negociaciones multilaterales se habrían justificado acuerdos individuales por sectores (financiero, telecomunicaciones, transporte marítimo, aéreo, terrestre, turismo, profesionales, etc.), de forma tal que haya mayor precisión en la evaluación de concesiones, y acordar iguales niveles de compromisos. La debilidad de los resultados en el campo de los servicios, radica en las significativas diferencias de apertura que existen en los distintos países. Ello implicó que aquellos con mayores niveles de apertura en determinados sectores procuraran mayores (o equivalentes) compromisos en esos sectores. En cambio, si un sector presentaba menor grado de apertura, el interés era dejarlo fuera del alcance del acuerdo (derechos de tráfico aéreo) o bien que se rigiera por las reglas generales, pero que éstas fueran más débiles.<sup>56/</sup>

c) **Los servicios y América Latina**

El hecho de que para un grupo importante de servicios los países desarrollados tengan ventajas comparativas, no puede llevar a la conclusión que los países en desarrollo deban "proteger" estos sectores de manera de llevar a cabo una política de sustitución de importaciones en servicios, o que el sector servicios no abre oportunidades nuevas para los países en desarrollo, especialmente para el comercio Sur-Sur.<sup>57/</sup> En efecto, un número importante de servicios corresponde a insumos para la producción de bienes, la protección de estos sectores podría acarrear un aumento de costos de producción y reducción de la protección efectiva de los bienes. Asimismo, los países que no cuentan con un sector de servicios altamente eficiente y competitivo pueden verse desplazados del comercio de bienes o limitar sus exportaciones a materias primas.

Si se analizan las estadísticas sobre comercio de servicios (UNCTAD, 1994), podemos concluir que de los principales 40 países exportadores en 1990, EEUU, Francia y Japón representaban un 30% del valor total mundial del comercio de servicios. Asimismo, 9 países en desarrollo figuran como exportadores de servicios, aunque representan en conjunto sólo 6.6% del valor total de las exportaciones de servicios.<sup>58/</sup>

Si se analiza la situación del conjunto de países en desarrollo, se concluye que su participación en el comercio de servicios aumentó desde un 9% en 1970 a un 13% en 1990. Sin embargo, del análisis a nivel de regiones podemos concluir que el principal aumento lo explican los PED del Asia, desde un 2,4% a un 7%. En cambio, América Latina sufrió una caída en su participación desde un 5% a un 3.6%.

---

<sup>56/</sup> En una negociación bilateral o con un número más reducido de países, el enfoque debe ser el inverso: el acuerdo debe abarcar a todos los sectores por igual (no se debe compartimentalizar). Cabe indicar que este es el enfoque seguido en el Protocolo suscrito entre Australia y Nueva Zelanda. En cambio, no es el enfoque adoptado por el NAFTA: en este caso se siguió el enfoque de separación, pero ello tenía como propósito reconocer los intereses específicos de uno de los socios.

<sup>57/</sup> Una visión desde el Sur sobre este tema puede analizarse en Awuku (1994)

<sup>58/</sup> En este último grupo de países se incluyen Brasil, Tailandia, República Popular de China, Egipto, Israel, Malasia, India, Filipinas y México.

Por ello, en el mediano plazo es difícil prever efectos en uno u otro sentido en el comercio de servicios de América Latina como consecuencia de la suscripción del Acuerdo General de Servicios (GATS); éstos surgirán en la medida que se superen los problemas que subsisten y del desarrollo de políticas económicas orientadas al sector de servicios. ¿Cuáles son, a pesar de los problemas anotados, las principales ventajas para América Latina de contar con este Acuerdo?.

En primer lugar, esta es una dimensión del comercio mundial que debía ser tratada e incorporada en el sistema multilateral de comercio. Para América Latina, una región con poca capacidad de influencia en las negociaciones comerciales multilaterales, es conveniente contar con un marco jurídico que le permite entenderse con sus principales socios comerciales frente a cualquier conflicto con ellos.

En segundo término, el propio GATT fue perfeccionándose a través de los años siendo en las décadas del 50 y 60 un importante foro de apertura del comercio. Al contar con este instrumento, se podrán ir mejorando los aspectos débiles y abrir mayores oportunidades comerciales tanto en bienes como en servicios.

Y por último, al contar con un marco jurídico multilateral, existe un punto de referencia para las negociaciones comerciales intrarregionales, y por lo tanto facilita enormemente la discusión en este campo. El desarrollo del comercio de servicios dentro de la región debe ser uno de los temas de la agenda comercial latinoamericana, de manera de crear determinadas ventajas respecto del resto del mundo; al contar con estas reglas mínimas se podrá avanzar en forma más rápida.<sup>59/</sup>

América Latina tuvo una activa participación en las negociaciones de servicios. En efecto, el 26 de Febrero de 1990, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Honduras, Jamaica, Nicaragua, México, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay, presentaron una propuesta ante el Grupo de Negociaciones sobre Servicios, en la que se planteaba una estructura para el Acuerdo Marco sobre Comercio de Servicios. En ella se recogía una serie de inquietudes que los países latinoamericanos consideraban que debían integrarse al GATS. Aun cuando no todos los planteamientos hechos por América Latina fueron acogidos, si se mantuvo el compromiso de reciprocidad relativa, y menores niveles de compromisos.

---

<sup>59/</sup> La ALADI ya está elaborando una propuesta para el comercio de servicios dentro de este esquema regional.

## VI. TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Los países en desarrollo y América Latina en particular, han defendido su derecho a contar con un tratamiento especial y diferenciado, en atención a que su condición económica les impediría asumir un nivel de compromiso similar al que mantienen los países desarrollados.<sup>60/</sup>

En esta sección no se abordará este tema desde una perspectiva teórica --desde la que se puede coincidir con diversos planteamientos--, sino que más bien interesa abordar la cuestión desde el punto de vista de los resultados prácticos de las proposiciones de trato especial y diferenciado y de los resultados de la Ronda Uruguay.

Los PED han considerado tradicionalmente que el tratamiento especial y diferenciado a que tienen derecho debe materializarse en tres instrumentos: i) excepciones a las reglas y disciplinas generales contempladas en los tratados internacionales; ii) no reciprocidad en las concesiones otorgadas en las negociaciones comerciales multilaterales; y iii) acceso preferencial de sus exportaciones a los mercados de los países industrializados.

La Carta de La Habana contenía diversas disposiciones que se referían a los PED; sin embargo, al no ser aprobada y parcialmente sustituida por el GATT, la mayor parte de los PED se abstuvo de participar en el sistema multilateral de comercio.

Posteriormente, en la medida que un número mayor de PED se fue incorporando al GATT, defendieron la necesidad de contar con un tratamiento especial y diferenciado por parte de los PD en las distintas rondas de negociaciones. Finalmente, en la década del 60 se incorporó la Parte IV del GATT que contempla diversas declaraciones generales --y muy pocas obligaciones-- relativas a Comercio y Desarrollo.<sup>61/</sup> Posteriormente, se estableció en 1971 a través de un "waiver" el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que daba acceso preferencial a las exportaciones de los PED con destino a los países del Norte.

Como resultado de la Ronda Tokio, los PED obtuvieron la denominada "Cláusula de Habilitación" que autorizaba las negociaciones arancelarias (no cubre medidas no arancelarias) entre países en desarrollo, estableciendo menores exigencias para los PED al suscribir acuerdos comerciales preferenciales entre ellos (excepción al Artículo XXIV).

Existen diversas consideraciones que hacen dudar acerca de los beneficios que ha reportado el trato especial y diferenciado para los PED. En primer lugar, el acceso al SGP es una decisión unilateral del país que lo otorga. Además, se han establecido diversas condicionantes, tales como protección a los derechos laborales, y a los derechos de propiedad intelectual, que no

---

<sup>60/</sup> Durante las negociaciones para crear la Organización Internacional de Comercio, en La Habana en 1947, los PED hicieron una serie de proposiciones con el objetivo de que se incorporaran disposiciones especiales para ellos.

<sup>61/</sup> Junto con el Artículo XVIII, son las únicas referencias a los PED que existen en el GATT de 1947.

están vinculadas al trato especial y diferenciado, como requisitos para acceder al SGP. En segundo término, a través de este sistema los países desarrollados establecen discriminaciones en el trato dispensado a distintos PED, lo que se traduce en que las condiciones de acceso para algunos productos son diferentes, esto constituye un perjuicio económico al que recibe el peor tratamiento. En tercer lugar, a través del SGP se establece una política comercial selectiva en la que no existe certidumbre respecto de las condiciones de acceso. Productos de especial interés, como son los agrícolas y textiles y confecciones, o bien están excluidos del SGP, o las condiciones de acceso son muy restringidas.

Al margen de las consideraciones anteriores, existen dudas acerca de los beneficios concretos que el sistema ha significado a los PED. En particular, cabe indicar que las reglas de origen para acceder al SGP son normalmente más exigentes que las reglas generales (NMF); ello explica el interés de los PD por limitar el alcance del Acuerdo sobre Normas de Origen discutido anteriormente.

En Whalley (1990) se presentan algunas conclusiones de los pocos estudios cuantitativos que existen respecto de los resultados del SGP.<sup>62/</sup> De estos estudios es importante señalar que aun cuando muestran que los beneficios para el conjunto de los PED son más bien modestos, para algunos países el SGP es un instrumento de importancia. En cuanto al desarrollo de exportaciones de manufacturas, este instrumento ha tenido un alcance más bien limitado.<sup>63/</sup>

Los resultados de la Ronda Uruguay implican un cambio en el sentido que se le da al concepto de trato especial y diferenciado. En efecto, se hace una diferencia entre países en desarrollo y países menos adelantados. Los últimos, corresponden a los PED que las Naciones Unidas reconozcan como tales y cuyo ingreso per cápita anual es menos de US\$ 1.000; para este grupo de países el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los resultados de la Ronda Uruguay es menos estricto. En cambio, para el resto de los PED rige normalmente un período de gracia, al cabo del cual deben asumir los compromisos contemplados en los acuerdos.<sup>64/</sup>

---

<sup>62/</sup> En CEPAL (1994) se entregan algunos antecedentes relativos a la utilización del SGP por parte de los PED y América Latina, en particular. Opiniones similares a las expresadas en Whalley, se encuentran en Greenaway (1993).

<sup>63/</sup> Un estudio realizado en 1987, demuestra que un 50% de los beneficios del SGP estaban concentrados en sólo 4 países: Hong Kong, Corea, Provincia China de Taiwán y Brasil, ver Whalley (1990).

<sup>64/</sup> Una visión crítica respecto de los logros en materia de trato especial y diferenciado obtenidos en la Ronda Uruguay, se puede consultar en Tussie (1993).

En cuanto a las negociaciones de acceso a mercado, los PED mantuvieron la posibilidad de asumir menores niveles de compromisos al establecer consolidaciones por encima de los aranceles aplicados, o negociar rebajas respecto de los niveles anteriores; es decir, no existe una reciprocidad directa en estas negociaciones.

En servicios, el trato especial y diferenciado fue menos operativo y se concretó en las negociaciones de acceso, al tener los PED la facultad de asumir menores compromisos. Sin

embargo, las preocupaciones de los PED en el área de servicios (acceso a redes de información, prácticas comerciales restrictivas, etc.), no tuvieron una consideración específica y completa.

## VII. LA AGENDA MULTILATERAL POST RONDA URUGUAY 65/

Antes del término de las negociaciones de la Ronda Uruguay --y a pesar de su incierto resultado-- surgieron propuestas para elaborar la "Nueva Agenda Comercial" (NAC).66/ En ella se incluyen temas de naturaleza diversa que surgen de la "globalización" de las relaciones económicas internacionales.

### 1. Políticas de competencia y comercio internacional

Una de las materias que ocupa un lugar de privilegio dentro de la NAC se refiere a las políticas de competencia (competition policies) y su relación con el comercio.67/ Algunos gobiernos argumentan que la falta de políticas antimonopolios en algunos países afecta el comercio de bienes y servicios. En efecto, EEUU considera que los sistemas de distribución y las estrategias de integración productiva existentes en Japón constituyen barreras al comercio de bienes y servicios. Asimismo, en algunos países existen monopolios de distribución de licores y tabaco. Además, las prácticas comerciales de empresas privadas de carácter monopólico (por ejemplo, en el sector de telecomunicaciones) pueden restringir el comercio.

Por ello, se propone establecer un estándar mínimo de regulaciones comunes que favorezcan la competencia; ello permitiría asegurar que una vez removidas las barreras comerciales, las legislaciones internas sean consistentes con las políticas en esa área.

La inclusión de este tema en la agenda comercial genera diversas interrogantes: normalmente los ejemplos que ilustran la necesidad de incorporar este tipo de materias se refieren a restricciones de acceso al mercado. Sin embargo, persisten diversas interrogantes: ¿qué ocurre cuando una empresa, a través de una política agresiva de penetración, adquiere una posición dominante?; ¿cómo se interpretaría la aplicación estricta de la legislación interna?; ¿ésta sería considerada una barrera encubierta al comercio?.

Por otra parte, las actuales disposiciones del Acuerdo General son aplicables a las prácticas comerciales restrictivas a través de diversas disposiciones. Entre ellas, cabe mencionar las relativas a trato nacional, sobre restricciones cuantitativas y empresas comerciales del Estado.

---

65/ Al término de las negociaciones de la Ronda Uruguay, los Estados Unidos y la Unión Europea quisieron agregar dentro de la Agenda pendiente la relación entre comercio y estándares laborales. Aun cuando, por lo inoportuno de la proposición, no se alcanzaron los objetivos de los principales socios comerciales, es evidente que esta materia será nuevamente abordada en el contexto de la nueva Organización Mundial del Comercio, toda vez que los objetivos declarados son alcanzar reglas que permitan adoptar sanciones comerciales, dado que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) no cuenta con mecanismos compulsorios.

66/ Ver Feketekuty (1992).

67/ La importancia de esta dimensión ha sido reconocida desde hace varios años. En efecto, la Carta de La Habana contenía en su Capítulo V, disposiciones relativas a prácticas comerciales restrictivas.

Asimismo, aquellas medidas que no están cubiertas por el GATT pero que significan un menoscabo o anulación de una concesión, pueden ser analizadas por el sistema de solución de controversias.

Hoekman y Mavroidis (1994), argumentan que la armonización de políticas de competencia corresponde a un estado muy avanzado de integración (caso UE), o bien es posible en acuerdos comerciales bilaterales <sup>68/</sup> o pluriilaterales, siendo más difícil de lograr en el contexto multilateral. Existen diversas áreas de "armonización" que deben perfeccionarse, antes de poder avanzar en esta materia. En particular, eliminación de restricciones en el comercio de bienes, servicios e inversiones, y eliminación de los procedimientos antidumping para corregir este tipo de prácticas (caso de Australia y Nueva Zelanda y AELC-UE). Si no se avanza en forma decidida en estos cambios, lo más probable es que se cree un instrumento adicional para corregir prácticas comerciales "desleales". En consecuencia, esta no sería un área de prioridad de trabajo, sino que corresponde a un área final de negociación multilateral, una vez alcanzado un importante grado de apertura.

## **2. Inversiones, tributación y comercio internacional**

Las políticas en materias de inversión extranjera han estado en la mira de los países industrializados desde hace bastante tiempo.<sup>69/</sup> Sin embargo, sólo en la década de los 80, el Gobierno de los EEUU emprendió un enfoque más acentuado buscando alcanzar los siguientes objetivos:<sup>70/</sup> i) acceso a mercado; ii) abolición de los mecanismos de revisión; iii) trato nacional; iv) libertad de pagos y transferencias relacionadas con las inversiones; v) eliminación de todas las TRIMS; y, vi) mecanismos de solución de controversias fuera de los procedimientos judiciales corrientes contemplados en las legislaciones nacionales.

La relación entre comercio e inversión ha sido analizada en forma general en la sección relativa a TRIMS. Sin embargo, la legislación sobre inversiones afecta otras áreas que forman parte de la NAC. En particular, la relación entre inversión extranjera y medio ambiente, e inversión extranjera y políticas de competencia.

El tratamiento de la legislación sobre inversiones en el contexto multilateral es inapropiado, toda vez que se ha abordado en forma indirecta. En efecto, aun cuando se reconoce

---

<sup>68</sup> Estos autores dan el ejemplo del NAFTA como uno de estos casos. Sin embargo, las disposiciones del NAFTA relativas a políticas de competencia, no corresponden a una armonización de legislaciones y son meramente declarativas.

<sup>69</sup> El Capítulo III sobre Desarrollo Económico y Reconstrucción de la Carta de la Habana contiene disposiciones acerca de inversión extranjera directa, pero con un tratamiento distinto al que se le quiere dar en la actualidad.

<sup>70</sup> Cabe indicar que el Congreso de los Estados Unidos y el sector privado se han mostrado menos entusiastas que el Gobierno en llevar adelante este tema. En particular, se ha insinuado, cierto interés por establecer determinadas exigencias a la inversión japonesa con los Estados Unidos. Por su parte, el sector privado estadounidense en diversos casos se beneficia de las TRIMS en los mercados donde realiza inversiones (subsidios, derechos exclusivos y otros), lo que habría disminuido su interés por disciplinas estrictas en esta área; ver el informe "The Free Trade Debate" (1989).

que la presencia comercial (inversión directa) es una de las formas más importantes de proveer servicios, en el GATS no existe un tratamiento específico del tema y, en consecuencia, no existen reglas acordadas en esta área. Por otra parte, las disposiciones relativas a inversiones fueron abordadas en el Grupo de TRIMS, pero en forma muy indirecta, y enfatizando las áreas de interés de los PD. Por ello, no se abordan todas las dimensiones que la legislación sobre inversión involucra.

No es apropiado considerar que éste es un tema del exclusivo interés de los PD. Así, es obvia la importancia de la inversión en los procesos de integración económica de los PED. Es asimismo evidente la relación entre el comercio de servicios Sur-Sur y las inversiones. En consecuencia, esta es una materia que debe ser abordada para darle un tratamiento que no responda exclusivamente a los intereses de los PD.<sup>71/</sup>

Sin embargo, no parece apropiado abordar esta materia a nivel multilateral, ya que los niveles de compromisos asumidos son normalmente bastante asimétricos. Un enfoque pluri o bilateral parecería ser más eficaz.

En relación con la tributación, cabe señalar que aun cuando en el comercio de bienes la tributación relevante se limita a los aranceles aduaneros y los impuestos indirectos, al considerar otros aspectos del comercio internacional --servicios e inversión, en particular-- deberá abordarse el problema de los regímenes tributarios, dada la incidencia que éstos pueden tener en el destino de la inversión extranjera y en la condiciones de acceso del comercio de servicios. En la medida que los aspectos tributarios han sido abordados en forma unilateral y bilateral por los países miembros de la OECD, éstos no han mostrado mayor interés por establecer reglas generales aplicables al ámbito tributario. Parece probable que cuando nuevas dimensiones del comercio sean tratadas en forma multilateral, los aspectos tributarios atraerán la atención de los PD. Cabe destacar que los modelos existentes de convenios de doble tributación han sido elaborados a base de la realidad de los países miembros de la OECD; ello obliga a los PED a analizar estos aspectos, de manera de extraer lecciones y ver en detalle los efectos de los mismos.

### 3. Comercio internacional y medio ambiente <sup>72/</sup>

Como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, se suscribió en Marrakech una Declaración Ministerial por medio de la cual se crea un Comité sobre Comercio y Medio Ambiente. El mandato del Comité incluye: i) "establecer la relación existente entre las medidas comerciales y las medidas ambientales con el fin de promover un desarrollo sostenible"; ii) recomendar modificaciones al sistema multilateral de comercio con respecto a "la necesidad de normas que

---

<sup>71/</sup> Por ejemplo, en años recientes se ha producido un fenómeno de inversión de países latinoamericanos en otros países de la región. Este ha sido un proceso espontáneo resultado de la desregulación y apertura de esas economías. Lo lógico es que esta dimensión del comercio esté amparada en un marco jurídico específico, de manera de proteger los intereses privados y disminuir las posibilidades de conflictos.

<sup>72/</sup> Esta sección se basa en Sáez (1993).



aumenten la interacción positiva entre las medidas comerciales y las medidas ambientales...; iii) evitar "medidas comerciales proteccionistas"; y iv) la vigilancia de las medidas comerciales utilizadas con fines ambientales.

En años recientes se han negociado diversos tratados multilaterales en el campo del medio ambiente, los que buscan abordar y corregir los problemas ecológicos vinculados con el crecimiento económico mundial. Sin embargo, estos tratados no contienen disposiciones en materias comerciales, ni mecanismos compulsorios que aseguren su cumplimiento, de suerte que la vinculación entre comercio y medio ambiente es aún muy débil.<sup>73/</sup>

Asimismo, en los PD que han adoptado legislaciones ambientales estrictas ha surgido la preocupación por las regulaciones vigentes en otros países, dado que diferencias en las reglas producirían un ambiente de competencia "desleal".

Algunos autores <sup>74/</sup> consideran que existe un espacio en el que podrían combinarse este tipo de acuerdos con las normas del antiguo GATT y ahora la OMC. Desde el momento en que los países miembros de la OMC establecen regulaciones medio ambientales y que éstas afectan el comercio, esta institución debe intervenir.

El papel de la OMC no puede ser el de recomendar cuál es la política o el estándar medio ambiental apropiado, pero sí el de trabajar en el sentido de reforzar los principios multilaterales, a través de reglas claras y predecibles que garanticen los flujos comerciales, incorporando esta nueva dimensión.

Al haber un tratamiento de estos temas en los acuerdos de la OMC, se establecen principios que los países miembros se comprometen a respetar. Esto disminuye las presiones unilaterales que procuran establecer normas a través de la amenaza y se protege a los países más "pequeños" frente a éstas.

La suscripción de acuerdos internacionales sobre la materia reduce el problema de los free-riders. Hay países que se benefician de las disciplinas y normas que otros adoptan, sin necesidad de contribuir con recursos o normas propias. En este sentido, un acuerdo internacional tiene la ventaja de reducir este problema, si participa un número importante de países.

Las regulaciones ambientales están en conformidad con el GATT de 1994, en la medida que:<sup>75/</sup>

---

<sup>73/</sup> Una excepción la constituye el Protocolo de Montreal acerca del deterioro de la capa de ozono.

<sup>74/</sup> Ver los trabajos de Sorsa (1992), Blackhurst y Subramanian (1992), y Sela (1992).

<sup>75/</sup> El Código de Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT, negociado en la Ronda Tokio, también es un instrumento que se puede invocar en la regulaciones ambientales. Sin embargo, algunos piensan que es débil desde el punto de vista de la adopción efectiva de estándares. Además, debe estar basado en evidencia científica y sujetarse al acuerdo de los países miembros.



- i) las exigencias sean idénticas para todos los países (Cláusula de Nación más Favorecida, Artículo I); y
- ii) estas exigencias no discriminen entre el productor nacional y extranjero (Trato Nacional, Artículo III).

Sin embargo, las regulaciones ambientales se justifican en el GATT dentro de las normas contenidas en el Artículo XX sobre excepciones a los principios generales, "necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales". Asimismo, las excepciones se refieren a materias "relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales". Como otras disposiciones del GATT, ésta es de carácter general y sus alcances y proyecciones se definen en función de las interpretaciones que surgen caso a caso.

En las pocas controversias que se han suscitado por regulaciones ambientales, la conclusión ha sido que las regulaciones que afectan los procesos productivos no estarían permitidas por las reglas del GATT, salvo que afecten de manera importante el producto final, por ejemplo, si el proceso de faenar animales afecta la calidad higiénica de la carne.

Asimismo, es importante señalar que las regulaciones sobre los procesos productivos podrían convertirse en violaciones a la cláusula de Nación Más Favorecida, ya que un producto similar proveniente de dos países distintos, pero con procesos productivos que impactan el medio ambiente en forma diversa, podría estar sujeto a aranceles (o medidas no arancelarias) distintos, lo que constituiría una violación de este principio. Por otra parte, las regulaciones que afectan la función de producción de un bien, pueden afectar las políticas soberanas de los países, materias que pueden contener juicios de valor o basarse en evidencia científica no concluyente. A ello cabe agregar que el establecimiento de determinados estándares en países pobres puede llegar a ser tan costoso, que sea más económico terminar con la actividad, lo que conlleva costos sociales adicionales.

En opinión de Sorsa (1992), regulaciones ambientales al amparo del artículo XX deberían estar sujetas a tres criterios:

- a) Alcance: un país es libre de decidir cuál es la mejor manera de proteger el medio ambiente, la flora y la fauna, pero no se puede proyectar y trasladar automáticamente esta política, basada muchas veces en valores culturales propios, a otros países con distintas realidades. Asimismo, muchas regulaciones ambientales, dadas las excepciones del artículo XX, se pueden encontrar fuera del alcance del GATT. En definitiva, preocupa el problema de soberanía (o extraterritorialidad) en que el GATT ha sido claro en sus fallos hasta ahora.
- b) Necesarias para: significa que las políticas comerciales deben ser empleadas como último recurso para corregir los problemas ambientales y deben privilegiarse políticas que atacuen la



fuerza de la distorsión. Obviamente, el criterio "de necesarias para" y "no distorsionantes del comercio" se debe evaluar caso a caso; esto hace muy costoso establecer normas multilaterales.

c) No discriminación o protección disfrazada: en el panel sobre los delfines entre EEUU y México, se determinó que "el comercio no puede ser restringido basándose en diferencias en las regulaciones ambientales de los productores en distintos países". Esto es de gran importancia ya que las regulaciones, en algunos países, contienen varias disposiciones que permiten la restricciones al comercio, a no ser que el país adopte regulaciones ambientales similares.

d) Transparencia en la formulación de las regulaciones, de manera de contar con un marco mínimo de seguridad y de predicción de las reglas que regulan el funcionamiento de los mercados. El GATT contiene diversas disposiciones que apuntan en esa dirección, por ejemplo, las consultas que deben realizarse en el marco del Código de Obstáculos Técnicos, antes de adoptar una nueva regulación; además, debe ser acompañada por la obligación que las regulaciones estén basadas en evidencia científica.

¿Cuáles son los problemas que surgen al incorporar la dimensión medio ambiental en un organismo de la naturaleza de la OMC?

a) Los problemas ambientales, y su origen, son distintos entre los países, y dentro de éstos. Por lo tanto, es muy difícil la armonización de estándares y recoger en un acuerdo realidades tan diversas.

b) No es eficiente la armonización, toda vez que se pueden imponer estándares excesivamente costosos que contribuyan marginalmente al mejoramiento global del medio ambiente, distrayendo recursos fuera de actividades prioritarias para el desarrollo. Una excepción a esta afirmación es el caso en que la armonización estuviera acompañada de una reducción de los costos.

c) Los diversos países miembros de la OMC pueden coincidir en los objetivos que se persiguen a través de las regulaciones ambientales. Sin embargo, difieren en cuanto a recursos disponibles para enfrentar esto.

d) Cuando estos temas se transforman en materias de negociación, no siempre se alcanzan las soluciones técnicas más apropiadas, basadas en evidencia científica, sino que muchas veces los países comienzan a defender intereses particulares --muy legítimos--, pero que no representan los intereses generales de la comunidad internacional.

El interés de muchos países al establecer un vínculo formal entre comercio y regulaciones ambientales, es el de contemplar sanciones frente a eventuales incumplimientos. La evidencia disponible indica que la mejor manera de promover políticas ambientales aceptables para todos es a través de la cooperación y la asistencia. Por estas razones, diversos autores --Sorsa (1992) y Blackhurst y Subramanian (1992)-- sugieren que en este contexto el tema ambiental debe ser abordado como un juego cooperativo, en que el resultado neto para las partes es superior a la alternativa de castigos comerciales.



## VIII. AMÉRICA LATINA Y LA RONDA URUGUAY: LA AGENDA PENDIENTE

La participación de América Latina en las negociaciones internacionales determina, en gran medida, las ventajas que pueda obtener de estos procesos y la efectividad de su inserción en la economía mundial. Además, estas iniciativas pueden ser complementadas en el contexto de la integración regional, la que deberá ser revisada, y estará en gran medida condicionada, por lo que ocurra en el plano multilateral. Un elemento adicional que debe ser evaluado es el referido a los temas de mayor importancia para la región, dentro de la agenda internacional en el plano internacional.

### 1. América Latina y las negociaciones comerciales multilaterales

No es factible realizar una evaluación global de los resultados de la Ronda Uruguay del GATT para el conjunto de los países de América Latina. Ello es consecuencia de los diversos intereses, y avances en materia de reforma y estructura de comercio exterior (en términos de mercados de destino y composición del comercio), de cada uno de los países de la región.

Diversas consideraciones explican los problemas de coordinación y elaboración de un planteamiento común de la región sobre los temas negociados en la Ronda Uruguay del GATT.

Las condiciones económicas iniciales en que se encontraban los países de la región al momento de la suscripción de la Declaración de Punta del Este, eran distintas a las que prevalecían al momento de suscribir el Acta Final en Marrakech. En efecto, en 1986 los países de la región se encontraban afectados por la crisis de la deuda externa, enfrentando agudos desequilibrios macroeconómicos. Al término de la Ronda Uruguay, los peores momentos de esta crisis estaban superados y nuestros países vivían un cambio --desde comienzos de los años 90-- en las políticas comerciales, orientándolas hacia una apertura comercial y una desregulación económica sin precedentes desde la gran depresión de los 30.

Ello explica la dificultad de los países de América Latina para adoptar posiciones consistentes en los distintos Grupos de negociación. Asimismo, ello explica las dificultades por asumir planteamientos comunes, dado que los países se encontraban en distintos grados de avances en el proceso de apertura. Estas dificultades de consistencia y posturas comunes se presentaron incluso dentro de grupos de países que conforman bloques dentro de la región, a pesar que compartían objetivos comunes de integración económica.

Por otra parte, los países de la región perseguían distintos objetivos en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Aquellos que estaban involucrados en procesos de negociación de acuerdos bilaterales, modificaban sus planteamientos en función de los avances que experimentaban éstas iniciativas. En cambio, para otros países las negociaciones multilaterales fueron vistas como una oportunidad de consolidar sus procesos de apertura unilateral.

Un elemento adicional que explica las dificultades de los países de América Latina en las negociaciones de la Ronda (y que es ampliable al conjunto de los PED), se origina en el interés que ellos demuestran por "fracturar" las negociaciones en distintos grupos temáticos. Ello hace perder fuerza a los PED, pues no todos tienen el mismo interés en los distintos Grupos (por ejemplo, productos tropicales, recursos naturales, textiles, etc.) y, en consecuencia, no es posible llevar en forma permanente posturas comunes. Además, al buscar tratamientos "parcelados", los PED llaman la atención acerca de sus objetivos de negociación y al existir varios Grupos, y no contar con los recursos humanos y técnicos necesarios para seguir el conjunto de las negociaciones, pierden una visión equilibrada de las negociaciones, evaluando éstas en función de los resultados alcanzados en un número reducido de temas.

## **2. El sistema multilateral de comercio y la integración de América Latina**

En los últimos años, el sistema multilateral de comercio ha sufrido un proceso de fraccionamiento a través de la creación de un número significativo de iniciativas que tienen como objetivo la creación, expansión o consolidación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes. Ello ha originado, al menos, dos tipos de interrogantes (y tensiones): i) cómo asegurar que estas iniciativas no produzcan un deterioro de la autoridad de las organizaciones multilaterales, y de sus reglas, que pongan en peligro su funcionamiento; ii) cómo se desarrollarán en definitiva las relaciones entre "bloques".

Un elemento que se debe destacar es que iniciativas regionales --dentro del marco del GATT-- han existido siempre; en la década del sesenta hubo una serie de intentos que o bien fracasaron o se consolidaron. En el primer grupo encontramos a diversas iniciativas de países en desarrollo y en el segundo podemos mencionar la Comunidad Europea y la AELC: ¿Qué ha hecho que el proceso actual origine los temores antes mencionados?. En primer lugar, cabe indicar que, tradicionalmente, los EEUU fueron extremadamente escépticos respecto a este tipo de propuestas. A partir de la década de los 80, junto con incorporar el unilateralismo como herramienta activa de política comercial, se produce un vuelco en la postura de este país, que adopta una activa política de acuerdos de libre comercio. En segundo término, la fatiga del sistema multilateral de comercio --que se manifiesta en lentos y difíciles procesos multilaterales de negociación y en un debilitamiento de la adopción de las reglas y disciplinas generales--, ha creado incentivos que han multiplicado estas iniciativas. En tercer lugar, la consolidación de los esquemas de integración europeos ha dado un respaldo intelectual a estos procesos. Por último, los procesos de apertura, y la mayor confianza en las políticas de mercado, han entregado el soporte político necesario.

América Latina no ha estado ajena a estos estímulos. A comienzos de la década de los 90 se han multiplicado los acuerdos bilaterales y plurilaterales de libre comercio, e incluso de Uniones Aduaneras. Estos procesos se han llevado a cabo en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), creada en 1980 con la suscripción del Tratado de

Montevideo.<sup>76/</sup> La ALADI fue notificada al GATT en 1982, en el marco de las disposiciones sobre Tratamiento Especial y Diferenciado adoptadas en la Ronda Tokio.

En el futuro, los procesos de integración de la región pueden enfrentar diversas dificultades. En primer lugar, la cada vez más compleja Agenda Comercial contenida en los resultados de la Ronda Uruguay, junto a los temas de la Nueva Agenda Comercial, harían más difícil profundizar la integración regional. En segundo lugar, es probable que este proceso quede sujeto a una creciente "vigilancia" multilateral. En efecto, la notificación del MERCOSUR al GATT, aun cuando fue ampliamente respaldada por las Partes Contratantes, ha estado en la mira de los países industrializados, particularmente de EEUU. Aun cuando el MERCOSUR fue notificado al GATT en el marco de la llamada Cláusula de Habilidad, que define el trato especial y diferenciado de los PED, EEUU, con el apoyo de otros países desarrollados, ha solicitado en reiteradas oportunidades que esta agrupación sea analizada en el marco del Artículo XXIV del GATT sobre zonas de libre comercio y uniones aduaneras. Ello ha sido rechazado por los PED.

En definitiva, se prevé que el proceso de integración de América Latina contará con un más exigente respaldo de los principales socios comerciales, y deberá ser replanteado en las nuevas áreas de comercio.<sup>77/</sup> En efecto, en el caso del GATS no existe una válvula de escape equivalente a la de la Cláusula de Habilidad, lo que significa que los procesos de integración en esta áreas deberán serán más exigentes.

Sin embargo, tanto los resultados positivos de la integración regional reciente, como la complejidad creciente de los procesos de negociación multilaterales, constituyen un estímulo para la profundización de los vínculos comerciales dentro de la región. Las reformas unilaterales llevadas a cabo por los países de América Latina, pueden ser complementadas con iniciativas bilaterales o plurilaterales que permitan capturar más rápidamente los beneficios de estas políticas y atenuar en lo posible sus costos.

### **3. América Latina frente a la agenda internacional**

La agenda comercial multilateral ha estado tradicionalmente sesgada a favor del tratamiento de los temas de mayor interés de los PD. En las negociaciones previas al lanzamiento de la Ronda Uruguay los países en desarrollo lograron incorporar diversos temas que eran de su especial interés: agricultura, textiles y confecciones, productos tropicales, recursos naturales, y aspectos institucionales. Además, los países latinoamericanos tuvieron en general una activa participación en todos los ámbitos de negociación.

---

<sup>76/</sup> Un análisis del proceso de integración latinoamericano reciente puede ser consultado en CEPAL (1994b).

<sup>77/</sup> En los resultados de la Ronda Uruguay del GATT fueron incorporadas pequeñas modificaciones que clarifican los criterios contenidos en el Artículo XXIV para evaluar los resultados prácticos del esquema de integración. En efecto, se recomienda el uso de aranceles ponderados por comercio e ingresos aduaneros para evaluar los posibles efectos.

Sin embargo, es obvio que en el futuro América Latina deberá insistir en la apertura comercial del comercio agrícola; en particular, disciplinas más estrictas en materia de subsidios a las exportaciones y reducción de barreras arancelarias aún significativas. Cabe resaltar que este no es necesariamente un tema Norte-Sur. En efecto, los países del Asia mantienen políticas muy restrictivas en el campo agrícola que afectan el comercio de los países latinoamericanos. Se deben hacer esfuerzos no sólo respecto de las políticas que aplican los principales socios industrializados, sino que también otros PED.

En materia textil y de confecciones aun cuando la lenta eliminación del AMF es un hecho cierto, las barreras arancelarias permanecen muy elevadas. Este tema debe figurar en la agenda temática de América Latina.

En el ámbito institucional y de reglas del comercio, se debe insistir en la reducción de los grados de libertad en la aplicación de medidas para hacer frente a las prácticas "desleales" al comercio. Asimismo, los países de la región deberían complementar sus procesos de apertura con la adopción de este tipo de instrumentos y de mecanismos de salvaguardia que permitan mantener en el tiempo el proceso de reforma comercial. Además, los países latinoamericanos deben utilizar en forma más intensa los mecanismos de resolución de controversias de la OMC, para hacer valer en forma efectiva sus derechos frente a las prácticas y políticas aplicadas en los demás países miembros.

En relación con la agenda temática propuesta por los principales socios comerciales, cabe señalar que el área de menor prioridad para los países de América Latina es el de políticas de competencia, dado que las actuales normas del GATT constituyen una base apropiada para enfrentar las posibles controversias originadas en este campo.

En cuanto a las inversiones y los aspectos tributarios del comercio, es claro que no constituye tampoco un área prioritaria de discusión multilateral para los países de América Latina. Sin embargo, en el ámbito bilateral y de integración, sí lo es. Asimismo, el área de los servicios en la región debe ser asumida con el mayor interés. Existen varios aspectos que facilitarían acuerdos en materia de servicios, enmarcados en el GATS. En efecto, por ejemplo, en el campo de los servicios profesionales, el tratamiento de los títulos profesionales ha sido visto anteriormente a nivel regional.

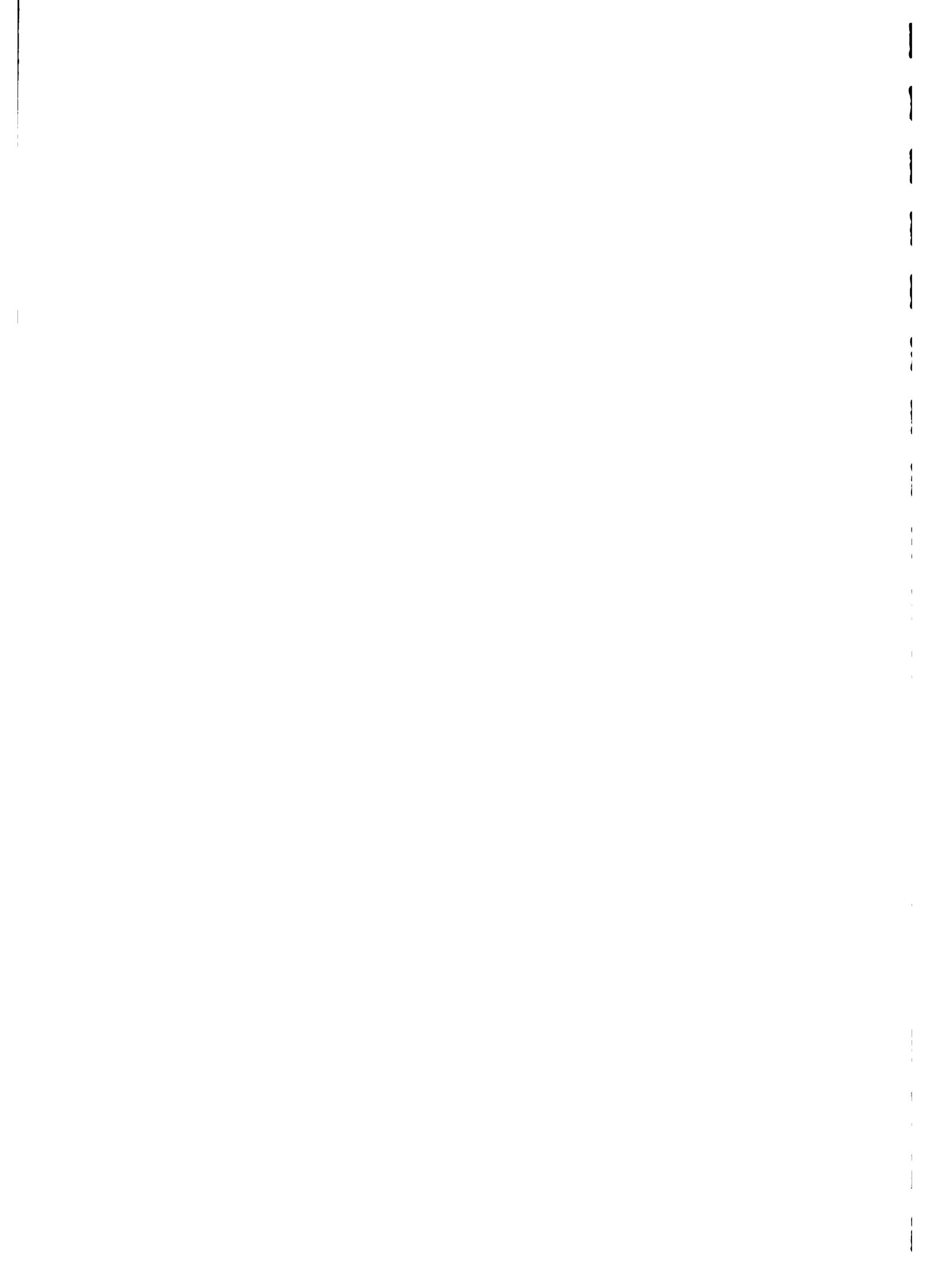
El medio ambiente debe ser un área de gran interés en la región. Se deben emprender esfuerzos muy intensos, de manera de evitar que las reglas y disciplinas que se adopten en esta área respondan a otras realidades y problemas. En consecuencia, no es factible asumir una posición hostil al tratamiento de esta materia a nivel multilateral --que, además, estaría condenada al fracaso--, sino que una posición activa que permita definir los intereses regionales, e individuales, y de esa forma asumir una posición más uniforme.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- M. Abreu: "Developing Countries and the Uruguay Round of Trade Negotiations", Annual Conference on Development Economics, 1989.
- Agosin, M. (1993): "Política Comercial y Transformación Productiva", División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, CEPAL, LC/R.1003, Santiago de Chile.
- Agosin, M. & D. Tussie (1993): Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy, St. Martins Press.
- Anderson, K. & R. Tyers (1990): "How Developing Countries could gain from Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round", en Goldin & Knudsen (1990).
- Anderson, K. & R. Blackhurst, Ed. (1992): The Greening of World Trade Issues, London, Harvester Wheatsheaf.
- Anderson, K. (1994): "Multilateral trade negotiations, European integration, and farm policy reform", Economic Policy.
- Awuku, E.O. (1994): "How Do the Results of The Uruguay Round Affect the North-South Trade", Journal of World Trade, Vol. 28 N# 2.
- Balassa, B. (1988): "Interest of Developing Countries in the Uruguay Round", The World Economy, Vol. N# 11 Number 1, Marzo.
- Bifani, P. (1989): "Intellectual Property Rights and International Trade", UNCTAD (1989a).
- Blackhurst y Subramanian (1992): "Promoting multilateral cooperation on the environment", en Anderson, K. & R. Blackhurst, Ed. (1992)
- CEPAL, (1991): " La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y los Países de América Latina y el Caribe", División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, LC/R.1003, Santiago de Chile.
- CEPAL (1994a): Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, Santiago de Chile.
- CEPAL (1994b): "La nueva integración regional en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Unidad de Comercio Internacional, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, junio.
- Cline, W.R. (1990): "Textiles", en Schott (1990).

- Dhanjee. R. & L. Boisson de Chazournes (1990): "Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS): Objectives, Approaches and Basic Principles of the GATT and of Intellectual Property Conventions", Journal of World Trade, October.
- Destler, I.M. (1992): American Trade Politics, Second Edition, Institute for International Economics & Twentieth Century Fund, Washington, D.C. & New York.
- Drake, W.J. and K. Nicolaidis (1992): "Ideas, interest, and institutionalization: "trade in services" and the Uruguay Round", International Organization, Vol. 46, Number 1, Winter.
- Feketekury, G. (1992): "The New Trade Agenda", Occasional Paper 40, OECD.
- Finger, J.M. y A. Olechowski (editors) (1987): The Uruguay Round: A Handbook for The Multilateral Trade Negotiations, World Bank.
- Fichett, D. (1987): "Agriculture", en Finger, J.M. y A. Olechowski (editors) (1987).
- GATT (1993): "Análisis del Proyecto de Acuerdo de la Ronda Uruguay, con especial atención a los aspectos de interés para las Economías en Desarrollo", MTN.TNC/W/122. Noviembre.
- GATT (1990): Proyecto de Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Bruselas.
- GATT (1991): Proyecto de Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ginebra.
- GATT (1994): Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Marrakech.
- Gibbs, M. & M. Mashayekhi (1989): "Elements of a Multilateral Framework of Principles and Rules for Trade in Services", UNCTAD (1989).
- Gibbs, M. & M. Hayashi (1991): "Las cuestiones sectoriales y el marco multilateral para el comercio de servicios: panorama general", UNCTAD (1991).
- Goldin, I. & Knudsen O. (Eds.) (1990): Agricultural Trade Liberalization: Implications for Developing Countries, OECD/World Bank, Paris, 1990.
- Graham, E. & P. Krugman (1989): Foreign Direct Investment in the United States, Institute for International Economics, Washington D.C..
- Graham, E. & P. Krugman (1990): "Trade-Related Investment Measures". en Schott (1990).

- Puri, H. & P. Brusick (1989): "Trade-Related investment measures: issues for developing countries in the Uruguay Round", en UNCTAD (1989a).
- Rapp, R.T. & R.P. Rozek (1990): "Benefits and Costs of Intellectual Property Protection in Developing Countries", Journal of World Trade, October.
- Sáez, S. (1991): Informe Covuntura Internacional 8, "Estudio especial: Ronda Uruguay de negociaciones comerciales: contenido e implicancias", CIEPLAN, abril 1991.
- Sáez, S. (1993): "Medio Ambiente y GATT: Reflexiones y Temores", Seminario sobre "Derecho Ambiental", Organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Santiago de Chile.
- Schott, J.J. (Ed.) (1990): Completing The Uruguay Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations, Institute for International Economics, Washington D.C..
- SELA (1992): Trade, Environment and the Developing Countries, Septiembre, Caracas.
- SELA (1994): "Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay: Perspectiva de América Latina y del Caribe", marzo.
- Snape, R. (1990): "Principles in Trade in Services", en Messerlin, P. y K. Sauvart (editors) (1990).
- Sorsa, P. (1992): "GATT and Environment: Basic Issues and Some Developing Country Concerns", en Low (1992).
- Stern, R. (1987): "Intellectual Property", en Finger, J.M. y A. Olechowski (editors) (1987).
- Trela, I. & J. Whalley (1990): "Global Effects of Developed Country Trade Restrictions on Textiles and Apparel". The Economic Journal, December.
- Tussie, D (1993): "The Uruguay Round and the Trading System in the Balance: Dilemmas for Developing Countries", en Agosin y Tussie (1993).
- Twentieth Century Fund (1989): The Free Trade Debate, "Reports of the Twentieth Century Fund Task Force on the Future of American Trade Policy", Background Paper by Gary Clyde Hufbauer (1989).
- UNCTAD (editor) (1989,a): Uruguay Round: papers on selected issues, United Nations, New York.
- UNCTAD (editor) (1989,b): Trade in Services: Sectoral Issues, United Nations, New York.



UNCTAD (editor) (1990): Uruguay Round: Further Papers on Selected Issues, United Nations, New York.

UNCTAD (1994): "A preliminary analysis of the results of the Uruguay Round and their effects on the trading prospects of developing countries", Report by the UNCTAD Secretariat, junio.

VanGrasstek Communications (1990): "Trade Related Intellectual Property Rights: United States Trade Policy, Developing Countries and the Uruguay Round", en UNCTAD (1990).

Whalley, J. (1990): "Non-discriminatory Discrimination: Special and Differential Treatment Under the GATT for Developing Countries", The Economic Journal, December.

Winters, L.A. (1990): "The Road to Uruguay", The Economic Journal, December.

World Bank (1986): World Development Report, Washington D.C..



---

Sistema Económico Latinoamericano

---

*Latin American Economic System*

---

Sistema Económico Latino - Americano

---

*Système économique latino-américain*

---



## **Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay**

### **Perspectiva Latinoamericana y del Caribe**

---

Secretaría Permanente del SELA

---

México D.F., México

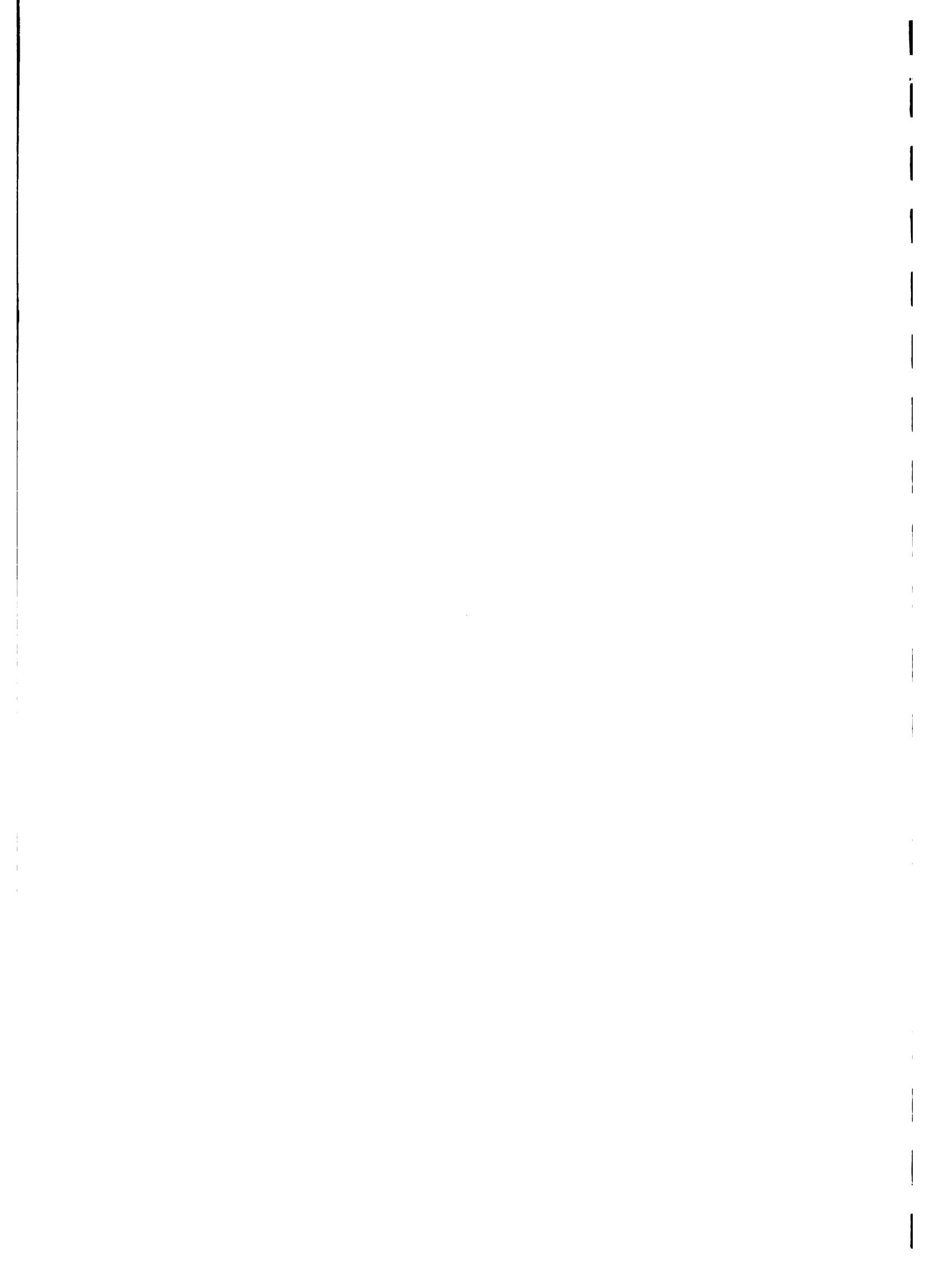
---

30 de mayo al 3 de junio de 1994

---

SR/CL/XX.O/ DI No. 2

---



---

---

## C O N T E N I D O

---

I.	RESUMEN EJECUTIVO	1
	Perspectiva Latinoamericana y del Caribe	3
II.	ALCANCE Y ESTRUCTURA DEL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY	5
III.	ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO	6
IV.	ACUERDOS MULTILATERALES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCIAS	9
A.	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994	9
B.	Acuerdo sobre la agricultura	16
C.	Acuerdo sobre los textiles y el vestido	22
D.	Acuerdo sobre los obstáculos técnicos al comercio	26
E.	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	27
F.	Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI (Antidumping)	28
G.	Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII (Valoración en aduana)	30
H.	Acuerdo sobre inspección previa a la expedición	31
I.	Acuerdo sobre las Normas de Origen	33
J.	Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación	34
K.	Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias	35
L.	Acuerdo de Salvaguardias	40

---



---

---

---

<b>V.</b>	<b>ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS</b>	<b>42</b>
<b>VI.</b>	<b>ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO</b>	<b>48</b>
<b>VII.</b>	<b>ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCION DE DIFERENCIAS</b>	<b>52</b>
<b>VIII.</b>	<b>MECANISMO DE EXAMEN DE LAS POLITICAS COMERCIALES</b>	<b>56</b>



## **7. RESUMEN EJECUTIVO**

---

El lanzamiento de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales mediante la Declaración Ministerial de Punta del Este fué la expresión de la voluntad colectiva de la comunidad internacional para hacer frente a los problemas y tensiones que, de manera creciente, erosionan el sistema multilateral de comercio. Los países de la región entraron en el proceso de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, con la expectativa de encontrar una respuesta positiva y coherente con sus esfuerzos en materia de apertura y liberalización de sus economías.

El propósito central de la Ronda era revertir un creciente proteccionismo caracterizado por el recurso al uso de medidas unilaterales y, en muchos casos, discriminatorias. En este marco, la liberalización sustancial del comercio, "...en provecho de todos los países y especialmente de las partes contratantes en desarrollo..." con seguridad, estabilidad y previsibilidad, fue el gran objetivo de las negociaciones. Lograr las mejores condiciones posibles de acceso a los mercados y reglas del juego para protegerlas; prevenir el recurso a acciones unilaterales fuera del marco jurídico del sistema; fortalecer las reglas y disciplinas del sistema y restaurar el consenso multilateral básico que debe sustentar dichas reglas; y mejorar el mecanismo para la solución de diferencias, como componentes indispensables para proteger y preservar la liberalización comercial, fueron elementos esenciales del objetivo central de las negociaciones.

Para muchos países en desarrollo, y particularmente para los países de América Latina y el Caribe, un objetivo importante fue también el de sentar las bases para el examen y eventual establecimiento de compromisos operacionales en torno a la vinculación entre el comercio, el financiamiento y la deuda externa.

La Declaración Ministerial de Punta del Este, documento que contiene los lineamientos básicos para la conducción de las negociaciones y que señala los objetivos de la comunidad internacional para las mismas, conlleva un delicado equilibrio cuidadosamente negociado entre los intereses de los participantes en la Ronda Uruguay. En particular, puede afirmarse que los intereses de los países en desarrollo quedaron firmemente anclados en la Declaración de Punta del Este. En este contexto, uno de los objetivos fundamentales del análisis de los resultados de la Ronda Uruguay, como se detallan en el Acta Final, es el de observar cómo se refleja en ellos el equilibrio de la Declaración de Punta del Este. No obstante, es preciso destacar que el balance de Punta del Este respondió a una circunstancia histórica determinada, y que la agenda comercial internacional de hoy ha sufrido una transformación profunda que debe mantenerse en consideración. La identificación del nuevo equilibrio que emerge del Acta Final de la Ronda Uruguay y la nueva agenda comercial permitirán identificar áreas del futuro programa de trabajo de la Organización Mundial de Comercio, con especial referencia a los intereses de los países de la región.

Los principales componentes del Acuerdo de la Ronda Uruguay son:

- ✿ un paquete de acceso a los mercados, con aportes sustanciales de los países de la región;
- ✿ el inicio de importantes procesos para la integración a las normas del GATT de sectores del comercio internacional como la agricultura y los textiles y el vestido;
- ✿ el reforzamiento de las reglas del GATT, tanto mediante la negociación de aclaraciones e interpretaciones de diversos artículos del Acuerdo General como mediante la actualización y mejoramiento de los llamados Códigos de la Ronda Tokio;
- ✿ la cobertura de nuevos temas en el comercio internacional, como los aspectos relacionados con el comercio de los derechos de propiedad intelectual, el comercio internacional de los servicios, y el acuerdo de continuar con un programa de trabajo que responda a las nuevas preocupaciones de los Miembros en el comercio internacional, tales como comercio y medio ambiente, políticas de inversión y políticas de competencia, etc.; y
- ✿ el establecimiento de una base jurídica sólida para el sistema multilateral de comercio mediante la creación de la Organización Mundial de Comercio y del Sistema Integrado de Solución de Diferencias, así como para la concertación internacional en torno a la coherencia de las políticas monetarias, financieras y comerciales a través de la consulta entre la OMC y las instituciones de Bretton Woods.

Un enfoque integral de estos componentes pone de relieve sustanciales consideraciones de desarrollo en sus elementos constitutivos. Estos componentes contribuirán a la realización del potencial del comercio internacional como instrumento adicional para la promoción del desarrollo económico de los países de la región de América Latina y del Caribe. Si bien algunas de las consideraciones de desarrollo son de carácter de procedimiento, tales como periodos de transición más largos y/o excepciones limitadas en el tiempo, la orientación fundamental es que la aplicación general y el respeto escrupuloso de los derechos y de las obligaciones es el mejor medio para dinamizar el desarrollo económico a través del comercio internacional en bienes, servicios y tecnología.

Los retos fundamentales incluyen la identificación precisa de nuevas oportunidades de mercado; la modernización y actualización de legislaciones y marcos regulatorios; la construcción de instituciones que, por un lado respondan al nuevo entorno internacional y, por el otro, brinden canales para la conformación de posiciones nacionales con la participación de todos los sectores interesados; la correcta administración y aplicación de los acuerdos; la gestión de un cúmulo de información sobre cuestiones comerciales, financieras y tecnológicas generada en el Registro Central de Notificaciones bajo los acuerdos respectivos; el desarrollo de recursos humanos, incluyendo

Más allá de los acuerdos individuales, el conjunto de los resultados alcanzados en las negociaciones de la Ronda Uruguay constituye una solución de compromiso global y marca el punto de partida para la construcción del nuevo sistema multilateral de comercio. En este contexto, puede afirmarse que el resultado global de estas negociaciones es mayor que la simple suma de sus componentes. La apreciación de su impacto debe basarse en los objetivos previstos, a la luz de los retos futuros.

Estos resultados no implican una solución fácil y automática a los problemas del comercio internacional de la región, sino conllevan un conjunto de retos y oportunidades para cuya realización será indispensable una participación "activista" de los países de la región, a nivel individual y colectivo, para salvaguardar sus intereses y para aprovechar al máximo las oportunidades potenciales.

una masa crítica de negociadores y técnicos altamente calificados; y la modernización de los esfuerzos de promoción del comercio exterior. Frente a estos retos, los países de América Latina y del Caribe requerirán el apoyo sustancial de la comunidad internacional en forma de asistencia y cooperación técnica y financiera, a nivel multilateral, regional y bilateral.

### ***Perspectiva Latinoamericana y del Caribe***

Los países de la región tuvieron que hacer frente a un entorno económico internacional adverso en la década de los años 1980 mediante fuertes programas de ajuste económico. Los objetivos macroeconómicos perseguidos incluían, entre otros, (i) la reducción drástica del déficit fiscal, lo cual implicaba políticas más selectivas en el otorgamiento de subsidios así como mayor cautela en el financiamiento de empresas públicas deficitarias; (ii) políticas cambiarias que mantuvieran la paridad de las monedas a niveles realistas; (iii) atracción de capital y de inversión extranjera directa por medio del establecimiento de nuevas bases jurídicas que crearán un ambiente más estable y propicio, así como del inicio de un proceso de desregulación que facilitara el incremento de la competitividad; (iv) liberalización comercial, con un fuerte componente de promoción de exportaciones y, en el corto plazo, contracción de la importaciones mediante una fuerte contracción de la demanda agregada para poder dar servicio a la deuda externa.

Los países de América latina y el Caribe disminuyeron su participación en el comercio mundial en términos globales. No obstante, al observar la estructura del comercio de la región se constata que ha sufrido cambios fundamentales. Por ejemplo, el valor de las exportaciones de manufacturas muestra tasas anuales de crecimiento muy elevadas, llegando a significar el doble de los demás grupos de productos de exportación. Más aún, mientras que en 1955 la exportación de manufacturas era el 3.1 del total, para fines de la década de los ochenta esta proporción había aumentado a un 33%. En los que respecta a las exportaciones, el sector de manufacturas se convierte en el más dinámico, mientras que los otros sectores sufren un deterioro, que es en gran medida consecuencia de políticas proteccionistas de los países industrializados.

En la etapa anterior a la crisis de la deuda, la mayor parte de los países de la región se caracterizaban por tasas de cambio sobrevaluadas y una alta protección tanto en forma de aranceles y de medidas no arancelarias tales como cuotas, licencias de importación, restricciones cuantitativas, etc. La estructura de la protección había tenido como resultado un bajo nivel de importación de bienes de consumo, niveles que tendieron a ir en aumento a medida que se avanzó en los procesos de liberalización. Dados los cambios que ha sufrido la estructura del comercio de América Latina y el Caribe, en la que un fuerte y creciente componente de las exportaciones son productos manufacturados, la región precisa condiciones estables de acceso a los mercados.

Ante las consideraciones anteriores, la perspectiva latinoamericana y del Caribe sobre los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay se basa en los Objetivos y Principios Generales establecidos en la Parte I-A y B de la Declaración Ministerial de Punta del Este, y mide el grado en que esos Objetivos se han cumplido bajo los Principios Generales relevantes, de conformidad con lo estipulado en la Sección G de la Parte I de dicha Declaración.

**En este contexto, los resultados de la Ronda Uruguay se analizan a la luz de los siguientes elementos generales:**

**el logro de los objetivos de la Declaración de Punta del Este y, en particular, el impulso al desarrollo económico de los países de la región;**

**el mejoramiento de las condiciones de acceso a los mercados para todos los productos sin excepción, y el potencial para que los países de la región obtengan una creciente participación en las exportaciones mundiales;**

**el reforzamiento de las disciplinas multilaterales, mediante:**

- (I) el respeto al principio de la no discriminación;**
- (II) un efectivo trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo;**
- (III) la proscripción de todo acuerdo de repartición de mercados o comercio administrado;**
- (IV) la prohibición de cualquier acción unilateral al margen del marco legal del Acuerdo General;**
- (V) el mantenimiento de un sistema plenamente eficaz y reforzado para la solución de diferencias.**

**y a la luz de los siguientes elementos particulares a la situación de la región:**

**- la realización plena del potencial del comercio internacional en bienes y servicios como instrumento del desarrollo económico de los países de América Latina y del Caribe;**

**- la necesidad de encontrar un respuesta positiva y coherente con los esfuerzos de los países de la Región en materia de apertura y liberalización de sus economías, integrada por:**

- (I) mejores condiciones de acceso de sus productos en condiciones contractuales;**
- (II) un sistema de reglas reforzadas que garantice la seguridad, la previsibilidad y la vigencia de dichas condiciones de acceso mejoradas;**
- (III) la integración de sectores tales como los textiles y el vestido y la agricultura a las reglas reforzadas del sistema multilateral de comercio;**
- (IV) el examen y eventual establecimiento de compromisos operacionales en torno a la vinculación entre el comercio, la tecnología, las inversiones, el financiamiento y la deuda externa.**

## **17. ALCANCE Y ESTRUCTURA DEL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY**

---

### ***Alcance***

El "Acta Final que incorpora los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay" es el instrumento mediante el cual los participantes en la Ronda certifican que todo el conjunto de acuerdos y listas anexo constituye el resultado de sus negociaciones y forma parte integrante del Acta Final. Al adoptarla, el 15 de diciembre de 1993, y al firmarla a nivel ministerial el 15 de abril de 1994, los participantes adquieren el compromiso de someter dichos resultados a sus respectivas autoridades nacionales competentes, incluyendo, en su caso, a los Congresos, con el fin de obtener la aprobación para ratificar dichos instrumentos conforme a sus procedimientos constitucionales. "

### ***Estructura***

La estructura de este documento incluye:

el Acta Final proclamate dicha,

el Acuerdo que establece la Organización Multilateral de Comercio -con sus diferentes anexos:

**Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de Mercancías;**

**Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios;**

**Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el Comercio;**

**Anexo 2: Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias;**

**Anexo 3: Mecanismo de Examen de las políticas comerciales; y**

**Anexo 4: Acuerdos Comerciales Plurilaterales.**

**las Decisiones y Declaraciones Ministeriales, relacionadas con los instrumentos acordados en la Ronda Uruguay;**

**el Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros.**

El Acta Final engloba todas las esferas de negociación cubiertas en la Declaración de Punta del Este, incluyendo los resultados de las negociaciones sobre acceso a los mercados, en las que los países han contraído compromisos vinculantes de reducción o supresión de obstáculos concretos, arancelarios y no arancelarios, al comercio de mercancías, y los compromisos iniciales relativos a la liberalización del comercio de servicios. Estos compromisos de liberalización se constatarán en listas nacionales anexas, respectivamente, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994 y al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.

**El Acta Final contiene los siguientes elementos de importancia sustancial:**

- acuerdo de adoptar las Declaraciones y Decisiones Ministeriales;
- acuerdo en someter el Acuerdo que establece la Organización Mundial de Comercio a sus respectivas autoridades;
- acuerdo sobre la conveniencia de que la OMC entre en vigor el 1° de enero de 1995, "o lo antes posible después de esta fecha";
- acuerdo sobre la celebración de una Reunión Ministerial de Instrumentación de los resultados (párrafo final de la Declaración Ministerial de Punta del Este) a finales de 1994;
- acuerdo en que la aceptación del Acuerdo sobre la OMC debe ser como un todo;
- acuerdo en que antes de aceptar el Acuerdo sobre la OMC los participantes que no son partes contratantes del GATT 1947 deben haber concluido sus negociaciones de adhesión al GATT 1947.

## **117. ACUERDO POR EL CUAL SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO**

---

El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) crea un marco institucional común que abarcará el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 - GATT 1994), todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios, y los resultados integrales de la Ronda.

El órgano supremo de la OMC es la *Conferencia Ministerial*, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años.

La *Conferencia Ministerial* establecerá un *Comité sobre Comercio y Desarrollo*, un *Comité sobre Restricciones por razones de Balanza de Pagos*, y un *Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración*. El *Comité de Comercio y Desarrollo* examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales en favor de los *países menos adelantados* contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará informe al Consejo General para la adopción de las medidas apropiadas.

El Acuerdo sobre la OMC establece un *Consejo General* encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. El Consejo General tiene la facultad para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC, y establecer órganos subsidiarios. Se establecen también el *Consejo de Comercio de Mercancías*, el *Consejo de Comercio de Servicios* y el *Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio* que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. El Consejo General actuará además como *Órgano de Solución de Diferencias* y como *Órgano de Examen de las Políticas Comerciales*.

La OMC es el vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se adopten como un "todo único". Ser miembro de la OMC conlleva la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

El marco institucional común de la OMC abarca:

- Los *Acuerdos Comerciales Multilaterales*, vinculantes para todos los Miembros de la OMC, es decir, los Acuerdos, y los Instrumentos Jurídicos con ellos relacionados (Decisiones y Declaraciones Ministeriales), que forman parte integrante del Acuerdo por el que se establece la OMC y que se incluyen en los anexos 1, 2 y 3 y en la parte relativa a las Decisiones y Declaraciones Ministeriales de este Instrumento<sup>1</sup>; y

- Los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales*, vinculantes únicamente para los Miembros que los han aceptado. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales son el *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles*, el *Acuerdo sobre Compras del Sector Público*, el *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos* y el *Acuerdo sobre la Carne de Bovino*.

La consolidación de una base jurídica firme para el sistema multilateral de comercio fue uno de los principales objetivos de la Ronda en su participación en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. La creación de la OMC brinda esta base jurídica y, mediante su aceptación "como un todo" contribuye a corregir el problema fundamental de fragmentación del sistema existente con anterioridad a la Ronda Uruguay. En este contexto, no solo incorpora en un sistema integral la gran mayoría de los llamados "códigos de la Ronda Tokio" sino que logra la aplicación definitiva del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, y elimina el Protocolo de Aplicación Provisional.

El efecto esto global es el de una aplicación más uniforme de los derechos y obligaciones dentro del sistema multilateral de comercio.

### *Funciones de la Organización Mundial de Comercio*

Las principales funciones de la OMC serán cinco:

- (i) Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del Acuerdo por el que se establece la OMC y favorecer la consecución de sus objetivos. También constituirá el marco para la aplicación, la administración y el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, para los Miembros de la OMC que participan en ellos.
- (ii) Ser el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales.
- (iii) Administrar el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- (iv) Administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

1/

Para los fines de la presente sección, las expresiones "Acuerdo por el que se establece la OMC" y "Acuerdo sobre la OMC" se refieren a la parte dispositiva del Acuerdo sobre la OMC y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales. Esta práctica es conforme con lo dispuesto en el párr. 2 del artículo II del Acuerdo sobre la OMC, en el que se establece que los anexos 1, 2 y 3 forman parte integrante del Acuerdo. El anexo 4, en el que se incluyen los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, forma también parte del Acuerdo sobre la OMC para los Miembros que los han aceptado.

v) Cooperar, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

#### *Adopción de decisiones*

La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947.<sup>2</sup> Cuando sea necesario recurrir a votación, las decisiones se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo disposición en contrario. Para cualquier decisión sobre la interpretación del Acuerdo sobre la OMC, así como en la mayoría de los casos de concesión de una exención, se precisa la aprobación por una mayoría de tres cuartos de los Miembros.

#### *Enmiendas*

El Acuerdo sobre la OMC establece también normas detalladas sobre la presentación, aceptación y votación de enmiendas al propio Acuerdo sobre la OMC, a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y a los Acuerdos Comerciales Plurilaterales. Se establecen también lineamientos sobre las obligaciones de cada Miembro en relación con dichas enmiendas.

#### *Cláusula de no aplicación*

El Acuerdo contiene una cláusula de no aplicación que permite que un Miembro no aplique el Acuerdo a un país de reciente adhesión. Los Miembros iniciales de la OMC partes contratantes del GATT 1947 sólo podrán utilizar esta disposición si, en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, la cláusula de no aplicación del GATT 1947 estuviera en vigor.

#### *Miembros iniciales*

Las partes contratantes del GATT 1947 que acepten el Acuerdo sobre la OMC sólo pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC automáticamente si tienen Listas de Concesiones y Compromisos (en lo que se refiere a los aranceles y medidas no arancelarias en el sector de los productos industriales, así como compromisos en el sector de la agricultura) anexas al GATT 1994 y Listas de Compromisos Específicos en el sector de los servicios anexas al GATS. La disposición que estipula que el Acuerdo sobre la OMC estará abierto a su aceptación por los Miembros iniciales durante un periodo de dos años, contado a partir de su entrada en vigor, se aplica a todas las partes contratantes del GATT 1947. Esta opción fue una preocupación especial de los países en desarrollo.

---

2/

Se entiende que una decisión ha sido adoptada por consenso cuando ningún Miembro presente en la reunión en que se adopta una decisión objeta formalmente la decisión propuesta.

## ***Adhesión***

Los países y territorios que disfruten de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores podrán adherirse en condiciones aceptadas por ellos y aprobadas por la Conferencia Ministerial. La adhesión de nuevos Miembros habrá de ser aprobada por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos.

## ***Aplicación definitiva***

Al adherirse al Acuerdo sobre la OMC, un Miembro acepta la aplicación definitiva de las obligaciones de los acuerdos comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. El Anexo I del Acuerdo sobre la OMC elimina el Protocolo de Aplicación Provisional y las disposiciones correspondientes de los Protocolos de Adhesión al GATT que tenían el efecto de proteger legislación vigente de las partes contratantes inconsistente con el GATT ("grandfather clause").

Sin embargo, el propio Anexo I contiene una cláusula que protege la legislación marítima de los Estados Unidos sobre cabotaje ("Jones Act"). Esta excepción será revisada por la Conferencia Ministerial a más tardar cinco años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Adicionalmente, se establece que el Miembro cuyas medidas estén cubiertas por esta excepción presentará una notificación estadística anual detallada que comprenderá un promedio quinquenal móvil de las entretas efectivas y previstas de las embarcaciones pertinentes e información adicional sobre la utilización, venta, alquiler o reparación de las embarcaciones pertinentes abarcadas por esta exención.

La adhesión a los Acuerdos Comerciales Plurilaterales se limita a aquellos Miembros que acepten expresamente dichos Acuerdos.

## ***IV. ACUERDOS MULTILATERALES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCIAS***

---

### ***A. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994***

El *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* consiste en:

- a. Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fechado el 30 de octubre de 1947 (excluyendo el Protocolo de Aplicación Provisional), rectificado, enmendado o modificado por los instrumentos legales que hayan entrado en vigor antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;
- b. Las disposiciones de los instrumentos legales que han entrado en vigor bajo el GATT 1947 antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, incluyendo: protocolos y certificaciones de

concesiones arancelarias; protocolos de adhesión excluyendo sus disposiciones sobre aplicación provisional; exenciones otorgadas bajo el Artículo XXV del GATT 1947; y otras decisiones de las PARTES CONTRATANTES del GATT 1947:

c. Los siguientes *Entendimientos*:

- i. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo II.1 b)
- ii. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII
- iii. Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en materia de balanza de pagos
- iv. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV
- v. Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
- vi. Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII

d. El Protocolo de Marrakech anexo al GATT 1994.

El GATT 1994 es un instrumento "*Jurídicamente distinto*" al GATT 1947. De este concepto básico se desprenden elementos que refuerzan las reglas del sistema multilateral de comercio en materia de bienes. En primer lugar, permite refundir y sistematizar en un solo instrumento las rectificaciones, enmiendas, decisiones, entendimientos y acuerdos diversos relacionados con la interpretación de las disposiciones del Acuerdo General, contribuyendo así a corregir la fragmentación del sistema. En este contexto, evita así también la necesidad de recurrir a los procedimientos de enmienda consignados en el GATT 1947, cuya aplicación produciría complicaciones innecesarias. Asimismo, forma la base para la aplicación definitiva de todas las disposiciones del Acuerdo General de una manera uniforme a y por todas las partes contratantes, eliminando los desequilibrios de derechos y obligaciones existentes en virtud de los protocolos de aplicación provisional. En fin, forma parte de un todo coherente -la Organización Mundial de Comercio- que abarca otros aspectos sustanciales del comercio internacional.

i. *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo II.1 b)*

Este entendimiento establece la obligación de registrar, en las listas de concesiones arancelarias, todos los "*demás derechos y cargas*" que gravan exclusivamente las importaciones, lo que tiene el efecto de *consolidar* dichos derechos y cargas vigentes en el momento de su registro. En consecuencia, toda modificación de los "*demás derechos y cargas*" habrá de realizarse mediante una reasociación.

Estas disposiciones se aplican solamente a aquellos derechos y cargas, adicionales a los aranceles, que gravan las importaciones. Los regímenes fiscales y la estructura tributaria que afectan a la economía en su conjunto son materia del Artículo III del Acuerdo General, sobre Trato Nacional.

Desde la perspectiva regional, puede destacarse que este Entendimiento establece nuevas y sustanciales obligaciones a los Miembros de la Organización Mundial de Comercio. Por una parte, estas obligaciones conllevan un mayor grado de transparencia, lo que podría redundar en beneficios para las exportaciones de los países de la región. Por otra parte, los países de la región, en particular aquellos que se encuentran aún en proceso de adhesión, habrán de tener presente el aspecto de la consolidación de los "*demás derechos y cargas*".

## II. *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII (Empresas Comerciales del Estado)*

Este Entendimiento amplía la obligación de notificar contenida en el Artículo XVII a las empresas de comercio de Estado, hayan o no efectuado importaciones o exportaciones. Se establece, de esta forma, a las empresas como sujeto de notificación. Asimismo, se incluye una definición de trabajo de las empresas cubiertas por el Artículo XVII y por este Entendimiento. Las notificaciones se realizarán sobre la base del Cuestionario existente desde 1960, y serán objeto de examen por un Grupo de Trabajo a ser establecido bajo el Entendimiento referido.

El Grupo de Trabajo se reunirá por primera vez en el año siguiente a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. El examen abarcará, entre otras cosas: - la idoneidad del cuestionario de 1960; - la cobertura de las empresas comerciales del Estado notificadas; - la elaboración de una lista indicativa de los tipos de relaciones existentes entre los gobiernos y las empresas; y - los tipos de actividades realizadas por éstas. Su objetivo es preparar un informe al Consejo de Comercio de Mercancías, sobre la base del cual éste pueda realizar recomendaciones en cuanto a: - la suficiencia de las notificaciones; y - la necesidad de más información. El Grupo de Trabajo se reunirá y reportará al Consejo de Comercio de Mercancías subsecuentemente una vez al año.

Mediante este Entendimiento, se inicia, en el marco de la OMC, un programa de trabajo sobre empresas comerciales del Estado - como se definen en el propio entendimiento. Si bien el alcance de este programa de trabajo es, por ahora, puramente administrativo, esto es, lograr una mayor transparencia y mejorar la vigilancia sobre el funcionamiento de estos operadores económicos, no puede descartarse la posibilidad de que sus resultados, especialmente en lo que se refiere a la cobertura de las empresas, sus relaciones con los gobiernos, y sus actividades, sienten las bases para labores de carácter más sustantivo.

El tema de las Empresas comerciales de Estado fue de importancia particular para muchos países de la Región en el pasado. Los procesos de ajuste económico y las tendencias en los procesos de privatización limitan actualmente esta importancia. No obstante, desde una perspectiva regional, sería conveniente reflexionar con cierta profundidad, y en forma oportuna, sobre las posibles implicaciones de un proceso de intensificación o reforzamiento de las disciplinas en esta materia hacia el cual se dirigen las labores del nuevo Grupo de trabajo. En particular, es conveniente examinar, donde existen, las relaciones de las empresas con los gobiernos y las actividades de las propias empresas.

## III. *Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en materia de balanza de pagos*

Este Entendimiento aclara y refuerza las disciplinas y procedimientos del Acuerdo General sobre restricciones adoptadas por motivos de balanza de pagos, manteniendo los derechos y obligaciones existentes. Los Miembros que impongan restricciones por motivos de balanza de pagos deben hacerlo de la manera que menos perturbe el comercio y deben dar preferencia a las medidas basadas en los precios, tales como los recargos a la importación y los depósitos previos, más bien que las restricciones cuantitativas. El Entendimiento exige que los Miembros traten de evitar la imposición de nuevas restricciones cuantitativas a menos que, debido a una situación crítica de balanza de pagos, las medidas basadas en los precios no puedan impedir un fuerte empeoramiento de la situación de los pagos externos.

Este entendimiento, por una parte aclara las obligaciones existentes y, por la otra, aclara el alcance de diversos componentes. Si bien la mayoría de los países de la Región han abandonado el recurso a las disposiciones del artículo XVIII-B, estas disposiciones continúan siendo relevantes. La reafirmación de la Declaración de 1979 es importante en este contexto, y el Entendimiento brinda elementos que pueden ser de utilidad al examinar el entorno externo de las economías de los países en desarrollo.

Por otra parte, debe destacarse que, al bien por medio de esta de este de rúbrica se reservan todos los derechos y obligaciones de los Miembros bajo el artículo XII y el artículo XVIII-B del GATT 1994, se permite expresamente que las disposiciones de los artículos XII y XIII del GATT 1994 -en el marco del nuevo Entendimiento sobre solución de diferencias- puedan invocarse con respecto a todo asunto que surja por la aplicación de restricciones por motivos de balanza de pagos. Esta situación abre el camino para que, si surge un conflicto a raíz de la aplicación de una restricción por motivos de balanza de pagos, se someta al mecanismo de solución de diferencias como una instancia adicional, no obstante haberse ya examinado las restricciones en el seno del Comité de Restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos.

Se incluyen también procedimientos para la celebración de consultas con el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la OMC y para la notificación de las medidas adoptadas por motivos de balanza de pagos. En los casos en que hay cambios importantes en dichas medidas, o en los calendarios para su eliminación, la notificación deberá hacerse previamente o, a más tardar, 30 días después de su introducción. En el caso de medidas basadas en los precios, la notificación deberá incluir, claramente y por separado, el monto en que la medida exceda el nivel del arancel consolidado para el o los productos afectados.

Las consultas con el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos podrán celebrarse siguiendo un procedimiento simplificado en el caso de: los países menos adelantados; o un país en desarrollo Miembro que esté realizando esfuerzos de liberalización de conformidad con un calendario ya presentado al Comité de Restricciones por Balanza de Pagos; o un país en desarrollo Miembro cuyo examen de las políticas comerciales esté programado para el mismo año que las consultas sobre balanza de pagos.

El Comité decidirá sobre el tipo de procedimiento para las consultas basándose en los factores enumerados en la Declaración de 1979 sobre medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos. En el caso de los países en desarrollo Miembros, el documento de información de la Secretaría incluirá datos de base y material analítico pertinentes sobre el clima comercial externo y sobre la situación y perspectivas de la balanza de pagos del Miembro objeto de la consulta.

#### iv. *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV*

En el Entendimiento se aclaran los criterios y se refuerzan los procedimientos para el examen de nuevas uniones aduaneras o zonas de libre comercio, o ampliaciones de las ya existentes. Se establece una metodología para la evaluación de la incidencia de los derechos de aduana y de las reglamentaciones comerciales vigentes antes y después del establecimiento de un acuerdo regional de comercio. Se reafirma la aplicabilidad de las normas del Artículo XXVIII sobre compensación en el caso de que la formación de una unión aduanera tenga como consecuencia el aumento de aranceles consolidados. En este caso, los procedimientos del Artículo XXVIII deberán iniciarse antes

de la modificación o retiro de concesiones arancelarias por la formación de una unión aduanera. Por otra parte se indica expresamente que no se impone obligación de compensación a ningún Miembro de la OMC que se beneficie de reducciones arancelarias como consecuencia del establecimiento de una unión aduanera.

Este Entendimiento introduce únicamente dos elementos innovadores en la interpretación del Artículo XXVIII, a saber: a) la metodología para la evaluación de la incidencia de los aranceles; y b) la interpretación de la expresión "plazo razonable" del párrafo 5c) del Artículo XXIV en el sentido de diez años (párrafos 2 y 3 del Entendimiento). Adicionalmente, y en forma similar al Entendimiento sobre restricciones a la importación aplicadas por razones de balanza de pagos, se confirma la posibilidad de recurso al mecanismo reforzado de solución de diferencias por conflictos derivados de la aplicación del Artículo XXIV (párrafo 12 del Entendimiento). Las disposiciones restantes del Entendimiento únicamente reafirman las disposiciones, tanto del Artículo XXIV como del Artículo XXVIII, en relación con el establecimiento de uniones aduaneras o zonas de libre comercio.

Los países de la región habrán de tener presentes los términos de este Entendimiento, sobre dos vertientes principales: - Primera, la defensa de sus intereses comerciales y de exportación en la consideración de nuevos esquemas de integración y de la ampliación de los existentes; - Segundo, a la luz de los avances en los diversos procesos de integración regional y subregional que se desarrollan en el Continente Americano.

v. ***Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994***

El Entendimiento establece nuevos procedimientos para la concesión de exenciones al cumplimiento de las obligaciones dimanantes del Acuerdo General. Se enumeran los elementos que el Miembro que solicite una exención debe incluir en la solicitud y se especifican fechas de expiración para las exenciones vigentes. Adicionalmente, se establece la posibilidad de recurso al Artículo XXIII del GATT 1994 en caso de anulación o menoscabo, aun cuando la aplicación de las medidas estén conformes con los términos y condiciones de la exención.

Este Entendimiento ajusta y hace mas estrictas las condiciones para la obtención de exenciones de las obligaciones del Acuerdo General 1994. Adicionalmente, brinda nuevas oportunidades, via el mecanismo de solución de diferencias, en caso de dificultades concretas que impliquen anulación o menoscabo de beneficios o de concesiones obtenidas. Estas disposiciones podrian ser utiles en el contexto de las exportaciones de productos agropecuarios de algunos países de la región.

Por otra parte, las disposiciones del artículo IX del acuerdo sobre la OMC provee la posibilidad de exenciones a las obligaciones dimanantes del propio acuerdo sobre la OMC o de cualquiera de los acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Por otra parte, las principales disposiciones sobre las exenciones se encuentran en el Artículo IX del Acuerdo sobre la OMC, entre las que se establece que las exenciones podrán aprobarse únicamente por una mayoría de tres cuartos (dos tercios en el GATT 1947) y que las exenciones concedidas por más de un año se examinarán anualmente con miras a determinar si se justifica su prórroga y si se han cumplido los términos y condiciones en ellas estipuladas.

vi. **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII**

Las disposiciones de este Entendimiento brindan nuevas oportunidades de defensa de las exportaciones, especialmente tomando en consideración la estructura del comercio exterior de muchos de los países nuevos y pequeños exportadores de la Región Latinoamericana y del Caribe.

El Entendimiento establece normas adicionales para la negociación de compensaciones en el caso de modificación o retiro de consolidaciones arancelarias. Dichas normas se refieren a la identificación de los Miembros con derechos de negociador como abastecedor principal y como abastecedor con interés sustancial. Se establecen, además, consideraciones

relativas a productos "nuevos" -aquellos para los cuales no existen estadísticas de comercio para un período de tres años, entendiéndose que este concepto abarca partidas arancelarias resultantes del desglose de una línea arancelaria ya existente.

Se crea un nuevo derecho de negociador para el Miembro cuyas exportaciones afectadas representen la proporción más elevada de sus exportaciones totales. Esto tiene por finalidad aumentar las posibilidades de participación en una redistribución de los derechos de negociador en favor de los Miembros exportadores pequeños y medianos que tienen una concentración importante de sus exportaciones en pocos productos.

Por otra parte, se establecen también condiciones para el cálculo de la compensación cuando una concesión arancelaria sin limitación se sustituye por un contingente arancelario.

vii. **Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIX**

Este Entendimiento ha sido excluido de la versión definitiva del Acta Final contenida en documento fechado el 30 de marzo de 1994. Su inclusión se consideró innecesaria debido a una decisión adoptada por el Consejo del GATT en marzo de 1994. Se incluye, no obstante, su análisis y comentario debido a que la interpretación misma del artículo XXIX se ha acordado en la decisión mencionada.

La importancia de este Entendimiento es relativa en el caso de los países de la región de América Latina y del Caribe. Debe recordarse que esta interpretación fue propuesta por Estados Unidos, previendo situaciones futuras de negociaciones de adhesión, especialmente con países de Europa central y oriental, y más específicamente con China y Rusia. No obstante, no debe perderse de vista tampoco que aun hay dos países de América Latina en proceso de adhesión: Ecuador y Panamá.

Este Entendimiento autoriza a una parte contratante o un país que se adhiera al Acuerdo General a invocar las disposiciones de no aplicación con respecto a la otra parte no obstante haberse celebrado negociaciones arancelarias entre ellas. Adicionalmente, el Acuerdo por el que se establece la OMC prevé que la invocación de las disposiciones en materia de no aplicación se extiende a todos los acuerdos multilaterales.

d. **Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.**

El Protocolo de Marrakech es un instrumento tradicional que establece las condiciones contractuales de las listas de concesiones y compromisos de los participantes. Su redacción es similar a la de los Protocolos adoptados en rondas anteriores de negociación.

No obstante, el vasto alcance de las negociaciones sobre acceso a los mercados de la Ronda Uruguay, sin precedentes en rondas anteriores, hizo necesario la introducción de elementos novedosos en el Protocolo de la Ronda Uruguay (1994). Estos elementos se detallan a continuación:

Es muy importante mantener en consideración los siguientes elementos:

- Primero, como resultado del Entendimiento relativo al artículo XXIV del GATT 1994, las Listas de concesiones arancelarias deben también conservar los "otros derechos y cargas" que habrán así de quedar también conciliados.

- Segundo, la aplicación de las concesiones y compromisos puede ser objeto de examen multilateral, previa petición.

- Tercero, que las concesiones sobre medidas no arancelarias se encuentran sujetas a reevaluación bajo el artículo XXVIII.

- a. El Protocolo cubre *listas de concesiones y listas de compromisos*. En este sentido, las listas de concesiones y compromisos incluyen: las *reducciones arancelarias*, los *compromisos relativos al acuerdo sobre la agricultura*, y las *concesiones en materia de medidas no arancelarias*.
- b. La aplicación de las concesiones y compromisos recordados en las listas anexas al Protocolo podrá, previa petición, ser sometida a un *examen multilateral* por los Miembros.
- c. En casos de *modificación o retiro de concesiones relativas a medidas no arancelarias*, serán aplicables, por primera vez, las disposiciones del Artículo XXVIII y los Procedimientos para las negociaciones bajo dicho Artículo.
- d. Respecto de ciertos países enumerados en una lista anexa, cuando sus listas de concesiones y compromisos contengan, respecto de un producto, un trato menos favorable que el acordado al mismo producto en sus listas anexas al GATT 1947, se considerará que esos Miembros han adoptado las medidas necesarias conforme a los procedimientos del Artículo XXVII del GATT 1947. Estas disposiciones se aplican únicamente a Egipto, Nicaragua, Perú, Sudáfrica y Uruguay.

## B. ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA

### *Descripción*

La combinación de los compromisos sobre acceso a los mercados -arancelización, reducción de aranceles, acceso mínimo y acceso corriente- con los compromisos de reducción de la ayuda interna y con los compromisos sobre competencia de las exportaciones -en términos de reducción del valor de las subvenciones y del volumen de exportaciones subsidiadas- tendrá esencialmente un efecto de creación de nuevas oportunidades de exportación, cuyo aprovechamiento dependerá en gran parte de su oportuna identificación.

El comercio de productos agrícolas se ha regido por las disciplinas del GATT, tanto generales como específicas, en mucha menor medida que el comercio de productos industriales. Esta situación ha tenido consecuencias diversas, ha contribuido a una creciente producción de excedentes, sobre la base de una gran variedad de restricciones de acceso a los mercados y subvenciones. Adicionalmente, los productos agrícolas han sido en gran parte excluidos

de las rondas de negociaciones anteriores. Para corregir esta situación, los participantes en la Ronda Uruguay acordaron realizar negociaciones sobre un proceso de reforma para el comercio agrícola y, en el Balance de Mitad de Período acordaron que el objetivo sería lograr un sistema de comercialización de productos agrícolas equitativo y orientado hacia el mercado.

El Acuerdo sobre la Agricultura se basa en: (i) la conversión de todas las medidas no arancelarias en aranceles ("arancelización"); (ii) compromisos vinculantes en las esferas de acceso a los mercados; (iii) compromisos vinculantes en materia de reducción de la ayuda interna y de subsidios a las exportaciones; y (iv) la aplicación del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Adicionalmente, se acordó una *Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos*.

El Acuerdo estipula que los Miembros deben contraer compromisos vinculantes específicos y de reducción en las esferas de acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación. Todos los compromisos deberán especificarse en la Lista de concesiones y compromisos en el sector agrícola de cada uno de los Miembros. Esta reforma inicial del comercio de productos agrícolas se llevará a cabo durante un período de aplicación de seis años (diez años para los países en desarrollo).

### *Acceso a los mercados*

Los resultados de las negociaciones sobre acceso a los mercados en agricultura incluyen la arancelización de las medidas no arancelarias, la reducción de todos los aranceles, incluidos los obtenidos mediante el proceso de arancelización, y la consolidación de los aranceles reducidos. No está permitido que se adopte ni que se vuelva a aplicar ninguna medida no arancelaria que anularía las concesiones.

En la esfera de acceso a los mercados, se requiere la consolidación de todas las líneas arancelarias. Los países desarrollados habrán de alcanzar un promedio de reducción arancelaria del 36 por ciento con respecto al tipo arancelario de base, con una reducción mínima del 15 por ciento por línea arancelaria. Estas reducciones se aplicarán en forma escalonada durante un período de seis años. El período de aplicación previsto para los países

en desarrollo es de diez años, y se requiere una reducción arancelaria promedio de 24 por ciento, con una reducción mínima de 10 por ciento por línea arancelaria.

La reducción arancelaria se aplicará a los derechos consolidados. En el caso de los derechos no consolidados, la reducción se realizará sobre los derechos efectivamente aplicados en septiembre de 1986. Los países en desarrollo cuentan con la flexibilidad de realizar ofertas de consolidaciones a niveles máximos como base para las reducciones arancelarias.

### *Arancelización*

Las medidas sujetas al proceso de arancelización son las siguientes medidas en frontera: restricciones cuantitativas de las importaciones, gravámenes variables a la importación, precios mínimos de importación; regímenes de licencias de importación discrecionales, medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado; limitaciones voluntarias de las exportaciones; y cualquier otro sistema que tenga efectos en la frontera similares a las medidas indicadas. No obstante, el conjunto de medidas no incluye aquellas adoptadas por motivos de balanza de pagos o al amparo de las disposiciones generales en materia de salvaguardias y excepciones (artículos XII, XVII, XIX, XX y XXI del Acuerdo General).

La arancelización consiste en la sustitución de la medida no arancelaria por un equivalente arancelario, es decir, un derecho de aduana destinado a proporcionar un nivel de protección equivalente al existente. El equivalente arancelario se calcula, en general, utilizando la diferencia entre los precios internos y los precios externos del producto de que se trate durante el periodo de base de 1986 a 1988. El equivalente arancelario constituye el arancel de base al que se aplican las reducciones arancelarias.

Los resultados de las negociaciones brindan un marco para la reforma a largo plazo del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agropecuarias internas en los próximos años. El reforzamiento de las normas que rigen el comercio de productos agropecuarios, llevará a un mayor grado de previsibilidad y estabilidad tanto para los países importadores como para los países exportadores.

Este conjunto de disposiciones está concebido como parte de un proceso continuo en el marco del objetivo a largo plazo de lograr reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección. Con este fin, se prevé la celebración de nuevas negociaciones en el quinto año de aplicación, en las cuales, junto con una evaluación de los cinco primeros años, se tomarán en consideración preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, el objetivo de establecer un sistema de comercio de productos agropecuarios equitativo y orientado hacia el mercado, y otras inquietudes y objetivos recogidos en el preámbulo del Acuerdo.

La adopción de la llamada "cláusula de *de minimis*" establece excepciones a la utilización de instrumentos del Acuerdo General y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en el caso de medidas que cumplan los compromisos establecidos en el Acuerdo Ginecés. Si bien implica la reserva a ciertos derechos, su aceptación fue parte del paquete de la negociación.

Los países de la Región de América Latina y el Caribe representan una gran variedad de intereses en materia de acceso a los mercados. La complejidad de los mecanismos de apertura de los mercados agrícolas, por otra parte, conlleva el riesgo de un desequilibrio en los beneficios resultantes de estas negociaciones. Una asociación precisa podrá elaborarse únicamente en base a los compromisos específicos contenidos en las Listas de los Miembros. Cabe señalar, sin embargo, que la salvaguardia especial en relación con los productos sujetos a arancelización puede afectar la evolución de las oportunidades de acceso a los mercados para muchos productos de interés de los países de la región, toda vez que esta disposición podría funcionar en forma equivalente a los derechos variables.

El proceso de arancelización también incluye disposiciones de acceso actual, es decir, existe el mantenimiento de oportunidades de importación que representen como mínimo las cantidades de importación correspondientes al periodo de base de 1986 a 1988, y disposiciones relativas a las oportunidades de acceso mínimo en las que las cantidades de acceso actual representen menos del 5 por ciento del consumo interno del mismo producto durante el periodo de base. Las oportunidades de acceso mínimo se aplicarán por medio de nuevos contingentes arancelarios, sobre una base n.m.f., a un tipo arancelario bajo o mínimo. La cantidad inicial del contingente representará el 3 por ciento del consumo interno y se elevará al 5 por ciento a fines del periodo de aplicación.

Podrán aplicarse las disposiciones especiales en materia de salvaguardia a los productos sujetos a arancelización si se incluye a este fin una nota en la Lista del Miembro (los productos sujetos únicamente a aranceles no podrán recibir el trato de salvaguardia especial).

### *Ayuda interna*

El Acuerdo prevé compromisos de reducción sobre todas las *medidas de ayuda interna* que se apliquen en favor de los productores agrícolas, excepto: I) aquellas que no tengan efectos de distorsión de la producción ni del comercio o, a lo sumo, los tengan en grado mínimo, y que se ajusten a los criterios básicos y a los criterios para las políticas específicas, es decir, políticas del "compartimento verde"; y II) algunas medidas de asistencia, directas o indirectas, adoptadas para fomentar el desarrollo agrícola y rural, que formen parte integrante de los programas de desarrollo de los países en desarrollo. El Acuerdo también establece disciplinas para garantizar que cualquier medida de ayuda interna en favor de los productores agrícolas, incluida cualquier modificación de las medidas existentes, se aplique de conformidad con las disciplinas en él contenidas.

Los tipos de políticas vigentes que el Acuerdo considera como políticas del compartimento verde incluyen: políticas de servicios generales (investigación, servicios de formación, etc.) y pagos directos a los productores (ayuda a los ingresos desconectada, programas de garantía de los ingresos, programas ambientales, programas de asistencia regional, etc.).

Las políticas que pueden clasificarse como políticas de desarrollo que están exentas de la reducción son las siguientes: las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general; la ayuda interna para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos; y las subvenciones a los insumos agrícolas para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos.

Los programas de ayuda interna se han desarrollado de tal forma en los países desarrollados en los últimos veinte años que cualquier intento de asociar su reducción y su eliminación estaba destinado a resultar en un acuerdo complejo y de difícil aplicación.

La importancia de esta parte del acuerdo reside en el hecho de que las políticas de ayuda interna quedan sometidas a disciplinas multilaterales. Los países de la región, en tanto que países en desarrollo, cuentan con una flexibilidad adecuada no solo para el cumplimiento de los compromisos que correspondan, sino también para la exclusión de ciertas políticas de apoyo al desarrollo de su sector agrícola.

Cualquier otra ayuda interna en favor de los productores agrícolas, es decir, las políticas del "compartimento ámbar" está sujeta a compromisos, en general mediante la reducción de la Medida Global de la Ayuda. Las políticas

de ayuda interna que no excedan del 5 por ciento del valor total de la producción de un producto, o sector de productos, no estarán sujetas a los compromisos de reducción (*disposición de mínimos*). En el caso de los países en desarrollo este porcentaje *de mínimos* se eleva a un 10 por ciento.

La MGA abarca principalmente los efectos de las políticas de precios administrados y los pagos directos no excluidos mediante la diferencia entre los precios internos y los precios externos. La MGA debe reducirse en un 20 por ciento durante el periodo de aplicación (13,3 por ciento durante diez años para los países en desarrollo). El periodo de base con respecto a la ayuda interna es 1986-88. Si la ayuda destinada a un producto tiene un nivel bajo (es decir, el 5 por ciento del valor de la producción en los países desarrollados y el 10 por ciento en los países en desarrollo), se aplica la cláusula *de mínimos*, en virtud de la cual un Miembro está facultado a no reducir esa ayuda en cualquier año del periodo.

### *Competencia de las exportaciones*

El Acuerdo establece compromisos de reducción sobre: el otorgamiento de subvenciones directas supeditadas a la actuación exportadora; la venta o colocación de existencias para la exportación a un precio inferior al precio comparable cobrado en el mercado interno; los pagos a las exportaciones financiados por los productores en virtud de medidas gubernamentales; las subvenciones destinadas a reducir los costos de comercialización de las exportaciones, incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes internacionales (excepto los servicios de promoción y asesoramiento en materia de exportaciones que son de fácil disponibilidad); las subvenciones para cubrir los costos de los transportes internos de los envíos de exportación; y las subvenciones de productos agropecuarios supeditadas a su incorporación a productos exportados.

Los países en desarrollo no están obligados a asumir compromisos respecto de las subvenciones destinadas a reducir el costo de la comercialización de las exportaciones ni las subvenciones para los costos de transporte interno.

Se establecen adicionalmente disposiciones destinadas a prevenir la elusión de los compromisos sobre subvenciones a la exportación. La ayuda alimentaria está excluida expresamente de estas disposiciones.

Las subvenciones directas a la exportación en términos de desembolsos presupuestarios deberán reducirse en un 36 por ciento durante el periodo de aplicación. Los países en desarrollo podrán efectuar reducciones de 24 por ciento. El volumen de exportaciones subvencionadas deberá reducirse en un 21 por ciento. El periodo de base para los compromisos sobre subvenciones a la exportación se extenderá de 1986 a 1990, y los compromisos de reducción han de ser aplicados por los países desarrollados y los países en desarrollo durante un periodo de seis y diez años, respectivamente. Los compromisos sobre subvenciones a la exportación incluirán los de no introducir o reintroducir subvenciones con respecto a productos para los cuales no se hayan concedido tales subvenciones durante el periodo de base. Los participantes podrán negociar compromisos adicionales para limitar o evitar subvenciones a las exportaciones destinadas a determinados mercados o regiones del mundo.

### *Cláusula de continuación*

La continuación del proceso de reforma, en este contexto, deberá tomar como punto de partida los resultados alcanzados durante el período de aplicación y en ningún caso podrán revertir a la situación imperante antes de la Ronda Uruguay.

El Acuerdo contiene una cláusula de continuación que requiere que un año antes del término del período de aplicación de seis años se inicien las negociaciones para proseguir el proceso de reforma. Dichas negociaciones se realizarán teniendo en cuenta: i) la experiencia adquirida en la aplicación del acuerdo; ii) los efectos de los compromisos de reducción; iii) las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los objetivos del proceso de reforma; y iv) qué nuevos compromisos son necesarios para alcanzar los objetivos de largo plazo.

El Acuerdo agrícola establece disciplinas adicionales en relación con el comercio de productos agrícolas. Los esquemas de subvenciones a la exportación se desarrollaron en paralelo a los sistemas de ayuda interna a los productores agrícolas. Los efectos de estas prácticas han producido distorsiones en los mercados mundiales, y efectos adversos en las exportaciones de muchos países productores eficientes de productos agropecuarios. La negociación de compromisos en esta área debía tomar en consideración intereses económicos creados y profundamente arraigados en muchos países desarrollados.

En estas circunstancias, el acuerdo agrícola de la Ronda Uruguay constituye un importante paso hacia el establecimiento de un sistema de comercio agrícola equitativo y orientado al mercado. Por otro lado, en esta área donde existe el mayor potencial de efectos adversos para los países en desarrollo importadores netos de alimentos, entre los cuales se encuentran algunos países de la región.

### *Cláusula de "paz"*

Las cláusulas de "paz" previstas en el Acuerdo incluyen lo siguiente: el entendimiento de que determinadas medidas disponibles al amparo del Acuerdo sobre Subvenciones no se aplicarán con respecto a las políticas del compartimento verde y a la ayuda interna y subvenciones a la exportación mantenidas en conformidad con los compromisos; el entendimiento de que se ejercerá la "debida moderación" en la aplicación de las medidas en materia de derechos compensatorios previstas en el Acuerdo General; y el establecimiento de límites en términos de la aplicabilidad de medidas en caso de anotación o menoscabo. Estas cláusulas de paz se aplicarán por un período de nueve años.

Las medidas de apoyo interno y las subvenciones a la exportación que se ajustan plenamente a los compromisos de reducción y otros criterios contenidos en el acuerdo no podrán ser objeto de cuestionamiento durante un período de nueve años.

Esta cláusula puede tener efectos negativos directos para algunos países productores agrícolas eficientes de la región, tanto en sus mercados internos como en sus mercados de exportación. Asimismo, debe notarse que la cláusula tiene una vigencia de nueve años, es decir, tres años más allá del final del período de aplicación.

***Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos***

Durante la aplicación del programa de reforma, los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos pueden experimentar efectos negativos sobre los suministros de alimentos en términos y condiciones razonables. La Decisión Ministerial estipula objetivos con respecto al suministro

de ayuda alimentaria, al suministro de productos alimenticios básicos en forma de donación completa, y a la ayuda para el desarrollo agropecuario. También se refiere a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial con respecto a la financiación a corto plazo de importaciones comerciales de alimentos. El Comité de la Agricultura, establecido en virtud del Acuerdo, supervisará el seguimiento de la Decisión

Esta Decisión cubre las preocupaciones manifestadas por algunos países de la región durante las negociaciones, en particular las relacionadas con los niveles de precios de las importaciones.

***Comité de la Agricultura***

En virtud del Acuerdo se establece un comité que supervisará la aplicación de los compromisos así como el seguimiento de la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Esta supervisión se realizará sobre la base de:

- i) la documentación que prepare la Secretaría de la OMC, y
- ii) las notificaciones que presenten los Miembros.

Desde un punto de vista institucional y de aplicación de los acuerdos sobre la agricultura, el Comité de la Agricultura creado en estos acuerdos es de importancia particular, toda vez que será el órgano institucional encargado de vigilar la aplicación de los acuerdos, incluyendo el proceso de notificaciones. Los trabajos del Comité irán sentando las bases para las negociaciones sobre la continuación del proceso de reforma.

***Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias***

En virtud del Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, los Miembros podrán aplicar solamente aquellas medidas sanitarias y fitosanitarias que sean necesarias para la protección de la sanidad de los alimentos, la salud de los animales y la preservación de los vegetales. Esas medidas se basarán dentro de lo posible en el análisis y la evaluación de datos científicos objetivos. El Acuerdo estimula a los gobiernos a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias nacionales que sean compatibles con las normas, directrices y recomendaciones internacionales. No obstante, el Acuerdo permite a los Miembros fijar el nivel de protección que ellos consideren convenientes, sobre la base de una evaluación adecuada de los riesgos existentes.

Los Miembros tendrán que aceptar que los diferentes métodos utilizados en los Miembros exportadores pueden proporcionar un nivel equivalente de protección. Al decidir entre las distintas medidas posibles que permiten

alcanzar el mismo nivel de inocuidad de los alimentos o de salud de los animales y preservación de los vegetales, los gobiernos han de aplicar aquellas que entrañen el *menor grado de restricción del comercio*, teniendo en cuenta su viabilidad técnica y económica.

El Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias requiere que los Miembros reconozcan zonas geográficas libres de determinadas plagas o enfermedades y que adapten sus prescripciones a las características de la zona de origen y de destino del producto. No obstante, no está autorizada la *discriminación injustificada*, sea en favor de los productores nacionales o entre los proveedores extranjeros.

Las prescripciones sanitarias y fitosanitarias que restrinjan el comercio deberán notificarse por conducto de la Secretaría de la OMC y de los servicios nacionales establecidos para responder a las solicitudes de información. Los Miembros también deberán permitir que se examine la forma en que aplican sus reglamentos sobre inocuidad de los alimentos, salud de los animales y preservación de los vegetales.

Se establecerá un Comité encargado de vigilar el cumplimiento del Acuerdo, examinar asuntos que pueden tener repercusiones en el comercio, y mantener una cooperación estrecha con las organizaciones técnicas competentes. Si se plantea una diferencia comercial con respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria, se seguirá el procedimiento normal de solución de diferencias en el contexto de la OMC y podrá solicitarse el asesoramiento de expertos técnicos.

### C. **ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO**

El Acuerdo Multifibras (AMF) ha estado en vigor durante más de 20 años como una excepción al principio básico de no discriminación establecido en el Acuerdo General. Durante este periodo, se han aplicado contingentes en el marco del AMF casi exclusivamente a las exportaciones de los países en desarrollo. El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la Ronda Uruguay establece un proceso de integración por el cual, durante un periodo de transición de diez años, dividido en tres etapas, los productos abarcados por el Acuerdo se integrarán progresivamente a las normas del GATT. Los productos no integrados en cada etapa, serán sujetos a un programa para liberalizar los contingentes existentes; es decir, los contingentes que se transfieran del anterior AMF.

Aun cuando este acuerdo este basado en el reconocimiento del derecho de los Gobiernos nacionales a adoptar medidas para la protección de la salud, etc., en sus territorios nacionales, es la primera vez que las medidas sanitarias y fitosanitarias se someten a disciplinas multilaterales, especialmente al mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio. Muchos países de la región han visto afectadas sus exportaciones por medidas de este tipo en sus mercados de exportación por lo cual se considera que el acuerdo brinda nuevas oportunidades de defensa de las exportaciones de la región.

Los países en desarrollo, en algunas ocasiones, han encontrado obstaculizado el acceso a los mercados para sus exportaciones agrícolas debido a restricciones sanitarias y fitosanitarias que no tenían la posibilidad de imponer. Muchos países en desarrollo han basado sus medidas sanitarias y fitosanitarias en las normas establecidas por instituciones internacionales, en particular las normas del Codex con respecto a la inocuidad de los alimentos, de modo que sus prescripciones, en general, podrían considerarse justificadas con arreglo a los términos del acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

A la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, todos los Miembros notificarán todas las restricciones vigentes en el sector de los textiles y el vestido, sean éstas bajo acuerdos bilaterales o medidas unilaterales al amparo del AMF, o medidas fuera del AMF. Todas las medidas serán puestas de conformidad con el nuevo acuerdo o eliminadas.

### *Proceso de Integración*

La integración del sector en el GATT se realizará de la siguiente manera: en primer lugar, el 1º de enero de 1995, cada parte integrará en el GATT productos de la lista específica que figura en el acuerdo y que hubieran representado no menos del 16 por ciento del volumen total de sus importaciones en 1990. Por integración se entiende la aplicación de las normas generales del GATT 1994 al comercio de esos productos.

Al comenzar la segunda etapa, el 1º de enero de 1998, se integrarán productos que hubieran representado no menos del 17 por ciento de las importaciones realizadas en 1990. El 1º de enero del año 2002, se integrarán productos que hubieran representado no menos del 18 por ciento de las importaciones realizadas en 1990. Todos los productos restantes se integrarán al finalizar el período de transición, esto es, el 1º de enero del año 2005. En cada una de las tres primeras etapas, se seleccionarán productos de cada una de las categorías siguientes: "toos" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

Todas las restricciones en el marco del AMF que estuvieran en vigor el 31 de diciembre de 1994 se mantendrán en el nuevo Acuerdo hasta que fueran suprimidas o hasta que los productos se integraran en el GATT. Respecto de los productos que siguieran sujetos a limitaciones, en cualquiera de las etapas, el Acuerdo establece una fórmula destinada a aumentar los coeficientes de crecimiento existentes. Así pues, en la etapa 1, y en el caso de cada restricción contenida anteriormente en los acuerdos bilaterales concertados al amparo del AMF y en vigor para 1994, el coeficiente de crecimiento anual no debería ser inferior al establecido para la restricción contenida anteriormente en el AMF, aumentado en un 16 por ciento. En la etapa 2 (años 1998 a 2001 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual deberían ser superiores en un 25 por ciento a los de la etapa 1. En la etapa 3 (años 2002 a 2004 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual deberían ser superiores en un 27 por ciento a los de la etapa 2. Debe destacarse que estos porcentajes son en relación con los porcentajes de crecimiento existentes.

Si bien el Acuerdo se centra en gran medida en la eliminación gradual de las restricciones aplicadas en el marco del AMF, reconoce asimismo que algunos Miembros pueden mantener restricciones distintas de las aplicadas

**El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido marca una etapa histórica en el comercio internacional en este sector. El nuevo régimen tiene un carácter de transición durante un período de aplicación de diez años y en el acuerdo se indica claramente que no será renovable.**

**El Acuerdo constituye un marco de desmantelamiento de restricciones que concilia en cierto grado entre los intereses de los países importadores y los países en desarrollo exportadores. Desde esta perspectiva, sus efectos -en favor de los países importadores o en favor de los países en desarrollo exportadores- dependerán de su funcionamiento y de la participación de sus Miembros.**

**Los efectos de este Acuerdo producirán también cambios sustanciales en los mecanismos de comercialización existentes para los productos textiles y del vestido, a los que deberán ajustarse los exportadores.**

**En este sentido, es necesario una participación activa de los países de la región en la aplicación y la consecución del proceso de integración, en particular, tomando en consideración el reforzamiento de las reglas del GATT y otras áreas, incluidas las salvaguardias.**

en el marco de dicho instrumento y que no se justifiquen en virtud de una disposición del Acuerdo General. Estas restricciones también se pondrán en conformidad con el Acuerdo General en el plazo de un año contado a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo o se suprimirán gradualmente en un plazo no superior a la duración del Acuerdo (esto es, para el año 2005).

### *Salvaguardia de transición*

Se incluye un mecanismo de salvaguardia de transición que podría aplicarse a los productos que no estuvieran integrados en el GATT en cualquiera de las etapas. Se podrían tomar medidas en el marco del mecanismo de salvaguardia contra los distintos países exportadores, si el país importador demostrara que las importaciones totales de un producto en su territorio aumentaron en tal cantidad que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional de que se trata, y que hubo un incremento brusco y sustancial de las importaciones procedentes del país de que se trata.

Podrían adoptarse medidas en el marco del mecanismo de salvaguardia por mutuo acuerdo, tras la celebración de consultas, o unilateralmente, pero con sujeción a examen por el Órgano de Supervisión de los Textiles. De tomarse una medida, se debería fijar para las limitaciones un nivel que no fuera inferior al nivel efectivo de las exportaciones o importaciones procedentes del país afectado durante el periodo de 12 meses que finalizara dos meses antes del mes en que se hubiera hecho una solicitud de consultas. Las limitaciones de salvaguardia podrían permanecer en vigor por un plazo de hasta tres años, no prorrogable, o hasta que el producto fuera eliminado del ámbito de aplicación del acuerdo (esto es, hasta que quedara integrado en el GATT), si ello tuviera lugar antes.

### *Elusión*

El Acuerdo comprende disposiciones destinadas a hacer frente a la posible elusión de compromisos mediante la reexportación, la desviación, la declaración falsa sobre el país o lugar de origen o la falsificación de documentos oficiales.

### *Acceso a los mercados*

El Acuerdo estipula asimismo que, como parte del proceso de integración, todos los Miembros tomarán las medidas que sean necesarias, en la esfera de los textiles y el vestido, para respetar las normas y disciplinas del GATT con objeto de mejorar el acceso a los mercados, garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

## *Exámenes del Consejo del Comercio de Mercancías*

En el contexto del examen general de la aplicación del Acuerdo que ha de llevar a cabo el Consejo del Comercio de Mercancías antes del final de cada etapa del proceso de integración, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará por consenso las decisiones que estime oportunas para garantizar que no se menoscabe el equilibrio de derechos y obligaciones. Además, el Órgano de Solución de Diferencias, podrá autorizar un ajuste del coeficiente anual de crecimiento aplicable a los contingentes, durante la etapa siguiente al examen, respecto de cualquier Miembro que, según se haya constatado, no cumpla las obligaciones por él asumidas en virtud de este Acuerdo.

## *Órgano de Supervisión de los Textiles*

Se establecerá un Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos y de preparar los informes para los exámenes generales mencionados *supra*. El OST ejercerá también funciones de solución de diferencias, emitirá recomendaciones y vigilará su cumplimiento. Los Miembros podrán recurrir al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, y al Artículo XXIII del GATT 1994 en todo momento.

## *Trato especial*

El Acuerdo contiene disposiciones en las que se prevé un trato especial para determinadas categorías de países. El Acuerdo establece categorías de Miembros que deben recibir mejor trato que el prescrito en otros casos por las normas del Acuerdo:

- los pequeños abastecedores y los nuevos exportadores, a quienes se debe permitir el desarrollo de oportunidades de mercado comercialmente importantes.
- Miembros que no hayan participado en el AMF IV. Esto se refleja en términos concretos en los plazos previstos para las notificaciones.
- Miembros productores y exportadores de algodón.
- Miembros productores y exportadores de lana.
- Países menos adelantados.

## *Situaciones especiales*

Se prevén plazos más largos para el cumplimiento de determinadas obligaciones con respecto a los Miembros que no mantenían restricciones en el marco del AMF. Por consiguiente, los países desarrollados Miembros que mantengan restricciones en el marco del AMF están obligados a notificar detalles completos de su programa de integración seis meses antes de la entrada en vigor del Acuerdo. En cuanto a los demás miembros del AMF anterior (la mayoría de los cuales son países en desarrollo), esa notificación debe efectuarse ocho meses más tarde (es decir, dos meses después de la entrada en vigor del Acuerdo), y con respecto a los países que no eran miembros del AMF, 18 meses más tarde (es decir, al término del primer año de aplicación).

Los miembros del AMF que mantengan restricciones no tendrán derecho a aplicar el mecanismo de salvaguardia específico de transición. Los miembros del AMF que no mantengan restricciones (la mayoría de los cuales son países en desarrollo) tendrán un plazo de 60 días contados a partir de la entrada en vigor, y los países no miembros del AMF, un plazo de seis meses, para notificar si desean o no reservarse el derecho de aplicar ese mecanismo.

#### **D. ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

El Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Obstáculos Técnicos al Comercio aclara y amplía el Acuerdo de la Ronda de Tokio, pero no altera fundamentalmente sus objetivos ni sus obligaciones principales. El Acuerdo de la Ronda de Tokio ha atraído más apoyo de los países en desarrollo que cualquier otro Código resultante de esas negociaciones; son signatarios la Argentina, el Brasil, Corea, Chile, Egipto, Filipinas, Hong Kong, la India, Indonesia, Malasia, Marruecos, México, Pakistán, Rwanda, Singapur, Tailandia y Túnez, y otros 17 países son observadores.

**El Acuerdo de la Ronda Uruguay mejora el Acuerdo de la Ronda de Tokio porque:**

i) refuerza las obligaciones para garantizar que los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad no creen obstáculos no arancelarios innecesarios al comercio;

ii) extiende esas obligaciones de manera más clara a las instituciones públicas locales y a las instituciones no gubernamentales;

iii) alienta al reconocimiento mutuo de los reglamentos técnicos y normas de otros países, así como a los procedimientos de evaluación de la conformidad; y

iv) impone nuevas disciplinas al establecimiento voluntario de normas.

La importancia de este Acuerdo reside en el hecho de que las normas técnicas y los procesos de verificación de la conformidad tienen un potencial para convertirse en barreras injustificadas al comercio. Por otra parte, teniendo en cuenta que los avances tecnológicos son generados en los países desarrollados, este acuerdo brinda una oportunidad para los países de la región de mantenerse informados sobre las nuevas regulaciones y normas técnicas, de influir en su creación y su aplicación, y beneficiarse del vasto cúmulo de información tecnológica que será generado en el marco del Comité correspondiente.

En este Acuerdo se establece que ni los reglamentos técnicos y normas ni los procedimientos de prueba y certificación creen obstáculos innecesarios al comercio. Sin embargo, se reconoce que los países tienen el derecho de establecer los niveles que estimen apropiados para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, la preservación de los vegetales o la protección del medio ambiente, y que no debe impedírseles que adopten las medidas necesarias para garantizar esos niveles de protección. Por consiguiente, el Acuerdo alienta a los países a utilizar las normas internacionales cuando éstas sean apropiadas, pero no les exige que modifiquen sus niveles de protección como consecuencia de la normalización.

El Acuerdo revisado abarca los procesos y métodos de producción en relación con las características del propio producto. Trata con mayor extensión el tema de los procedimientos de evaluación de la conformidad y da mayor precisión a las disciplinas. Las disposiciones aplicables a las instituciones públicas locales e instituciones no gubernamentales en materia de notificación se desarrollan con más detalle que en el Acuerdo de la Ronda de Tokio.

Figura anexo al Acuerdo un Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas por las instituciones de normalización, abierto a la aceptación por las instituciones tanto del sector público como del sector privado.

Las disposiciones relativas a la asistencia técnica y al trato especial y diferenciado para los países en desarrollo no han cambiado en el Acuerdo de la Ronda Uruguay. Otorgan, en particular, más flexibilidad para los países en desarrollo en la aplicación del Acuerdo, y requieren que los países industrializados presten especial atención a los intereses comerciales de los países en desarrollo al aplicar sus reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad.

Se establece un Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

#### **E. MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO**

Este Acuerdo reitera las disciplinas y obligaciones contenidas en los Artículos III y XI del GATT 1947. La importancia del Acuerdo reside en el proceso de notificación y eliminación de las medidas en materia de inversión mencionadas en la lista ilustrativa anexo al Acuerdo. Puede señalarse que los países en desarrollo obtuvieron un período de transición más largo que los países desarrollados, y que dicho período de transición puede extenderse. Los países de la región y otros países en desarrollo con especiales intereses en materia de recursos naturales, deben estar atentos a que no se otorgue a este Acuerdo una interpretación que les impida ejercer libremente su derecho de otorgar concesiones respecto de la explotación de dichos recursos naturales.

La revisión del Acuerdo será llevada a cabo por el Consejo de Comercio de Mercancías después de cinco años, con el objetivo ya establecido de "determinar si debe complementarse con normas sobre políticas de inversión y de competencia internacional". La participación de los países de la región deberá ser activa.

En el Acuerdo se reconoce que algunas medidas en materia de inversiones pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio. Se dispone que ninguna parte contratante aplicará medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que sean incompatibles con los artículos III (trato nacional) y XI (prohibición de las restricciones cuantitativas) del Acuerdo General. A tal efecto, se adjunta al Acuerdo una lista ilustrativa de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que se conviene son incompatibles con los citados artículos. En la lista se incluyen las medidas que existen que una empresa comore determinados niveles de productos de origen nacional ("prescripciones en materia de contenido nacional") o que limitan el volumen o el valor de las importaciones que esa empresa puede comorar o utilizar a una cantidad relacionada con el nivel de los productos que exporte ("prescripciones en materia de nivelación del comercio").

El Acuerdo requiere la notificación obligatoria de todas las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio no conformes y su eliminación en un plazo de dos años en el caso de los países desarrollados, de cinco años en el de los países en desarrollo y de siete años en el de los países menos adelantados. Se establecería un Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, que, entre otras cosas, vigilaría la aplicación de esos compromisos.

Se reconoce expresamente el derecho de los países en desarrollo Miembros de aplicar temporalmente las MC que figuran en la lista ilustrativa en conformidad con lo dispuesto por el artículo XVIII.C (protección de industrias nacientes) y por las normas del GATT en materia de medidas de salvaguardia por motivos de balanza de pagos (es decir, el artículo XVIII.B, la Declaración de 1979 y el Entendimiento de la Ronda Uruguay).

Por decisión del Consejo del Comercio de Mercancías, se podrá prorrogar el período de transición antes mencionado para los países en desarrollo Miembros que demuestren que tropiezan con particulares dificultades para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo. A los efectos de su análisis de esta cuestión, el Consejo tomará en consideración las necesidades individuales del Miembro de que se trate en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

En el Acuerdo también se prevé un estudio ulterior a fin de determinar si debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia en términos más generales.

Se establece un Comité sobre las Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio.

#### **F. ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI (ANTIDUMPING)**

El artículo VI del Acuerdo General otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su "valor normal" (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora. El primer llamado "Código Antidumping" fue negociado durante la Ronda Kennedy y posteriormente perfeccionado en la Ronda Tokio. Durante la Ronda Uruguay, este Acuerdo fue revisado y renegotiado, incorporándosele disciplinas adicionales así como disposiciones que respondían a la experiencia obtenida durante el funcionamiento del anterior Acuerdo.

#### ***Disciplinas adicionales***

Las disciplinas adicionales contenidas en el Acuerdo comprenden las siguientes:

- una metodología más detallada para el cálculo del margen de dumping, y en general una disciplina más estricta en lo tocante a los datos que se han de utilizar a efectos de dicho cálculo; detalladas para la determinación de la existencia de daño, en particular por lo que se refiere a la amenaza de daño;
- una definición de lo que se entiende por productores vinculados a exportadores o a importadores;
- la especificación de lo que se considera, para que se ponga fin a una investigación, un margen de dumping *de mínimos* y un volumen insignificante (se pondrá así fin a todo caso antidumping planteado si el margen de dumping o el porcentaje del volumen de las importaciones procedentes de un determinado país en el mercado del país importador resultan inferiores a los niveles máximos especificados);
- disciplinas más estrictas en materia de iniciación y procedimiento de la investigación, aplicación de medidas provisionales y asunción por los exportadores de compromisos relativos a los precios;

- plazos máximos para dar por concluida una investigación, hacer las devoluciones que procedan y mantener en vigor medidas antidumping;
- mayor transparencia en el procedimiento seguido por las autoridades investigadoras y en los avisos públicos;

- disciplinas en lo que concierne a la aplicación de derechos antidumping a más exportadores o productores que no hayan sido individualmente objeto de investigación;

- prescripciones más detalladas para la determinación de la existencia de daño, especialmente en lo que se refiere a la amenaza de daño;

- un procedimiento acelerado de examen en el caso de los productores que no hayan exportado durante el periodo de investigación el producto de que se trata;

- el examen por las autoridades del país importador del mantenimiento de las medidas antidumping en vigor; y

- la disposición sobre revisión judicial interna.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es *de mínimos* (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3 por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de

El resultado de las negociaciones en esta área es un acuerdo más completo que el existente. En particular, tanto en este acuerdo, como en los relativos a Subvenciones y medidas compensatorias y Salvaguardias, se introducen disposiciones más detalladas sobre los procedimientos internos para la aplicación del acuerdo.

Las disciplinas reforzadas detalladas en el acuerdo, en particular aquellas relativas a la metodología para el cálculo de dumping, la relación causal entre el dumping y el daño, la suspensión de investigaciones en casos "de mínimos", los plazos máximos y la eliminación de derechos antidumping, proporcionan un marco de mayor certidumbre y seguridad para las exportaciones de los países de la región.

Por otra parte, a la luz de los procesos de apertura de sus mercados, el acuerdo antidumping proporciona también un poderoso instrumento a los países de la región para la protección de sus producciones nacionales en contra de prácticas desleales de comercio.

Al final de las negociaciones, se introdujo una disposición relacionada con el Sistema de Solución de Diferencias mediante la que se establecen lineamientos para la consideración de las cuestiones por los grupos especiales. Estos lineamientos incorporan la determinación, por el grupo especial, de que si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y llegado a una evaluación imparcial, una conclusión distinta del grupo especial no servirá para invalidar la evaluación de las autoridades. Adicionalmente, si el grupo especial determina que una disposición del acuerdo puede prestarse a varias interpretaciones, y las autoridades han adoptado una medida basada en una de esas interpretaciones, declarará que dicha medida está en conformidad con las disposiciones del acuerdo. Esta cláusula se revisará después de un periodo de cinco años para determinar si es susceptible de aplicación general.

La cuestión de la elusión de los derechos antidumping se remitió, para su resolución, al Comité de Prácticas Antidumping.

manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

### **G. ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII (VALORACIÓN EN ADUANA)**

Las disposiciones de este Acuerdo no fueron objeto de negociaciones en la Ronda Uruguay. Sin embargo, se analizaron las causas de la escasa participación de los países en desarrollo en este Acuerdo. Muchos países entendían que estas disposiciones podían interpretarse en el sentido de que las administraciones de aduanas no pueden solicitar a los importadores otras informaciones más que las incluidas en las facturas y deben aceptar el valor declarado como correcto, salvo cuando puedan probar que el valor de la factura está distorsionado por las circunstancias, mencionadas en el Acuerdo.

Para responder a esta situación se incluyó en el Acta Final una decisión que interpreta el Acuerdo.

La Decisión relativa a la Valoración en Aduana otorgará a las administraciones de aduanas la posibilidad de solicitar más informaciones a los importadores cuando estos tengan razones para dudar de la exactitud del valor declarado. Si, a pesar de las informaciones recibidas, la administración de aduanas sigue teniendo dudas razonables, se podrá considerar que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede ser determinado sobre la base del valor declarado y será preciso establecerlo teniendo en cuenta las

disposiciones del Acuerdo. Además, en los dos textos que acompañan la Decisión se encuentran aclaraciones con respecto a las disposiciones del Acuerdo aplicables a los países en desarrollo y relativas a los valores mínimos y a las importaciones realizadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos o concesionarios exclusivos.

El sistema comprendido en el Acuerdo se atiene, en lo posible, a las circunstancias comerciales reales y establece cinco métodos de valoración que deben aplicarse en el orden en que se mencionan a continuación: valor de transacción de la mercancía misma; valor de transacción de mercancías idénticas; valor de transacción de mercancías similares; el método deductivo y el método del valor reconstruido. Se han establecido normas detalladas con respecto a la aplicación de estos cinco métodos de valoración. Además, se han formulado normas generales relativas a los derechos de los funcionarios de aduana y de los importadores, a la conversión de la moneda, al régimen aplicable a la información confidencial, al derecho de recurso contra la determinación del valor en aduana y a la publicación de leyes, reglamentos y decisiones judiciales.

La mayoría de los países de la región deberán cambiar su sistema de Valoración en Aduana pasando del sistema de valoración de Bruselas basado en la noción de valor teórico al sistema del acuerdo de valoración basado en la noción positiva o de valor de transacción. Sin embargo, el Acuerdo de Valoración en Aduana otorga a los países en desarrollo mecanismos muy flexibles para realizar esta transición. Por otra parte, la Decisión incluida en el Acta Final establece una interpretación del acuerdo que otorga a las administraciones de aduanas la facultades necesarias para verificar el valor de transacción declarado por los importadores a través de procedimientos muy detallados.

Los países en desarrollo Miembros podrán reservarse el derecho de valorar las mercancías importadas basándose en el precio unitario al que se venden después de importadas siempre que hayan sido objeto de transformación en el país de importación. En este caso, este método de valoración se aplicará independientemente de que lo solicite o no el importador (los países desarrollados Miembros también pueden hacerlo previa solicitud del importador).

Los países en desarrollo Miembros que no sean signatarios del Acuerdo de 1979 sobre Valoración Aduanera, pero que hayan aceptado el Acuerdo por el que se establece la OMC, podrán retrasar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre valoración en aduana por un período de cinco años.

Adicionalmente, los países en desarrollo Miembros que no sean signatarios del Acuerdo de 1979 pero que hayan aceptado el Acuerdo por el que se establece la OMC tendrán, además del período de cinco años mencionado, un período de tres años para dar cumplimiento a los artículos relacionados con la metodología del valor reconstruido.

Los países en desarrollo Miembros tienen la posibilidad de solicitar una prórroga del período mencionado en el párrafo 1 del artículo 21.

Si bien se prohíbe el sistema de determinación del valor basado en valores mínimos, los países en desarrollo Miembros podrán formular una reserva que les permita mantener, de manera limitada y transitoria y en las condiciones que se acuerden en el Comité, el sistema de valores mínimos establecidos oficialmente. Esto significa que, un nuevo país en desarrollo Miembro que decida invocar el párrafo 1 del artículo 21 tendrá derecho a mantener ese sistema durante el período de prórroga de cinco años.

Si un país en desarrollo Miembro considera que la no inclusión en el valor en aduana de los descuentos y comisiones especiales obtenidos por los agentes, distribuidores o concesionarios exclusivos le plantea problemas, podrá solicitar que se realice un estudio con miras a encontrar las soluciones más oportunas.

#### **H. ACUERDO SOBRE INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN**

La inspección previa a la expedición consiste en la práctica de emplear empresas especializadas para verificar los pormenores - esencialmente el precio, la cantidad y la calidad - de las mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de países en desarrollo tiene como finalidad salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, evitar la fuga de capitales y los fraudes comerciales así como la evasión de los derechos de aduanas) y contrarrestar las deficiencias de las infraestructuras administrativas.

Este Acuerdo se aplica a la inspección previa a la expedición prescrita por un gobierno importador miembro de la OMC y realizada en el territorio de un Miembro exportador. El gobierno del Miembro importador se denomina Miembro usuario. El Preámbulo se refiere solamente a los países en desarrollo como usuarios de la inspección previa a la expedición.

**El Acuerdo establece un marco internacional de derechos y obligaciones de los Miembros exportadores y de los Miembros usuarios. Reconoce que los principios y obligaciones del GATT 1994 son aplicables a las actividades de las entidades de inspección previa a la expedición que se realizan por prescripción de los gobiernos Miembros de la OMC. Las**

**Los países de la región que recurran a la inspección previa a la expedición deberán someterse a las disposiciones del presente Acuerdo entre las que se encuentre un procedimiento de examen independiente con su mecanismo de solución de diferencias particular en caso de discrepancia con respecto a los resultados de una inspección.**

**disposiciones del Acuerdo, además, tienen por objeto asegurar que la inspección previa a la expedición no cree dificultades a los comerciantes más allá de lo estrictamente necesario para llevar a cabo la inspección, y establece los parámetros en cuyo marco las entidades de inspección previa a la expedición pueden operar por prescripción de un gobierno en el territorio de otros gobiernos. En consecuencia, con respecto a los gobiernos usuarios, el Acuerdo contiene disposiciones sobre no discriminación, trato nacional, publicación de leyes y reglamentos relativas a la inspección previa a la expedición, disposiciones encaminadas a facilitar el acceso a los exportadores a toda la información necesaria para cumplir los requisitos del país importador con respecto a la inspección previa, disposiciones encaminadas a evitar que la inspección ocasione demoras innecesarias, disposiciones sobre protección de la información comercial confidencial, normas aplicables a las inspecciones de la calidad y la cantidad, y disposiciones encaminadas a evitar los conflictos de intereses. También se imponen obligaciones a los gobiernos exportadores con respecto a la transparencia y la no discriminación, así como la obligación de prestar asistencia técnica a quienes la soliciten, en forma bilateral, plurilateral o multilateral.**

**Con respecto al elemento de verificación de precios de la inspección previa a la expedición, además del relativo a la valoración en aduana, el Acuerdo estipula que se utilizarán únicamente los precios que ofrezcan una base válida de comparación; que los precios a los que se ofrezcan mercancías para la exportación a países que no sean el país importador que ordena la inspección no se utilizarán para imponer arbitrariamente el precio más bajo; tampoco se utilizarán a efectos de la verificación el precio de venta en el país de importación, ni el precio de las mercancías vendidas para exportación en un país distinto del país de exportación. Con respecto a la verificación de precios llevada a cabo a efectos de valoración en aduana, las obligaciones de los Miembros usuarios serán aquellas que hayan aceptado en el marco del GATT 1994 y de otros Acuerdos Comerciales Multilaterales incluidos en el anexo I A del Acuerdo por el que se establece la OMC.**

**Con respecto a la solución de diferencias, el Acuerdo establece un sistema que consta de tres fases. En primer lugar, un procedimiento interno de las entidades de inspección previa a la expedición en el que se examinan las quejas formuladas por los exportadores. En segundo lugar, un procedimiento de examen independiente, administrado conjuntamente por una organización que represente a las entidades de inspección previa a la expedición y una organización que represente a los exportadores. El objetivo es prever la rápida solución de las diferencias que se planteen entre un exportador y una entidad previa a la expedición en caso de que fracase el procedimiento de examen interno. Las conclusiones del examen independiente son obligatorias para el exportador y para la entidad de inspección previa a la expedición. En tercer lugar, es aplicable el procedimiento normal de solución de diferencias en el marco de la OMC a las diferencias que se planteen entre los gobiernos con respecto a la aplicación del Acuerdo sobre la Inspección Previa a la Expedición.**

## I. ACUERDO SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN

El acuerdo tiene por objeto armonizar a largo plazo las normas de origen, aparte de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias, y velar por que tales normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio.

El Acuerdo abarca las normas de origen aplicables en todas las situaciones (tales como otorgamiento del trato n.m.f., medidas antidumping y compensatorias, medidas de salvaguardia, restricciones discriminatorias), fuera del contexto de los regimenes comerciales que conceden preferencias. En consecuencia, las disposiciones centrales del Acuerdo no se aplican en el contexto de sistemas por los que se otorgan preferencias a los países en desarrollo, tales como el Sistema Generalizado de Preferencias o el Convenio de Lomé. No obstante, una Declaración Común acerca de las normas de origen preferenciales que figura en un anexo del Acuerdo aplica algunas de sus directrices más generales a las normas de origen preferenciales.

El Acuerdo contiene dos conjuntos de disposiciones. Por una parte, establece un programa de trabajo, que se llevará a cabo con el Consejo de Cooperación Aduanera, conducente a la armonización de todas las normas de origen aplicables en el contexto de los regimenes de comercio no preferenciales. En consecuencia, en esos regimenes, en lo que respecta a un único producto, se aplicará la misma norma en todos los países y en todos los contextos. Las normas armonizadas, en la medida posible, se basarán en el criterio de cambio de la clasificación arancelaria correspondiente a ese producto, utilizando la nomenclatura del Sistema Armonizado.

Por otra parte, el Acuerdo contiene disposiciones relativas a la administración de las normas de origen. Estas disposiciones tienen por objeto garantizar que las normas de origen no se utilicen como instrumentos de política comercial ni surtan efectos de restricción o distorsión del comercio. El Acuerdo contiene además disposiciones encaminadas a definir con exactitud los criterios en los que se basan las normas de origen, incluida una indicación de los elementos que confieren origen (en lugar de aquellos que no lo confieren); y disposiciones sobre publicación de leyes y reglamentos relativos a las normas de origen; no discriminación; imparcialidad; aplicación no retroactiva de las nuevas normas de origen y de las enmiendas de las normas vigentes; revisión judicial independiente de las determinaciones del origen; protección de la información confidencial y notificación a la Secretaría de la OMC. Las diferencias entre las disposiciones relativas a la administración de las normas de origen antes y después de la finalización del programa de armonización reflejan el hecho de que, si bien se aplicarán normas de origen diferentes

La elaboración de normas de origen armonizadas, transparentes, previsibles, coherentes, que no se empleen como obstáculos innecesarios al comercio y que no dañen ni disminuyan los derechos de los Miembros de la OMC es un elemento positivo para el comercio de los países de la región. Sin embargo, se debe destacar que el Acuerdo sobre Normas de Origen no se aplica a las normas de origen para efectos de acuerdos y de esquemas preferenciales. En consecuencia, las obligaciones del Acuerdo se habrán de aplicar a las importaciones que los países de la región efectúan desde los países desarrollados -en régimen de MFN- y a la mayoría de las importaciones que los países desarrollados efectúan desde los países de la región bajo esquemas preferenciales. Para estas últimas el Acta Final incluye una declaración común en la que los Miembros acuerdan velar por el respeto de determinadas disposiciones.

antes de la aplicación de los resultados del programa de trabajo, todos los Miembros de la OMC deben aplicar las mismas normas de origen armonizadas una vez que éste se haya ultimado.

La Declaración Común que figura en el anexo del Acuerdo, aborda aquellas disposiciones del Acuerdo que pueden también resultar aplicables en el contexto de los regímenes de comercio preferenciales. Se trata de disposiciones relacionadas con una definición precisa de los criterios en los que se basan las normas de origen, incluida una indicación de los elementos que confieren origen (en lugar de aquéllos que no lo hacen); la publicación de leyes y reglamentos sobre las normas de origen; la aplicación no retroactiva de las normas de origen y de las enmiendas a las normas vigentes; la revisión judicial independiente de las determinaciones de origen; la protección de la información confidencial; y la notificación a la Secretaría de la OMC.

## **J. ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRÁMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN**

La principal finalidad del Acuerdo de la Ronda de Tokio sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación es asegurar que los procedimientos para el otorgamiento de licencias de importación no actúen como restricciones adicionales a las importaciones además de aquellas que el sistema de licencias administra. Interpreta las disposiciones pertinentes del Acuerdo General en el contexto del trámite de licencias de importación; simplifica, aclara

y minimiza los requisitos administrativos necesarios para obtener las licencias de importación y facilita el acceso a la información sobre los requisitos para la tramitación de licencias.

La adopción de este Acuerdo implica la adecuación de las legislaciones y reglamentaciones existentes para la emisión de licencias automáticas y no automáticas de importación. Todos los Miembros habrán de responder un cuestionario anual sobre los procedimientos establecidos en sus legislaciones. Se proveen procedimientos de notificación y contranotificación sobre las reglamentaciones y procedimientos para el trámite de licencias de importación.

El acuerdo revisado refuerza las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación -que en cualquier caso se utilizan mucho menos ahora que antes- y aumenta la transparencia y la previsibilidad. Por ejemplo, en el acuerdo se dispone que las partes publiquen suficiente información para que los comerciantes sepan sobre qué base se exigen las licencias. Contiene normas reforzadas en lo que respecta a la notificación del establecimiento de procedimientos para el trámite de licencias de importación o de la modificación de estos procedimientos. Da asimismo orientaciones sobre la evaluación de las solicitudes.

Las disposiciones generales definen el trámite de licencias de importación e intentan reducir las posibilidades de discriminación o discrecionalidad administrativa con respecto a esos trámites. Incluyen disposiciones sobre: aplicación neutral y administración equitativa de los procedimientos para el trámite de licencias; publicación anticipada de toda la información necesaria para cumplir los requisitos relativos al trámite de licencias; simplificación de las solicitudes y procedimientos; establecimiento de un plazo mínimo para la presentación de solicitudes; asignación de divisas para las importaciones sujetas a licencias; y protección de la información confidencial.

En lo que se refiere a las licencias automáticas, en el acuerdo revisado se establecen criterios para considerar que éstas no tienen efectos de restricción del comercio. Con respecto a las licencias no automáticas, la carga administrativa que pueda representar para importadores y exportadores debe limitarse a lo absolutamente necesario para administrar las medidas a las que se apliquen. En el acuerdo revisado se fija también un plazo máximo de 60 días para el examen de las solicitudes.

Con respecto a las disposiciones específicas, el acuerdo estipula las condiciones necesarias para el otorgamiento de una licencia y la duración de los procedimientos que se deben seguir para que el trámite de licencias de importación se considere automático. Los países en desarrollo podrán demorar la aplicación de estos requisitos por un plazo máximo de dos años. Con respecto al trámite de licencias no automáticas, el Acuerdo contiene disposiciones sobre:

- la relación entre los procedimientos del trámite de licencias y las medidas que administran;
- la transparencia con respecto a la concesión de licencias y los detalles administrativos del sistema de licencias (incluida, cuando correspondiera, la administración de contingentes);
- las condiciones requeridas para obtener una licencia;
- el período de validez de la licencia;
- el volumen de las importaciones para las que se concede la licencia;
- la repartición de licencias entre los importadores existentes y los nuevos importadores, incluida la consideración especial de las importaciones procedentes de países en desarrollo y en particular de países menos adelantados; y
- el plazo de tramitación de las solicitudes.

El Acuerdo requiere que todos los Miembros cumplan íntegramente y prontamente el cuestionario anual sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.

#### **K. ACUERDO DE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS**

El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias se basa en el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII, que se negoció en la Ronda de Tokio.

Este texto impone disciplinas encaminadas a garantizar que las subvenciones no afecten negativamente a los intereses de los Miembros de la OMC. También impone disciplinas encaminadas a garantizar que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificadamente el comercio y constituyan una ayuda para los productores perjudicados por subvenciones. El Acuerdo reconoce además que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.

En relación con el Acuerdo General y con el Código de la Ronda de Tokio, el Acuerdo comprende varios elementos nuevos. Contrariamente a sus predecesores, el acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención "específica": en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención. Únicamente las subvenciones específicas quedarían sujetas a las disciplinas previstas en el acuerdo.

En el acuerdo se establecen tres categorías de subvenciones. En primer lugar, se enuncian las subvenciones "prohibidas", a saber: las subvenciones supeditadas *de jure o de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre otras varias condiciones. Las subvenciones prohibidas son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y si se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser especificado, inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas. (En la sección "Solución de diferencias" se dan detalles sobre el procedimiento.)

La segunda categoría es la de las subvenciones "recurribles". En el acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General (en particular las ventajas de las concesiones arancelarias consolidadas) o perjuicio grave a los intereses de otro miembro. Se presumirá que hay "perjuicio grave", entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención *ad valorem*

El Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias constituye un avance de importancia sustancial en el tratamiento de estos instrumentos a nivel multilateral. Por primera vez se adoptan definiciones precisas sobre lo que constituye una subvención, sobre el concepto de competitividad, y sobre el concepto de subvenciones específicas, y se establecen categorías de subvenciones "prohibidas, recurribles y no-recurribles", y categorías de países en desarrollo, sujetos o no a la prohibición de las subvenciones a la exportación, basadas en criterios cuantitativos. Al igual que en el caso de Antidumping, se detalla la metodología para el cálculo de las subvenciones y se refuerza el vínculo entre la subvención y la determinación de la existencia de daño. Adicionalmente, se detallan también los procedimientos de iniciación y suspensión de investigaciones, definiéndose también lo que se entiende por *producción nacional* para efectos de la investigación.

Este Acuerdo, en conjunción con el Acuerdo sobre Antidumping, pone a disposición de los países de la región poderosos instrumentos de defensa de sus intereses en contra de una "competencia desleal". La utilización eficaz de este instrumento depende del desarrollo de una legislación que permita hacer recurso a medidas efectivas acordes con las nuevas reglas internacionales.

Por otra parte, es importante que los países de la región conozcan a fondo las implicaciones de estos acuerdos para evitar que los mismos sean utilizados como instrumentos proteccionistas por los Miembros de la OMC, y que participen activamente en su administración y gestión. Es también indispensable conocer los recursos de solución de diferencias para la defensa de sus intereses de exportación en esta área.

aplicada a un producto supera el 5 por ciento. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

La tercera categoría es la de las subvenciones no recurribles, que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tipo de asistencia para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación.

Parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. En el acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor del 1 por ciento *ad valorem*) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los 18 meses. Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.

En el Acuerdo se han reforzado las disposiciones relativas al cálculo de la cuantía de determinadas subvenciones, a la determinación de la existencia de daño, al procedimiento de iniciación y realización de las investigaciones, a las condiciones con arreglo a las cuales se pone fin a una investigación (es decir, las disposiciones *de mínimos*), al establecimiento de medidas compensatorias (provisionales y definitivas, así como compromisos relativos a los precios) y al examen y la duración de las mismas. Entre las demás disposiciones cabe citar las que prevén un procedimiento acelerado de examen en el caso de los exportadores no incluidos en la investigación inicial, avisos públicos de carácter más detallado y una revisión judicial interna. El Acuerdo amplía además el número de insumos para exportación que pueden disfrutar de ventajas fiscales sin que éstas se consideren una subvención a la exportación.

El Acuerdo da respuesta a las preocupaciones de los países importadores en cuanto a la elusión de derechos compensatorios por los exportadores, pues prevé la posibilidad de establecer derechos compensatorios para contrarrestar la elusión.

El Acuerdo clasifica a los países en desarrollo en dos categorías. La primera, definida en el Anexo VII, está constituida por los países menos adelantados, así como, hasta el momento en que su PNB por habitante alcance la cifra de 1.000 dólares anuales, por ciertos otros países en desarrollo ahí enumerados. La segunda está constituida por todos los demás países en desarrollo. De esa clasificación por países depende la naturaleza y amplitud del trato especial y diferenciado concedido a cada país en desarrollo.

En el acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per cápita sea inferior a 1.000 dólares EE.UU. no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas. Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres). Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del 2 por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, el 3 por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el signatario importador. En el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

En el curso del período durante el cual quedan autorizadas las subvenciones a la exportación por los países en desarrollo Miembros, la disposición pertinente en materia de solución de diferencias es la aplicable a las subvenciones recurribles (es decir, la del artículo 7), y no la aplicable a las subvenciones prohibidas (es decir, la del artículo 4).

La presunción general de perjuicio grave por efecto de las subvenciones enumeradas en el artículo 6.1<sup>3</sup> no se hace extensiva a los países en desarrollo Miembros. En el caso de éstos se tendrá que demostrar la existencia de perjuicio grave mediante pruebas positivas.

Las subvenciones concedidas por los países en desarrollo Miembros sólo son recurribles si causan daño a una producción nacional en el mercado del país reclamante o si anulan o menoscaban las ventajas de otros Miembros derivadas del GATT de 1994 al desplazar u obstaculizar las importaciones de productos similares en el mercado

---

3/

Esas subvenciones comprenden aquellas en que el total de subvención al volumen aplicado a un producto es superior al 5 por ciento y las destinadas a cubrir pérdidas de explotación sufridas por una rama de producción o (con ciertas excepciones) por una empresa, así como la condonación directa de deudas y las donaciones para cubrir el reembolso de deudas.

del país en desarrollo Miembro que concede la subvención. El perjuicio grave (incluido el desplazamiento en mercados de terceros países) no es recurrible. Esta flexibilidad no es aplicable a las subvenciones enumeradas en el artículo 6.1.<sup>3</sup>

El Acuerdo prescribe que se debe poner fin a toda investigación en materia de derechos compensatorios si el volumen de las importaciones subvencionadas procedentes de un Miembro es insignificante. Aunque el Acuerdo no contiene una definición de alcance general del término "insignificante", en el caso de las importaciones subvencionadas procedentes de países en desarrollo Miembros se considera insignificante su volumen si éste representa menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador y si las proporciones individuales de las importaciones procedentes de los países en desarrollo Miembros, de menos del 4 por ciento, no representan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales de ese producto en el Miembro importador.

Asimismo, se debe poner fin a toda investigación en materia de derechos compensatorios si el nivel de la subvención es de mínimos, esto es, del 1 por ciento por regla general. Ese nivel asciende al 2 por ciento en el caso de los países en desarrollo Miembros. Y al 3 por ciento en el de los enumerados en el anexo VII, así como en el de los demás países en desarrollo Miembros que eliminen sus subvenciones a la exportación antes de la expiración del periodo de transición de ocho años (véase *infra*). La estipulación de este nivel de mínimos del 3 por ciento expirará ocho años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo.

Las condonaciones directas de deudas y ciertas otras subvenciones no son recurribles al amparo de las normas multilaterales que se prevén en esta materia a condición de que se concedan en el marco de un programa de privatización de un país en desarrollo Miembro y estén directamente vinculadas a dicho programa. A esa condición se suma la de que el programa y las subvenciones en él comprendidas se notifiquen al Comité y se apliquen por un periodo limitado, y la de que el programa tenga como resultado, llegado el momento, la privatización de la empresa de que se trate. Esas subvenciones, sin embargo, siguen sujetas al establecimiento de derechos compensatorios del mismo modo que las subvenciones distintas de las no recurribles.

Previa petición de un país en desarrollo Miembro, el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias examinará la compatibilidad de las medidas compensatorias adoptadas por un Miembro con su obligación de conceder a los países en desarrollo Miembros un trato especial y diferenciado.

Los países en desarrollo Miembros enumerados en el anexo VII no quedan sujetos a la prohibición de las subvenciones a la exportación aplicable a los demás Miembros de la OMC. De esa prohibición quedan también exceptuados, por un periodo limitado, otros países en desarrollo Miembros (véase *infra*). Se trata de una exoneración que dejará de ser aplicable a los productos respecto de los cuales el país en desarrollo Miembro alcance una "situación de competitividad en las exportaciones", definida en cuanto porcentaje de las exportaciones de dicho producto en el comercio mundial del mismo. A los países en desarrollo Miembros enumerados en el anexo VII se les da un periodo más largo que a los demás países en desarrollo Miembros para eliminar las subvenciones a la exportación de productos respecto de los cuales alcancen esa situación de competitividad en las exportaciones.

Los países en desarrollo Miembros distintos de los enumerados en el anexo VII disponen de un periodo de transición de ocho años para eliminar sus subvenciones a la exportación antes de que éstas queden sujetas a prohibición. Durante el periodo de transición queda prohibido el aumento por esos países del nivel de sus subvenciones a la exportación.<sup>4</sup>

Previa petición, el Comité podrá prorrogar el periodo de transición de ocho años. Esa decisión se adoptará habida cuenta de las necesidades económicas, financieras y de desarrollo del país en desarrollo Miembro de que se trate. Todo país en desarrollo Miembro que disfrute de una prórroga deberá celebrar consultas anuales con el Comité para determinar la necesidad de mantener las subvenciones a la exportación. Si el Comité no le concede una prórroga (o nueva prórroga) del periodo, deberá eliminar las subvenciones a la exportación restantes en un plazo de dos años contados a partir del final del último periodo autorizado. Esto significa que cualquier país en desarrollo Miembro distinto de los enumerados en el anexo VII que pida una prórroga del periodo de transición de ocho años disfrutará en todo caso de un periodo adicional de dos años para la eliminación de sus subvenciones a la exportación.

Los países en desarrollo Miembros que alcancen una situación de competitividad en las exportaciones de cualquier producto dado deberán eliminar sus subvenciones a la exportación de ese producto:

- en un plazo de ocho años, en el caso de los países enumerados en el anexo VII; y
- en un plazo de dos años, en el caso de los demás países en desarrollo Miembros.

#### **L. ACUERDO DE SALVAGUARDIAS**

El artículo XIX del Acuerdo General autoriza a los miembros del GATT a adoptar medidas de "salvaguardia" para proteger a una determinada rama de producción nacional de un aumento imprevisto de las importaciones de cualquier producto que cause, o pueda causar, un perjuicio grave a dicha rama de producción.

#### ***Contenido del Acuerdo***

El Acuerdo impone disciplinas adicionales respecto de la utilización de medidas de salvaguardia:

- una medida de salvaguardia no puede imponerse sin que las autoridades competentes hayan llevado a cabo una investigación, con inclusión de audiencias públicas y un aviso público a las partes interesadas;
- una especificación más detallada de los factores que han de evaluarse en la determinación de la existencia de perjuicio grave o de amenaza del mismo;
- debe publicarse un informe en el que se expongan las constataciones y las conclusiones motivadas a que se haya llegado respecto de todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho;

---

4/

A estos efectos se tomará como base el nivel de las subvenciones a la exportación concedidas en 1986 en el caso de aquellos países que no concedan subvenciones en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

- se impone un plazo general a la duración de las medidas de salvaguardia de cuatro años, que podrá prorrogarse por un plazo máximo de ocho años (diez años para los países en desarrollo);

- normalmente, los contingentes de importación utilizados como medidas de salvaguardia no deben reducir las importaciones por debajo del promedio de las importaciones durante los tres últimos años representativos respecto de los cuales se disponga de estadísticas, a menos que se de una justificación clara de la necesidad de fijar un nivel diferente (menor) para prevenir o reparar un perjuicio grave;

- las medidas de salvaguardia de más de un año de duración han de liberalizarse progresivamente, y las impuestas por más de tres años deben reexaminarse (a más tardar a mitad del periodo de aplicación de la medida) con miras a una posible mayor liberalización;

- no se permite volver a aplicar medidas de salvaguardia antes de que haya transcurrido un lapso especificado;

- se estipulan prescripciones más detalladas en materia de notificación y consultas; y

- las medidas de zona gris existentes deben suprimirse gradualmente hasta su eliminación, en tanto que se prohíbe la introducción de nuevas medidas de zona gris.

A fin de alentar a los Miembros a que se atengan a las medidas de salvaguardia previstas en ese Acuerdo y de promover una duración más breve de las salvaguardias, el derecho de tomar medidas de retorsión contra una medida de salvaguardia adoptada con arreglo a determinadas condiciones no ha de ejercerse durante los tres primeros años de vigencia de la medida.

En virtud del acuerdo se establecerá un Comité de Salvaguardias, que supervisará la aplicación de sus disposiciones y estará encargado, en particular, de la vigilancia de los compromisos enunciados.

El Acuerdo sobre Salvaguardias, al igual que el Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, tiene el efecto de someter a disciplinas multilaterales acordadas ciertas medidas que se tomaban fuera del marco del Acuerdo General, en particular aquellas llamadas "medidas de zona gris", tales como las restricciones voluntarias a la exportación y las medidas de comercialización ordenada.

El Acuerdo reafirma que las medidas de salvaguardia no pueden utilizarse de manera discriminatoria, prohíbe el empleo de "medidas de zona gris" que escapen al control multilateral (como limitaciones voluntarias de la exportación y acuerdos de comercialización ordenada) y establece un plazo máximo para la imposición de medidas de salvaguardia.

Todas las medidas de zona gris existentes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC habrán de ser notificadas y puestas de conformidad con el Acuerdo o eliminadas. Se podrá mantener una excepción por país. La única excepción cubierta es la mantenida por la CEE con base sobre vehículos automotores, que quedará vigente hasta el 31 de diciembre de 1999.

Por otra parte, en tanto que desviación de la norma general de trato no discriminatorio, el artículo 5:2(b) prevé la posibilidad de asignar contingentes de manera discriminatoria, sujeta a ciertas condiciones y a la demostración de que son necesarias ante el Comité de Salvaguardias.

Se especifican las condiciones en las cuales las importaciones originarias de un país en desarrollo Miembro estarán exentas de medidas de salvaguardia. Han de cumplirse dos condiciones:

- La parte de las importaciones del producto procedente del país en desarrollo Miembro en las importaciones totales de ese producto realizadas por el Miembro importador no debe exceder del 3 por ciento; y
- Los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones menor del 3 por ciento no han de representar colectivamente más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión realizadas por el Miembro importador.

En los siguientes casos se imponen menos obligaciones a los países en desarrollo Miembros:

- i) La obligación general de que las medidas de salvaguardia no pueden estar en vigor durante más de ocho años no se aplica a los países en desarrollo Miembros. Se les permite mantener sus medidas de salvaguardia durante dos años más que el periodo máximo permitido a otros Miembros.
- ii) La obligación general respecto de las medidas de salvaguardia que duren más de 180 días es que no pueden volver a imponerse durante por lo menos dos años, o durante el periodo de tiempo que hayan estado en vigor si este último es superior a dos años. En el caso de los países en desarrollo Miembros, tales medidas de salvaguardia pueden volver a imponerse después de la mitad del periodo de tiempo en que hayan estado en vigor, a condición de que se vuelvan a imponer por lo menos después de dos años. Así pues, por ejemplo, mientras que la medida de salvaguardia de un país desarrollado Miembro aplicada inicialmente por un periodo de tres (cuatro o cinco) años sólo puede volver a imponerse después de tres (cuatro o cinco) años respectivamente, la medida de salvaguardia de un país en desarrollo Miembro inicialmente en vigor por el mismo periodo puede volver a imponerse después de dos (dos o dos y medio) años respectivamente.

## **V. ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

---

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) establece por primera vez un conjunto multilateral de normas aplicables al comercio de servicios y crea un marco multilateral de negociaciones para la liberalización progresiva en este sector.

Los principales objetivos de las negociaciones en este sector fueron la creación de un marco multilateral de principios y normas aplicables al comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para determinados sectores; la expansión del comercio de servicios en condiciones de transparencia y liberalización progresiva; y, la promoción, mediante esa liberalización del comercio, del crecimiento económico de todos los participantes, incluyendo el desarrollo de los países en desarrollo.

**El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios es uno de los más importantes resultados incluídos en los Acuerdos de la Ronda Uruguay. La percepción de la importancia del sector de los servicios, tanto en su contribución al Producto Nacional Bruto de los distintos países, como en su participación en el comercio internacional, contribuyó a la adopción de un acuerdo multilateral de alcance universal, que brinda importantes oportunidades potenciales para los países de la región de América Latina y del Caribe.**

**El marco multilateral proporciona un sistema de reglas que brinda transparencia, seguridad y previsible en el comercio de los servicios. En este marco se prevé también la realización de negociaciones sucesivas con objeto de lograr la liberalización progresiva en el comercio de servicios. Los países de la región habrán de identificar cuidadosamente aquellos sectores en los cuales podrían tener intereses comerciales inmediatos y/o potenciales a los efectos de incluirlos en el proceso de liberalización progresiva mediante la negociación multilateral.**

**Las disposiciones del acuerdo en materia de publicación y notificación de legislación y reglamentaciones que afectan al sector de los servicios resultarán en un importante acervo de información que será de especial utilidad para los países de la región.**

**El GATS consta de tres componentes:**

- los artículos del Acuerdo, que establecen obligaciones generales aplicables a todos los países Miembros, así como obligaciones específicas que los Miembros pueden negociar con respecto a determinados sectores o subsectores;
- los anexos, que contemplan las características peculiares de determinados sectores (transporte aéreo, servicios financieros y telecomunicaciones) y el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios;
- las listas de los compromisos contraídos por los países Miembros, que figurarán como anexos al Acuerdo y formarán parte integrante del mismo.

### ***Estructura***

**La estructura del GATS separa claramente las obligaciones y disciplinas generales que habrán de aceptarse por todos los miembros a la firma del marco multilateral (trato de nación más favorecida, participación creciente de los países en desarrollo, transparencia, etc.) contenidas en la Parte II del Acuerdo, de los compromisos específicos en relación con acceso a los mercados, trato nacional y compromisos adicionales contenidos en la Parte III que serían sujetos a negociaciones específicas e incluídos en las listas nacionales de concesiones. Las modalidades para alcanzar la liberalización progresiva mediante rondas de negociaciones, y los tipos de medidas que deberán especificarse en las listas nacionales de compromisos, se incluyen en la Parte IV.**

### ***Alcance y definiciones***

**La definición del comercio de servicios fue un problema clave en las negociaciones del acuerdo multilateral. El acuerdo sobre tal definición permitiría determinar el alcance real de las reglas y tener una idea sobre el equilibrio global posible de ventajas que emergería de la expansión del comercio de servicios. La Parte I del acuerdo define el comercio de servicios como los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra; los servicios**

1  
1  
1  
1  
1

suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (por ejemplo, turismo); los servicios suministrados por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, servicios bancarios); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, proyectos de construcción o servicios de consultoría).

El GATS tiene cobertura universal y define el comercio de servicios mediante la identificación de cuatro modos de suministro, es decir, movimiento transfronterizo, movimiento del consumidor, presencia comercial y movimiento de personas naturales proveedoras de servicios.

### *Obligaciones y disciplinas generales*

El trato de la nación más favorecida es una obligación general incluida en la Parte II. No obstante, el Artículo II.2 prevé la posibilidad de exenciones a dicho trato, reguladas por las condiciones que figuran en el Anexo correspondiente. Toda exención será de duración limitada a un período máximo de diez años, con una revisión después de cinco años y, en cualquier caso, estarán sujetas a negociación en rondas posteriores de liberalización del comercio.

Las obligaciones generales de la Parte II incluyen también prescripciones en materia de transparencia; disposiciones destinadas a facilitar una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios, incluyendo compromisos negociados en relación con el acceso a la tecnología, las mejoras del acceso a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para los países en desarrollo; disposiciones sobre integración económica análogas a las del artículo XXIV del Acuerdo General, que exigen que dichos acuerdos tengan una "cobertura sectorial sustancial" y establezcan "la ausencia o la eliminación en lo esencial, de toda discriminación" entre las partes, previendo una flexibilidad adicional cuando la integración tenga lugar con participación de países en desarrollo.

Dado que las reglamentaciones nacionales, y no las medidas en frontera, son las que más influyen en el comercio de servicios, se establece que todas esas medidas de aplicación general deberán ser administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Las partes estarán obligadas a establecer los medios necesarios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

Las prescripciones en materia de reconocimiento (por ejemplo, de la formación académica) a los efectos de autorizaciones o certificaciones, o la concesión de licencias en la esfera de los servicios, son también objeto de disposiciones que fomentan la armonización y la utilización de criterios internacionalmente convenidos. En otras disposiciones se establece que las partes deben velar por que los proveedores monopolistas o exclusivos de servicios no abusen de su posición. Las prácticas comerciales restrictivas deberían ser objeto de consultas entre las partes con miras a su eliminación.

Si bien los Miembros están obligados a no restringir los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos contraídos en virtud del acuerdo, existen disposiciones que permiten la imposición de restricciones limitadas en caso de dificultades de balanza de pagos. En caso de imponerse tales restricciones, estarán sujetas a condiciones tales como las siguientes: que no sean discriminatorias, que eviten

lesionar innecesariamente los intereses comerciales de otras partes, que sean de carácter temporal, y que sean compatibles con los Artículos de Acuerdo del Fondo Monetario Internacional.

El acuerdo contiene disposiciones referentes a excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad similares a las de los artículos XX y XXI del Acuerdo General. Prevé asimismo la celebración de negociaciones con miras a elaborar disciplinas sobre las subvenciones que tengan efectos de distorsión del comercio en la esfera de los servicios.

#### *Compromisos específicos: Acceso a los mercados y trato nacional*

La Parte III contiene disposiciones sobre acceso a los mercados y trato nacional que no son obligaciones de carácter general sino compromisos negociados e incluidos en las listas nacionales. En el caso del acceso a los mercados, cada parte "otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás Partes un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su lista". La disposición relativa al acceso a los mercados tiene por objeto eliminar progresivamente los siguientes tipos de medidas: limitaciones al número de proveedores de servicios, al valor total de las transacciones de servicios o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas. Del mismo modo, han de eliminarse progresivamente las restricciones a los tipos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales se suministre un servicio, así como cualquier limitación relacionada con los niveles máximos de participación extranjera en el capital.

La disposición relativa al trato nacional establece la obligación de tratar de la misma manera a los proveedores extranjeros de servicios y a los proveedores nacionales de servicios. Sin embargo, prevé la posibilidad de que haya alguna diferencia de trato entre los proveedores de servicios de otras partes y los proveedores nacionales de servicios, pero en ese caso, las condiciones de competencia no deberían modificarse, como resultado de ello, en favor de los proveedores nacionales de servicios.

#### *Liberalización progresiva*

En la Parte IV del acuerdo se establece la base para la liberalización progresiva del sector de los servicios, mediante sucesivas rondas de negociaciones y la confección de listas nacionales. Permite asimismo, después de transcurrido un periodo de tres años, que las partes retiren o modifiquen los compromisos incluidos en sus listas. En caso de que se modificaran o retiraran compromisos, deberían entablarse negociaciones con las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios. Si no se pudiera llegar a un acuerdo, la compensación se establecería mediante arbitraje.

#### *Disposiciones institucionales*

La Parte V contiene disposiciones institucionales, con inclusión de disposiciones sobre las consultas y la solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo de Servicios. Las responsabilidades del Consejo se establecen en una Decisión Ministerial.

*Movimiento de mano de obra*

**Este Anexo permite que las partes negocien compromisos específicos aplicables al movimiento de las personas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Existe que se permita que las personas abarcadas por un compromiso específico suministren el servicio de que se trate de conformidad con los términos del compromiso. No obstante, el acuerdo no es aplicable a las medidas que afectaran a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente.**

*Servicios financieros*

**El anexo sobre servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros) estipula el derecho de las partes, no obstante lo establecido en otras disposiciones, a adoptar medidas prudenciales, entre ellas medidas de protección de inversionistas, depositantes, tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, otro entendimiento, relativo también a los servicios financieros, permite que aquellos participantes que así lo deseen contrahgan compromisos relativos a los servicios financieros mediante un método diferente. En lo concerniente al acceso a los mercados, el entendimiento contiene obligaciones más detalladas, entre otras cosas, sobre los derechos de monopolio, el comercio transfronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, así como procesamiento y transferencia de datos financieros), el derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal. Las disposiciones relativas al trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación. Tratan también de la afiliación o el acceso a instituciones de autorreglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos.**

*Telecomunicaciones*

**El anexo sobre telecomunicaciones reconoce el carácter dual de este sector como modo de suministro y como servicio en sí mismo. Trata de las medidas que afectan el acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones y a su utilización. En particular, exige que ese acceso se conceda a otra parte en términos razonables y no discriminatorios, para permitir el suministro de cualquier otro servicio consignado en su lista. No deberán imponerse más condiciones a la utilización de las redes públicas que las necesarias para salvaguardar las responsabilidades de sus operadores, en cuanto operadores de servicios públicos; proteger la integridad técnica de la red y velar por que los proveedores extranjeros de servicios no suministren servicios sino cuando les esté permitido con arreglo a un compromiso específico. El anexo también fomenta la cooperación técnica para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer sus propios sectores nacionales de telecomunicaciones.**

**Con arreglo a su nivel de desarrollo, los países en desarrollo Miembros podrán imponer condiciones razonables al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos. Estas condiciones serán aquellas, que sean necesarias para fortalecer la infraestructura interna de telecomunicaciones y la capacidad en materia de servicios de telecomunicaciones del país en desarrollo Miembro, así como para incrementar su participación en el comercio internacional de los servicios de telecomunicaciones.**

### *Servicios de transporte aéreo*

**El anexo sobre los servicios de transporte aéreo excluye del ámbito de aplicación del acuerdo los derechos de tráfico (principalmente acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje) y las actividades directamente relacionadas que puedan afectar a la negociación de los derechos de tráfico. Sin embargo, el anexo, en su forma actual, establece asimismo que el acuerdo deberá aplicarse a los servicios de reparación y mantenimiento de las aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informatizados. El funcionamiento del anexo se examinará al menos cada cinco años.**

### *Países en desarrollo*

**El GATS contiene disposiciones tendientes a promover la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios. Los artículos IV y XIX así como en las Directrices para la negociación de los compromisos iniciales contienen referencias específicas a los intereses de los países en desarrollo. El artículo IV tiene por objeto facilitar la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, previendo la negociación de compromisos específicos sobre cuestiones tales como el acceso a la tecnología sobre una base comercial, la mejora del acceso a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores de servicios y modos de suministro de interés especial para sus exportaciones. También requiere a los países desarrollados que faciliten a los proveedores de servicios de los países en desarrollo el acceso a la información necesaria de carácter comercial y técnico.**

**El artículo XIX prevé flexibilidad para los países en desarrollo en la consecución de sus propias prioridades de desarrollo, permitiéndoles que abran menos sectores y liberalicen menos tipos de transacciones en las rondas sucesivas, reconociendo de esa manera en forma explícita el derecho de estos países de abrir el acceso a sus mercados de conformidad con su propia situación de desarrollo. Las ofertas de acceso a los mercados de los países en desarrollo pueden supeditarse a condiciones relacionadas con los objetivos del artículo IV, en cuestiones tales como el fortalecimiento de la capacidad nacional de suministro de servicios y la transferencia de tecnología en condiciones comerciales, por ejemplo. Las Directrices para la negociación de los compromisos iniciales durante la Ronda requieren que en las negociaciones se tenga en cuenta el nivel de desarrollo de cada participante con miras a lograr un equilibrio de intereses y beneficios con arreglo a los artículos IV y XIX. Los compromisos iniciales asumidos por los países en desarrollo pueden tener un alcance menor que los demás.**

## **VII. ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO**

---

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, Incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas (ADPIC) tiene tres características principales: establece normas sustantivas mínimas para cada una de las categorías de derechos de propiedad intelectual (DPI) cubiertas; prevé procedimientos y recursos que deberán cubrirse en la legislación nacional para la protección de dichos derechos; y hace aplicable a la protección de los DPI las disposiciones del mecanismo integrado de solución de diferencias de la Ronda Uruguay.

Se definen también en el Acuerdo ciertos principios básicos, en particular el del trato nacional y el del trato de la nación más favorecida, se establecen las normas generales que han de respetar los procedimientos para la adquisición y mantenimiento de los DPI, y se estipulan disposiciones transitorias. Los DPI comprendidos en el Acuerdo son: derecho de autor y derechos conexos (derechos de los artistas intérpretes y ejecutantes, de los productores de fonogramas y de los organismos de radiodifusión); marcas de fábrica y de comercio; indicaciones geográficas; dibujos y modelos industriales; patentes; esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados; y la información no divulgada.

El Acuerdo se funda en los principales convenios internacionales existentes negociados en el seno de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), y hace obligatoria la observancia de las disposiciones sustantivas del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Intelectual, y del Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados. Para cada una de las categorías de DPI, se establecen normas adicionales sobre: la materia que ha de protegerse, el alcance de los derechos que han de conferirse, y la duración de la protección. Los Miembros tendrán la posibilidad de restringir, dentro de ciertos límites, el alcance de los derechos e inclusive de conceder, en determinadas condiciones licencias obligatorias y adoptar medidas para impedir las prácticas abusivas y anticompetitivas. Para facilitar la lucha contra las prácticas anticompetitivas, se prevén procedimientos de consultas e intercambio de información entre los Miembros. Asimismo, el Acuerdo excluye del ámbito de la solución de diferencias la cuestión de la extinción de los DPI (excepto en lo que se refiere a las prescripciones de trato nacional y de n.m.f.) y reconoce el derecho de los países a adoptar medidas compatibles con sus disposiciones para proteger la salud y medios de nutrición públicos y para promover el interés público en sectores de importancia vital.

## ***Derechos de propiedad intelectual***

### ***Derecho de autor***

La Parte II trata uno tras otro los distintos derechos de propiedad intelectual. En lo concerniente al derecho de autor, se exige que las partes observen las disposiciones sustantivas del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, en su última versión (París, 1971), aunque no estarán obligadas a proteger los derechos morales estipulados en el artículo 6bis de dicho Convenio. El texto garantiza que los programas de ordenador serán protegidos como obras literarias en virtud del Convenio de Berna y estipula las condiciones en que las bases de datos deberían estar protegidas por el derecho de autor. Las disposiciones relativas a los derechos de arrendamiento constituyen importantes adiciones a las normas internacionales existentes en la esfera del derecho de autor y los derechos conexos. El texto exige que se

confiera a los autores de programas de ordenador y a los productores de grabaciones de sonido el derecho de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de sus obras. Se aplica un derecho exclusivo similar a las películas cinematográficas, cuyo arrendamiento comercial haya dado lugar a una realización muy extendida de copias que menoscabe en medida importante el derecho de reproducción. En el texto también se exige que se otorgue a los artistas intérpretes o ejecutantes protección contra la grabación y difusión no autorizadas de sus interpretaciones o ejecuciones en directo (piratería).

El Acuerdo sobre los aspectos relacionados con el comercio de los derechos de propiedad intelectual es el que impone la mayor serie de obligaciones nuevas a todos los participantes en la Ronda Uruguay. Al tener en consideración que la innovación tecnológica es senera, en un porcentaje mayoritario, en los países desarrollados, puede esperarse que la más amarga carga se concentrará en los países en desarrollo. El impacto en los países de América Latina y del Caribe será relativamente menor, ya que la tendencia en las legislaciones de estos países es a incorporar conceptos similares a los contenidos en el Acuerdo. No obstante, la revisión y actualización de dichas legislaciones será necesaria para asegurar su consistencia con los principios y objetivos del Acuerdo.

No obstante, es necesario destacar que este Acuerdo reestructura y sistematiza la protección de la propiedad intelectual a nivel internacional, que se encontraba dispersa. Esta reestructuración podría favorecer la innovación y las inversiones. Por otra parte, el Acuerdo reconoce la posibilidad del uso abusivo de los derechos de propiedad intelectual y prevé recursos para evitarlo mediante sus disposiciones relativas al control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales.

### ***Marcas de fábrica o de comercio y marcas de servicio***

En esta materia el acuerdo define qué tipos de signos pueden gozar de protección en tanto que marca de fábrica o de comercio o marca de servicio y cuáles deben ser los derechos mínimos que se confieran a sus propietarios. Las marcas que hayan pasado a ser notoriamente conocidas en un país determinado gozarán de protección adicional.

### ***Indicaciones geográficas***

Las partes deberán crear medios que permitan impedir la utilización de cualquier indicación que induzca al consumidor a error en cuanto al origen de los productos, así como cualquier utilización que constituya un acto de competencia desleal. Se prevé un nivel más elevado de protección para las indicaciones geográficas de los vinos y licores, que están protegidas incluso cuando no haya peligro de que el público se vea inducido a error en cuanto

al verdadero origen. Se permiten excepciones en el caso de los nombres que ya han pasado a ser términos genéricos, pero el país que se ampare en esa excepción debe estar dispuesto a negociar con vistas a proteger la indicación geográfica en cuestión. Además, se prevé la celebración de negociaciones ulteriores para establecer un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de los vinos.

### *Dibujos y modelos industriales*

Están protegidos por el acuerdo, durante un periodo de diez años. Los titulares de dibujos y modelos protegidos podrían impedir la fabricación, venta o importación de artículos que ostenten o incorporen un dibujo o modelo que sea una copia del dibujo o modelo protegido.

### *Patentes*

Sobre esta materia, la obligación general es la de respetar las disposiciones sustantivas del Convenio de París (1967). Además, el acuerdo exige que se conceda protección durante 20 años mediante patentes a casi todas las invenciones, sean de productos o de procedimientos, en casi todos los campos de la tecnología. Las invenciones podrán excluirse de la patentabilidad si su explotación comercial está prohibida por razones de orden público o moralidad; aparte de eso, se permite la exclusión en el caso de los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, y las plantas y los animales (excepto los microorganismos) y los procedimientos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales (que no sean procedimientos microbiológicos). No obstante, las obtenciones vegetales deben ser susceptibles de protección mediante patentes o mediante un sistema *sui generis* (como el previsto en el Convenio de la UPOV para los derechos del obtentor). Se establecen condiciones detalladas para la concesión de licencias obligatorias o el uso por el gobierno de patentes sin la autorización de sus titulares. Los derechos conferidos respecto de las patentes de procedimientos deben hacerse extensivos a los productos directamente obtenidos por el procedimiento; en determinadas condiciones, un tribunal puede ordenar a los supuestos infractores que demuestren que no han utilizado el procedimiento patentado.

### *Esquemas de trazado de circuitos integrados*

En lo concerniente a la protección de los esquemas de trazado de los circuitos integrados, el Acuerdo exige que las partes otorguen protección sobre la base del Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados abierto a la firma en mayo de 1989, pero con varias adiciones: debe ofrecerse protección durante un periodo mínimo de diez años; los derechos deben hacerse extensivos a los artículos que incorporen esquemas de trazado infractores; los infractores inocentes deben estar autorizados a utilizar o a vender el producto en existencia o pedido antes de tener conocimiento de la infracción, contra el pago de una regalía razonable; y la concesión de licencias obligatorias y el uso por los gobiernos sólo se autoriza cuando se haya cumplido una serie de condiciones rigurosas.

### *Secretos y conocimientos técnicos comerciales*

Los secretos y conocimientos técnicos comerciales que tengan valor comercial deberán protegerse del abuso de confianza y otros actos contrarios a los usos comerciales honestos. Los datos de pruebas presentados a los gobiernos con el fin de obtener la aprobación de la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas también deben protegerse contra todo uso comercial desleal.

### *Prácticas anticompetitivas*

La última sección de esta parte del Acuerdo se refiere a las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales. Prevé la celebración de consultas entre gobiernos cuando haya motivos para considerar que las prácticas o condiciones de concesión de licencias relacionadas con los derechos de propiedad intelectual constituyen un abuso de esos derechos y tienen un efecto negativo sobre la competencia. Los recursos contra tales abusos deben ser compatibles con las demás disposiciones del Acuerdo.

### *Procedimientos y recursos para la protección de los derechos de propiedad intelectual*

Conforme a la Parte III del acuerdo los gobiernos miembros están obligados a establecer en su respectiva legislación nacional procedimientos y recursos para garantizar eficazmente el respeto de los derechos de propiedad intelectual tanto por los titulares extranjeros de los derechos como por sus propios nacionales. Los procedimientos deberían permitir la adopción de medidas eficaces contra las infracciones de los derechos de propiedad intelectual, pero deberían ser justos y equitativos y no deberían ser innecesariamente complicados o gravosos ni comportar plazos no razonables o retrasos indebidos. Deberían permitir una revisión judicial de las decisiones administrativas finales. No hay obligación alguna de instaurar un sistema judicial distinto del ya existente para la aplicación de la legislación en general, ni de dar prioridad a la observancia de los derechos de propiedad intelectual en la asignación de los recursos o del personal.

Los procedimientos y recursos civiles y administrativos establecidos en el texto incluyen disposiciones relativas a las pruebas, los mandamientos judiciales, los daños, así como a otros recursos, entre los que figuraría el derecho de las autoridades judiciales a ordenar que las mercancías infractoras sean apartadas de los circuitos comerciales o destruidas. Las autoridades judiciales deben estar facultadas asimismo para ordenar la adopción de medidas provisionales rápidas y eficaces, en particular cuando haya probabilidad de que cualquier retraso cause daño irreparable al titular de los derechos, o cuando haya probabilidad de que se destruyan las pruebas. Otras disposiciones se refieren a las medidas que han de adoptarse en frontera para la suspensión del despacho de aduana por las autoridades aduaneras, para su circulación en el país, de mercancías falsificadas o pirata. Por último, las partes deberían establecer procedimientos o sanciones penales al menos para los casos de falsificación dolosa de marcas de fábrica o de comercio o de usurpación dolosa de derechos de autor a escala comercial. Los recursos deberían comprender la pena de prisión y sanciones pecuniarias suficientemente disuasorias.

## *Consejo de los Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*

El Acuerdo establece un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y su cumplimiento por los gobiernos. La solución de diferencias se llevará a cabo de conformidad con el procedimiento integrado de solución de diferencias del GATT, revisado en la Ronda Uruguay.

### *Periodos de transición*

En lo concerniente a la aplicación del Acuerdo, se prevé un periodo de transición de un año para que los países desarrollados pongan de conformidad con él su legislación y sus prácticas. Los países en desarrollo y los países que se hallen en proceso de transformación de una economía de planificación central a una economía de mercado tendrían un periodo de transición de cinco años, y los países menos adelantados, un periodo de 11 años. Los países en desarrollo que en la actualidad no brindan protección mediante patentes de productos en un sector de tecnología tendrían hasta diez años para establecer esa protección. No obstante, en el caso de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura, esos países deben aceptar la presentación de solicitudes de patentes desde el comienzo del periodo de transición. Aunque es posible que la patente no se conceda hasta finalizar ese periodo, la novedad de la invención está protegida a partir de la fecha en que se presente la solicitud. En caso de que se obtenga durante el periodo de transición una autorización para comercializar el producto farmacéutico o el producto químico para la agricultura de que se trate, el país en desarrollo en cuestión debe ofrecer un derecho exclusivo de comercialización del producto durante cinco años, o hasta que se conceda una patente de producto si este último periodo fuera más breve.

## **111. ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS**

---

Se considera generalmente que el sistema de solución de diferencias del GATT es uno de los elementos clave del orden comercial multilateral. Los países en desarrollo han atribuido especial importancia a este sistema, pues les permite ejercer los derechos que les confiere el Acuerdo General independientemente de consideraciones de poder económica. Los países en desarrollo han participado en menos diferencias planteadas en el GATT que las partes contratantes desarrolladas.

### *Automatización*

El Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias reforzará aún más, y en grado considerable, el sistema actualmente vigente, al hacer extensivo el mayor grado de automatización convenido en el balance a mitad de periodo a la adopción de las conclusiones de los

grupos especiales y del nuevo Órgano de Apelación. Además, el Entendimiento establecerá un sistema integrado que permitiría a los Miembros de la OMC basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales incluidos en los anexos al Acuerdo por el que se establece la OMC. En esta materia, el Consejo General ejercerá las facultades del Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

### *Consultas*

El Entendimiento hace hincapié en la importancia que tienen las consultas para conseguir que se resuelvan las diferencias, y exige que los Miembros las entablen dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha en que otro Miembro solicite su celebración. En el caso de que transcurridos 60 días a partir de la solicitud de la celebración de consultas, no se haya llegado a una solución, la parte demandante puede solicitar el establecimiento de un grupo especial. En el caso de que no se acceda a la celebración de consultas, la parte demandante puede proceder directamente a solicitar el grupo especial. Las partes pueden también convenir voluntariamente en recurrir a otros medios de solución de diferencias, como los buenos oficios, la conciliación, la mediación y el arbitraje.

El establecimiento de la Organización Mundial de Comercio y la adopción del nuevo Sistema Integrado de Solución de Diferencias constituyen el más poderoso instrumento multilateral de defensa de los intereses de los participantes en el sistema multilateral de comercio acordado hasta la fecha. Este instrumento puede utilizarse no sólo en el área de bienes sino también en el área del comercio internacional de servicios y de la protección internacional de los derechos de propiedad intelectual. En este contexto, la posibilidad de una suspensión de concesiones en sectores diferentes a aquel dentro del cual se determinó una violación de obligaciones o anulación o menoscabo de beneficios, debidamente autorizada por el OSD, y la renuncia a determinaciones unilaterales sobre violación, anulación o menoscabo, ofrecen instrumentos de gran utilidad para la defensa de los intereses de países nuevos y en desarrollo.

Además a la aplicación definitiva del Acuerdo General, el SISD con sus elementos de automatización, adopción de recomendaciones, eficacia de su aplicación, compensación y suspensión de concesiones, proporciona una base sólida para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales bajo un régimen de derecho, desvirtuando así en sea parcialmente el poderío económico como elemento determinante en la solución de problemas comerciales.

### *Grupos especiales*

Según el Entendimiento, en caso de que una diferencia no se resuelva mediante consultas, se deberá establecer un grupo especial a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que se hubiera presentado la petición, a menos que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su establecimiento. El Entendimiento fija también normas y plazos específicos para la adopción de decisiones sobre el mandato y la composición de los grupos especiales. Los grupos especiales tendrán un mandato uniforme, a menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes convengan en un mandato especial. En el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo sobre la composición del grupo especial en ese mismo plazo, el Director General puede tomar una decisión al respecto. Los grupos especiales estarán integrados normalmente por tres personas, con una formación y experiencia apropiadas, de países que no sean partes en la diferencia. La Secretaría mantendrá una lista de expertos que reúnan las condiciones necesarias.

En el Entendimiento se expone detalladamente el procedimiento de los grupos especiales. Se prevé que los grupos especiales concluyan normalmente sus trabajos dentro de un plazo de seis meses o, en casos de urgencia,

de tres. Los informes de los grupos especiales podrían ser examinados a efectos de su adopción por el OSD cuando hubieran transcurrido 20 días desde su distribución a los Miembros. Serían adoptados dentro de los 60 días siguientes a su presentación, a menos que el OSD decidiera por consenso no adoptar el informe o que una de las partes notificara al OSD su intención de apelar.

### *Apelación*

La noción de un examen en apelación es una característica nueva e importante del Entendimiento. Se establecerá un Órgano de Apelación, integrado por siete miembros, de los cuales tres actuarán en cada caso. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste. La duración del procedimiento de apelación no deberá exceder de 60 días contados a partir de la fecha en que una parte notificara formalmente su decisión de apelar. El informe resultante será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en el plazo de 30 días contados a partir de su comunicación a los miembros salvo que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su adopción.

### *Aplicación de las recomendaciones*

Una vez adoptado el informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, la parte interesada tendrá que informar de su propósito con respecto a la aplicación de las recomendaciones adoptadas. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, se dará a la parte interesada un plazo prudencial para hacerlo que se fijará por acuerdo de las partes y será aprobado por el OSD dentro del plazo de 45 días a partir de la adopción del informe o se determinará mediante arbitraje dentro de los 90 días siguientes a la adopción. En todo caso, el OSD someterá a vigilancia regular la aplicación hasta que se resuelva el asunto.

### *Compensación y suspensión de concesiones*

En otras disposiciones se establecen normas relativas a la compensación o la suspensión de concesiones en caso de no aplicación. Dentro de un plazo determinado, las partes pueden entablar negociaciones para convenir en una compensación mutuamente aceptable. Cuando no se llegue a un acuerdo al respecto, una parte en la diferencia podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones a la otra parte. Normalmente el OSD concederá esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo convenido para la aplicación. En caso de desacuerdo en cuanto al nivel de la suspensión propuesta, la cuestión podrá someterse a arbitraje. En principio, se deberían suspender concesiones con respecto al mismo sector al que afectara el asunto sometido al grupo especial. De no ser viable o eficaz lo anterior, podría efectuarse la suspensión en otro sector distinto del mismo acuerdo. A su vez, de no resultar ello viable o eficaz, y siempre que las circunstancias fueran suficientemente graves, podría procederse a la suspensión de concesiones otorgadas en el marco de otro acuerdo.

En una de las disposiciones principales del Entendimiento se reafirma que los Miembros, por su cuenta, no formularán determinaciones de la existencia de infracciones ni suspenderán concesiones, sino que recurrirán a las normas y procedimientos de solución de diferencias del Entendimiento.

Hay en el Entendimiento varias disposiciones en las que se tienen en cuenta los intereses específicos de los países en desarrollo y de los países menos adelantados. El Entendimiento establece asimismo algunas disposiciones especiales sobre la solución de diferencias en las que no exista infracción de las obligaciones dimanantes de un acuerdo abarcado pero en las que, sin embargo, un Miembro considere que las ventajas resultantes para ella se hallan anuladas o menoscabadas. Los procedimientos y normas nuevos se revisarán antes de que transcurra un plazo de cuatro años con posterioridad al establecimiento efectivo de la OMC.

Si un país en desarrollo Miembro presenta una reclamación, ese Miembro podrá optar por prevalerse, como alternativa parcial a las disposiciones del Entendimiento, de las disposiciones de la Decisión de las PARTES CONTRATANTES de 5 de abril de 1966, que faculta a los países en desarrollo para recurrir a los buenos oficios del Director General, o de un procedimiento de grupo especial con plazos más breves.

Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.

Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.

En el marco de las consultas que se refieran a una medida adoptada por un país en desarrollo Miembro, las partes podrán convenir en ampliar los plazos establecidos para las consultas. En caso de que, tras la expiración del plazo pertinente, las partes que celebren las consultas no puedan convenir en que éstas han concluido, el Presidente del OSD decidirá si se ha de prorrogar el plazo pertinente. Además, al examinar una reclamación presentada contra un país en desarrollo Miembro, el grupo especial concederá a éste tiempo suficiente para preparar y exponer sus alegaciones.

Cuando una o más de las partes sean países en desarrollo Miembros, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones sobre trato especial y diferenciado que hayan sido alegadas por el país en desarrollo.

Al someter a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas, se prestará especial atención a las cuestiones que afecten a los intereses de los países en desarrollo.

Si el caso ha sido promovido por un país en desarrollo, el Órgano de Solución de Diferencias considerará que otras disposiciones (además del mecanismo normal de vigilancia) podrían adoptarse, teniendo en cuenta no sólo el comercio afectado por las medidas objeto de la reclamación sino también su repercusión en la economía del país en desarrollo Miembro de que se trate.

Se contará con un experto jurídico competente de los Servicios de Cooperación Técnica de la OMC para prestar asesoramiento y asistencia jurídicos a los países en desarrollo.

## **1111. MECANISMO DE EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES**

---

El establecimiento del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) fue uno de los primeros resultados acordados en el Balance a Mitad de Período de la Ronda Uruguay. El Consejo del GATT adoptó la decisión relativa al MEPC en abril de 1989 a título provisional. En este mecanismo, el Consejo examina, en reuniones periódicas especiales, las repercusiones que ejercen sobre el sistema multilateral de comercio las políticas y prácticas comerciales de cada una de las partes contratantes. El MEPC permite a las PARTES CONTRATANTES evaluar y vigilar colectivamente y de manera periódica todos los aspectos de las políticas y prácticas comerciales de cada una de las partes contratantes fomentando así la transparencia del sistema multilateral de comercio. Con el acuerdo resultante de la Ronda Uruguay, el MEPC adquirirá carácter permanente.

Las cuatro entidades comerciantes que poseen mayor cuota de mercado (actualmente la CE, los Estados Unidos, el Canadá y el Japón) están sujetas a examen cada dos años, las 16 siguientes lo están cada cuatro años (en este grupo se incluyen en la actualidad seis países en desarrollo) y las demás partes contratantes, entre las que figura la mayoría de los países en desarrollo, están sujetas a examen cada seis años. Para los países menos adelantados pueden prescribirse intervalos más prolongados.



# El Acuerdo sobre la agricultura en la Ronda Uruguay del GATT

CARMEN TIMERMANS\*

## I. Introducción

Transcurridos siete años desde el final de la Ronda Tokio, parecía necesario reiniciar nuevas negociaciones que frenaran la tendencia mundial a concluir acuerdos bilaterales al margen del GATT, por ello, en septiembre de 1986, se acuerda iniciar la llamada Ronda Uruguay.

La Ronda Uruguay ha sido, sin duda, la más ambiciosa y la de mayor amplitud de resultados de todas las rondas de negociación del GATT celebradas hasta la fecha. Su duración, siete años, da idea de la dificultad que ha tenido el alcanzar un acuerdo.

Por lo que respecta a la agricultura, esta Ronda se puede considerar la base para el inicio de un proceso de reforma del comercio mundial de los productos agropecuarios. Los objetivos en este campo, fijados en la declaración ministerial de Punta del Este en septiembre de 1986, no dejan lugar a dudas:

- Liberalizar los intercambios de productos agrícolas, integrando este sector en las disciplinas del GATT, mediante una reducción de los obstáculos a la importación, mejora de las disciplinas de subvención y reducción de los efectos negativos de las reglamentaciones fitosanitarias y veterinarias.
- Liberalizar el comercio de productos tropicales para atender a las necesidades y condiciones particulares de los países menos desarrollados.

Este arranque de la Ronda fue acompañado de un compromiso de «stand still» aceptado por todos los miembros, evitando introducir medidas que mejoraran su posición negociadora.

El ciclo de negociación de la Ronda comienza con la voluntad de alcanzar los objetivos marcados, pero se encuentra desde sus inicios con dificultades en los capítulos principales de negociación que entorpecen un avance continuado.

Haciendo un recorrido cronológico de lo que ha sido la Ronda Uruguay, tras la declaración de Punta del Este, habría que señalar las siguientes fechas:

La primera fecha a destacar es diciembre de 1988, en Montreal, donde se celebra el llamado «Balance a mitad de camino» y se logran declaraciones significati-

vas en cuatro capítulos de negociación: agricultura, textiles, salvaguardias y propiedad intelectual. En agricultura se constata la necesidad de establecer sistemas de comercio orientados hacia el mercado, reducir los apoyos y la protección agrícola y reforzar las disciplinas del GATT.

Posteriormente, en diciembre de 1990, se celebra la Conferencia de Heysel que constituyó un auténtico fracaso en cuanto a resultados. Después de tres días de negociaciones, el capítulo agrícola quedó completamente bloqueado.

El 20 de diciembre de 1991, ante el estancamiento en que se encontraba la negociación, el señor Dunkel, Director General del GATT en ese momento, hace público su famoso «documento Dunkel» que constituía un borrador completo del acta final de las negociaciones. Desde entonces ese documento ha sido el texto básico de las discusiones, a pesar de que en su momento fue rechazado por las principales partes contratantes del GATT.

En el documento Dunkel quedaron ya perfectamente perfilados los campos de negociación, que en agricultura serían:

- Acceso al mercado.
- Ayuda interna.
- Competencia de las exportaciones.
- Medidas fitosanitarias y veterinarias.

Además establecía una clasificación de políticas de ayuda, distinguiendo entre permitidas (caja verde) y sujetas a reducción (caja ámbar). Las nuevas ayudas comunitarias, tras la reforma de la PAC, quedaban sujetas a reducción.

Tal como se ha dicho, el documento Dunkel, tuvo una mala acogida, especialmente en el capítulo agrario, tanto por parte de la Comunidad Europea como por Estados Unidos aunque por razones obviamente distintas, por ello la fecha más significativa en la negociación agraria la constituye, sin duda, el 23 de noviembre de 1992; fue entonces cuando los negociadores comunitarios y norteamericanos llegan a importantes acuerdos para intentar desbloquear el capítulo agrario en lo que se conoce como Acuerdo de Blair House.

En el Acuerdo de Blair House se consiguió introducir modificaciones importantes en el documento Dun-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

\* Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios. Ministerio de Comercio y Turismo.

kel en dos áreas: en ayuda interna, aceptándose por parte norteamericana que los compromisos de reducción fueran globales y no sector por sector, lo que dejaba margen de maniobra al desarrollo autónomo de la política agrícola común, y en competencia de las exportaciones, donde se consigue que el compromiso de reducción en volumen de las exportaciones subvencionadas pase del 24 por 100 (documento Dunkel) al 21 por 100 de la exportación media del período de base.

El principal logro que para la Comunidad Europea tuvo el Acuerdo de Blair House fue el reconocimiento de la nueva política agrícola común, conocida como PAC reformada. Esta nueva PAC, que sustituye las ayudas a los productores por la vía de precios garantizados por un sistema de ayudas directas a las rentas desconectadas de la producción, queda incluido en la llamada «caja verde», lo que supone que podrá quedar exenta de los compromisos de reducción que se adquieren en el área de la ayuda interna por un período determinado (seis años).

Sin embargo, el Acuerdo de Blair House no fue aceptado por todos los socios comunitarios, principalmente por Francia y otros Estados miembros que cuestionaron la compatibilidad de la reforma de la PAC con el citado Acuerdo, especialmente en lo que se refería a compromisos en las ayudas a la exportación, que se consideraban imposibles de cumplir sin sacrificar la vocación exportadora de la Comunidad Europea.

La Comisión CEE trató de demostrar la compatibilidad del Acuerdo con la reforma de la PAC a través de un informe en el que, con unas hipótesis básicas sobre reducciones de la producción y de los precios agrícolas consecuencia de la reforma de la PAC, llegaba a la conclusión de que se podían aceptar los compromisos de reducción que exigiría la ronda de negociación en la mayoría de los sectores.

Tras prolongados debates, a nivel comunitario, fue en el «Consejo Jumbo», celebrado el 20 de septiembre de 1993, donde se consiguieron dos importantes avances: por una parte se dio un mandato a la Comisión CEE para que continuara sus conversaciones con Estados Unidos para «reinterpretar» el Acuerdo de Blair House y por otra se consiguió aprobar un compromiso interno comunitario para proceder a reformar las organizaciones comunes de mercado de los sectores que aún no habían sido objeto de reforma —especialmente sectores mediterráneos— y que, sin embargo, se verían, como todos, afectados por los acuerdos de la Ronda Uruguay. Además este segundo compromiso incluía una garantía para que las nuevas reformas mantuvieran el nivel de renta de los productores y el principio de preferencia comunitaria.

Finalmente, el 15 de diciembre de 1993, tras el cierre de las negociaciones entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, se logró llegar al acuerdo multilateral que constituye el Acta Final de la Ronda Uruguay.

A partir de esta fecha se fijaron períodos límites para enviar a la Secretaría del GATT las listas de ofertas de todos los miembros y se eligió una fecha para la ratificación del Acuerdo, que será en abril de 1994 en Marrakech.

Como conclusión final de este recorrido cronológico, se puede decir que la Ronda Uruguay ha conseguido alcanzar compromisos vinculantes y específicos en todos los apartados previstos de la negociación agrícola, ha abordado asuntos no directamente comerciales, como los de seguridad alimentaria o de protección al medio ambiente, y finalmente ha consolidado el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, exceptuando o adecuando a sus posibilidades muchos de los compromisos de la Ronda.

## II. Análisis del texto sobre agricultura en el acta final

El texto del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay consta de 21 artículos, 5 anexos y unas listas de acceso al mercado, ayuda interna y competencia de las exportaciones donde se recogen los compromisos concretos asumidos por cada parte contratante del GATT.

El ámbito de aplicación del Acuerdo agrícola se extiende a los productos agroalimentarios (1) (capítulos 1 al 24 del arancel menos la pesca y sus derivados) y a otros productos de origen agrícola recogidos todos ellos como anexo I del Acuerdo (manitol, sorbitol, aceites esenciales, cueros y pieles, fibras textiles, naturales, etcétera).

El período de aplicación previsto para el Acuerdo es de seis años, que comienzan a partir de 1995. Para algunos extremos, como la cláusula de paz, la duración del Acuerdo es de nueve años, como veremos más adelante.

Analizando los tres principales campos de la negociación: acceso a mercado, ayuda interna y competencia de las exportaciones, los compromisos alcanzados se detallan a continuación.

### 1. Compromisos de acceso a mercados

En materia de acceso a los mercados agrícolas existe un doble compromiso: la arancelización de la protección en frontera mediante su conversión en equivalentes arancelarios, y la posterior reducción de los equivalentes arancelarios resultantes del ejercicio de arancelización.

Se entiende por arancelización la conversión de equivalentes arancelarios (derechos específicos o «valorem») de todas las medidas de protección en frontera distintos de los derechos de aduanas propiamente dichos, tales como restricciones cuantitativas, derechos variables, precios mínimos, licencias de importación.

(1) En pesca, la UE ha presentado una oferta de acceso al mercado que no se incluye en el capítulo agrícola.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

discrecionales, medidas no arancelarias mantenidas por empresas comerciales del Estado, limitaciones voluntarias de las exportaciones, etc.

El procedimiento para el cálculo de estos equivalentes arancelarios se fija en el propio Acuerdo (apéndice del anexo 5) y deberá realizarse de forma transparente, ya se expresen en tipos «ad valorem» o en tipos específicos, utilizando la diferencia real entre precios interiores y exteriores en el período de referencia 86-88. (El equivalente arancelario se define como la diferencia entre el precio interior al por mayor y el precio exterior CIF).

Para aquellos productos agropecuarios que se arancelicen, se podrá establecer un mecanismo de salvaguardia especial que funcione de forma automática tras la fijación de un parámetro de activación, una vez salvada una determinada franquicia. La salvaguardia especial es un mecanismo de protección que se puede desencadenar para un producto arancelizado siempre que:

- El volumen de las importaciones del producto en cuestión, durante un año exceda de un nivel de activación establecido en función de las oportunidades de acceso al mercado para ese producto, o, alternativamente,
- El precio de las importaciones del producto (CIF) sea inferior a un precio de activación o referencia que deberá ser público y estar basado en los valores unitarios CIF medios o en algún nivel comparable.

En este segundo caso, salvaguardia por precio, existe una franquicia de hasta el 10 por 100 de incumplimiento del precio de referencia, superada la cual se podrán establecer derechos adicionales pero a un nivel perfectamente determinado en función del grado de incumplimiento.

Como en todas las salvaguardias, las medidas no afectan a los productos que se encuentren en fase de transporte hacia el mercado que ha tomado las citadas medidas.

Lógicamente, esta salvaguardia especial es independiente de las medidas de salvaguardia previstas actualmente en las distintas organizaciones comunes de mercado de productos agrarios, que se basan en el artículo XIX del GATT.

Esta cláusula de salvaguardia especial será fundamental para mantener el principio de preferencia comunitaria, ya que ofrece una protección frente a las fluctuaciones de precios de importación y permite establecer una protección automática para sectores que, tras la arancelización, han quedado desprotegidos.

Este automatismo es la diferencia fundamental con las medidas de salvaguardia previstas en el artículo XIX del GATT que deben seguir toda una serie de formalidades en cuanto a demostración del daño o perturbación, que suponen un retraso en la adopción de medidas. Además, la salvaguardia especial, a diferencia de la del artículo XIX, no genera obligaciones de compensar a los exportadores.

### *Compromiso de reducción arancelaria*

Tras proceder a este ejercicio de arancelización, los miembros del GATT han presentado unas listas anejas al Acuerdo, pero formando parte del mismo, en las que se garantizan unas reducciones arancelarias globales del 36 por 100 para todo el sector agrario con una rebaja mínima del 15 por 100 por línea arancelaria, durante el período de duración del Acuerdo. El desarme se producirá en cinco tramos iguales desde el año 1995 hasta el año 2000, salvo que en las listas correspondientes se señale alguna especificidad al respecto.

En las listas de la Comunidad Europea, la oferta de reducción se sitúa entre el 50-100 por 100 para productos tropicales, en el 36 por 100 para productos continentales y en el 20 por 100 para productos mediterráneos salvo algunas excepciones.

### *Acceso mínimo*

Además, cada país miembro del GATT se compromete a establecer las condiciones adecuadas para que las importaciones de los productos sometidos a arancelización, puedan alcanzar el 3 por 100 del consumo interno en el primer año y el 5 por 100 en el último año de funcionamiento del Acuerdo.

Dentro de estas cantidades objetivo se podrán contabilizar los volúmenes importados con cargo a concesiones preferenciales que actualmente mantienen o que puedan mantener las partes contratantes.

En acceso mínimo se permite una cierta agregación para alcanzar los compromisos, lo que hace que en el caso comunitario sólo obligará a abrir nuevos contingentes arancelarios para trigo, sector porcino, aves y huevos, leche en polvo, mantequilla y queso.

En cualquier caso, se deberán mantener las condiciones de acceso actual aunque excedan de las de acceso mínimo, es decir, no se podrá empeorar el acceso a un mercado.

### *Trato especial*

Los países en vías de desarrollo tendrán un trato especial en el área de acceso a mercado consistente en la excepción de los compromisos de reducción arancelaria para productos que cumplan unas condiciones determinadas tales como: que las importaciones no superen el 3 por 100 del consumo interno, no tengan subvenciones a la exportación, etc., todo ello recogido en el anexo I del Acuerdo.

También podrán estar exentos de los compromisos de reducción arancelaria, productos esenciales predominantes en la dieta tradicional de un país en desarrollo para el que se cumplan unas determinadas condiciones.

## **2. Compromisos en materia de ayuda interna**

Se entiende como ayuda interna el conjunto de ayudas otorgadas a un producto agropecuario o a los pro-



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

ductores del producto agropecuario de base, con excepción de la ayuda prestada en el marco de programas que puedan ser excluidos de la reducción. El nivel anual de esta ayuda interna se denomina Medida Global de la Ayuda (MGA).

La MGA se calculará en el punto más próximo posible al de la primera venta del producto en cuestión e incluirá los siguientes sumandos:

- Las ayudas a las industrias de transformación siempre que beneficien a los productores del producto de base.

- La ayuda al sostenimiento de precios de mercado, calculada como la diferencia entre un precio exterior de referencia fijo y un precio interior institucional multiplicada por la cantidad de la producción que se beneficia de este último precio garantizado.

- Ayudas directas no excluidas.

- Otras políticas, no incluidas entre ellas las subvenciones a los insumos o las ayudas a los costes de comercialización.

En el Acuerdo sobre Agricultura se establece un compromiso de reducción de la ayuda interna del 20 por 100 de la MGA pero con carácter global, lo que da un importante margen de maniobra a los países miembros para diseñar sus políticas agrícolas.

El Acuerdo considera ayudas excluidas de los compromisos de reducción aquellas que no produzcan distorsiones del comercio ni efectos en la producción o, a lo sumo, las produzcan en grado mínimo.

Es de destacar que el Acuerdo considera como ayudas no reducibles (ayudas verdes) los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción. Esta exclusión, introducida en el texto tras el acuerdo de Blair House, hace compatible las nuevas ayudas de la agricultura comunitaria tras la reforma de la PAC, con el Acuerdo GATT, punto que se debe considerar como uno de los mayores logros de las negociaciones para la Comunidad Europea.

Otras ayudas excluidas de compromisos de reducción serían, a título de ejemplo, las siguientes:

- Servicios generales (investigación, formación, lucha contra plagas, etcétera).

- Stocks públicos con fines de seguridad alimentaria, incluida la ayuda alimentaria a países en desarrollo y la interna.

- Seguros de ingresos de los agricultores.

- Ayuda alimentaria interna.

- Pagos directos a los productores y ayuda a los ingresos desconectada (nuevas ayudas de la PAC).

- Pagos en concepto de socorro en casos de desastres naturales.

- Pagos en el marco de programas medioambientales.

- Pagos en el marco de programas de asistencia regional, etcétera.

También en este área de negociación se dispensa un trato especial, en lo que respecta a exigirles menores compromisos, para los países en vías de desarrollo, ampliándose para los mismos la lista de políticas excluidas a las ayudas destinadas a fomentar el desarrollo agrario y rural y a diversificar sus producciones con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen drogas.

Se establece un nivel de «*minimis*» que permite a un miembro no reducir ni incluir en el cálculo de la MGA ayudas internas a un producto específico que no excedan del 5 por 100 del valor total de su producción o de ayuda no referida a un producto específico que no supere el 5 por 100 de la producción agraria total. Estos porcentajes se sitúan en el 10 por 100 cuando se trate de países en desarrollo.

El haber conseguido que las nuevas ayudas de la política agrícola común, tales como la ayuda por hectárea en los cultivos herbáceos o la ayuda por cabeza en los sectores ganaderos, se incluyan en este apartado de ayudas, excluidas de los compromisos de reducción, ofrece una garantía a la UE que le permitirá cumplir, con un esfuerzo mínimo, la negociación GATT agrícola en el campo de la ayuda interna.

El Acuerdo prevé también una cláusula de paz para las ayudas internas excluidas de los compromisos de reducción que dura nueve años. Ello significa, como se explica más adelante, que durante dicho período estas ayudas no serán recurribles.

### 3. Compromisos en materia de competencia de las exportaciones

En el capítulo sobre subvenciones a la exportación se establece el compromiso de los miembros del GATT de no conceder subvenciones a la exportación, salvo las conformes con el Acuerdo.

Se detalla una lista positiva de subvenciones objeto de reducción, entre las que se citan:

- Subvenciones directas, incluidos pagos en especie.

- Ventas a precio inferior al precio comparable en el mercado interno.

- Pagos a la exportación financiados por medidas gubernamentales.

- Subvenciones para reducir costes de comercialización, incluidos transporte y fletes internos.

- Subvenciones a productos agropecuarios supeditados a su incorporación a productos exportados.

En todas estas subvenciones, no acordes con el Acuerdo, se establecen los siguientes compromisos de reducción:

a) Disminución de un 36 por 100 de los desembolsos presupuestarios destinados a subvenciones a la exportación.

b) Disminución en un 21 por 100 de las cantidades de exportación de los productos agropecuarios que se benefician de subvención a la exportación.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

El período base que se elige para proceder a las reducciones es 1986-1989 o 1990-1992 (según productos) y existe cierta flexibilidad en cuanto a los compromisos anuales de reducción, siempre que se respete el punto final de las mismas y se cumplan unas determinadas condiciones.

Para los países en desarrollo los porcentajes de los compromisos de reducción, recogidos en los apartados a) y b), son del 24 por 100 y del 14 por 100 respectivamente.

También se establece un compromiso de buena voluntad para que los miembros colaboren en la elaboración de disciplinas internacionales tendentes a establecer normas para los créditos a la exportación, seguros de crédito, etc., y una vez acordadas ajustarse a ellas.

En lo que se refiere a las exportaciones en el marco de la ayuda alimentaria, los miembros se comprometen a que no estén vinculadas a exportaciones comerciales y a que se realicen de conformidad con los principios de la FAO sobre colocación de excedentes.

También el Acuerdo establece las condiciones en las que se puede acudir a restricciones a la exportación de productos alimenticios, siempre que no afecten a la seguridad alimentaria de los miembros importadores y que estén notificadas por escrito al Comité de Agricultura, que se creará como consecuencia del Acuerdo. Estas exigencias no serán aplicables a los países en desarrollo.

#### *Debida moderación (cláusula de paz)*

Uno de los principales logros del Acuerdo sobre Agricultura lo constituye, sin duda, la comúnmente llamada «cláusula de paz». Con ella se garantiza una cierta estabilidad de las medidas, tanto de ayuda interna como de subvenciones a la exportación, cubiertas por el Acuerdo, al tener prevista una duración de nueve años lo que supondrá el aval ante el GATT de dichas medidas en el citado período.

La cláusula de paz presenta aspectos diferentes en función de las medidas a las que se aplica:

1. Medidas de ayuda interna no sujetas a compromisos de reducción (caja verde):

- No serán subvenciones recurribles, por tanto no se les podrán imponer derechos compensatorios basados en el artículo VI del GATT.

- No se verán sometidas a la solución multilateral de diferencias, estando exentas de la aplicación de medidas basadas en el artículo XVI del GATT y en la parte III del Acuerdo sobre subvenciones (posibilidad de establecer contramedidas).

- Estarán exentas de las acciones llamadas de no violación para compensar la anulación o el menoscabo de concesiones arancelarias (artículo II del GATT).

2. Medidas de ayuda interna sujetas a compromisos de reducción (caja ámbar):

- No se les aplicarán derechos compensatorios, salvo que se determine la existencia de daño o de amenaza de daño.

- No se someterán al procedimiento de solución multilateral de diferencias, siempre que las ayudas otorgadas no superen el nivel de 1992 para cada producto.

- Estarán exentas de las acciones llamadas de no violación para compensar la anulación o el menoscabo de concesiones arancelarias (artículo II del GATT), siempre que el nivel de ayuda otorgado no supere el concedido en 1992.

3. Subvenciones a la exportación sujetas a los compromisos de reducción previstos en el Acuerdo:

- Podrán someterse a derechos compensatorios si se produce daño o amenaza de daño, mostrando la debida moderación en la iniciación de la investigación correspondiente.

- Estarán exentas de la solución multilateral de diferencias prevista para las subvenciones a la exportación.

En definitiva, la cláusula de paz supone la introducción, para el sector agrícola, de unas excepciones importantes a la normativa general sobre subvenciones (Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, donde se prohíben taxativamente las subvenciones a la exportación). Para aquellas subvenciones que son específicas, si se otorgan sólo a una empresa, a una rama de la producción o su cuantía es superior al 5 por 100 del valor del producto, se supone que la subvención causa daño grave y si no puede probarse que no hay tal perjuicio debe compensarse a los terceros perjudicados. La agricultura queda al margen de estas disciplinas, al menos, durante nueve años (2).

#### *Comité de Agricultura*

En el artículo 17 del Acuerdo sobre Agricultura se dispone la creación de un Comité de Agricultura. Dicho Comité examinará los progresos realizados en la aplicación de los compromisos de la Ronda y recibirá las notificaciones de los miembros sobre la materia.

Los países miembros del GATT notificarán a este Comité cualquier modificación sobre sus listas o ayudas y podrán llamar la atención del Comité sobre medidas que, a su juicio, deberían haber sido notificadas por otros miembros.

#### *Consultas y solución de diferencias*

Las dudas o las diferentes interpretaciones que los miembros del GATT pueden tener sobre los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo, son objeto de un «Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias», que figu-

(2) Debe recordarse que varios grupos especiales del GATT han establecido que si la concesión de una subvención anula o menoscaba los beneficios de una concesión arancelaria, se deberán ofrecer compensaciones a los países afectados.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

ra como anexo 2 al Acuerdo por el que se establece la organización multilateral de comercio y que suponen una modificación de los artículos XXII y XXIII del Acuerdo del GATT de 1947.

En el capítulo agrícola no existe ninguna excepcionalidad en el terreno de las consultas y la solución de diferencias, que se rigen por las normas generales a través del Organismo de Solución de Diferencias (OSD).

Los procedimientos utilizados son los habituales: consultas, buenos oficios, conciliación, grupos especiales o arbitraje.

*Continuación del proceso de reforma*

El texto sobre Agricultura de la Ronda Uruguay termina con un compromiso para seguir en un proceso

continuo de negociación, con un objetivo a largo plazo de obtener mayores reducciones en las ayudas y menor protección de los mercados.

Para ello se tendrá en cuenta la experiencia adquirida por la aplicación de los compromisos de reducción y el efecto de estos compromisos en el comercio mundial agrícola.

Además, las negociaciones proseguirán avanzando en las preocupaciones no comerciales y en el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

En definitiva, se abre un panorama esperanzador para el futuro del comercio de productos agroalimentarios a nivel mundial al asumirse el objetivo de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado.



LA RONDA  
URUGUAY  
DEL GATT

1990-1991  
1990-1991

---

**Sistema Económico Latinoamericano**

---

*Latin American Economic System*

---

**Sistema Económico Latino - Americano**

---

*Système économique latino-américain*

---



## **Notas sobre los compromisos de la Ronda Uruguay en materia agrícola**

---

**Secretaría Permanente del SELA**

---

**Río de Janeiro, Brasil**

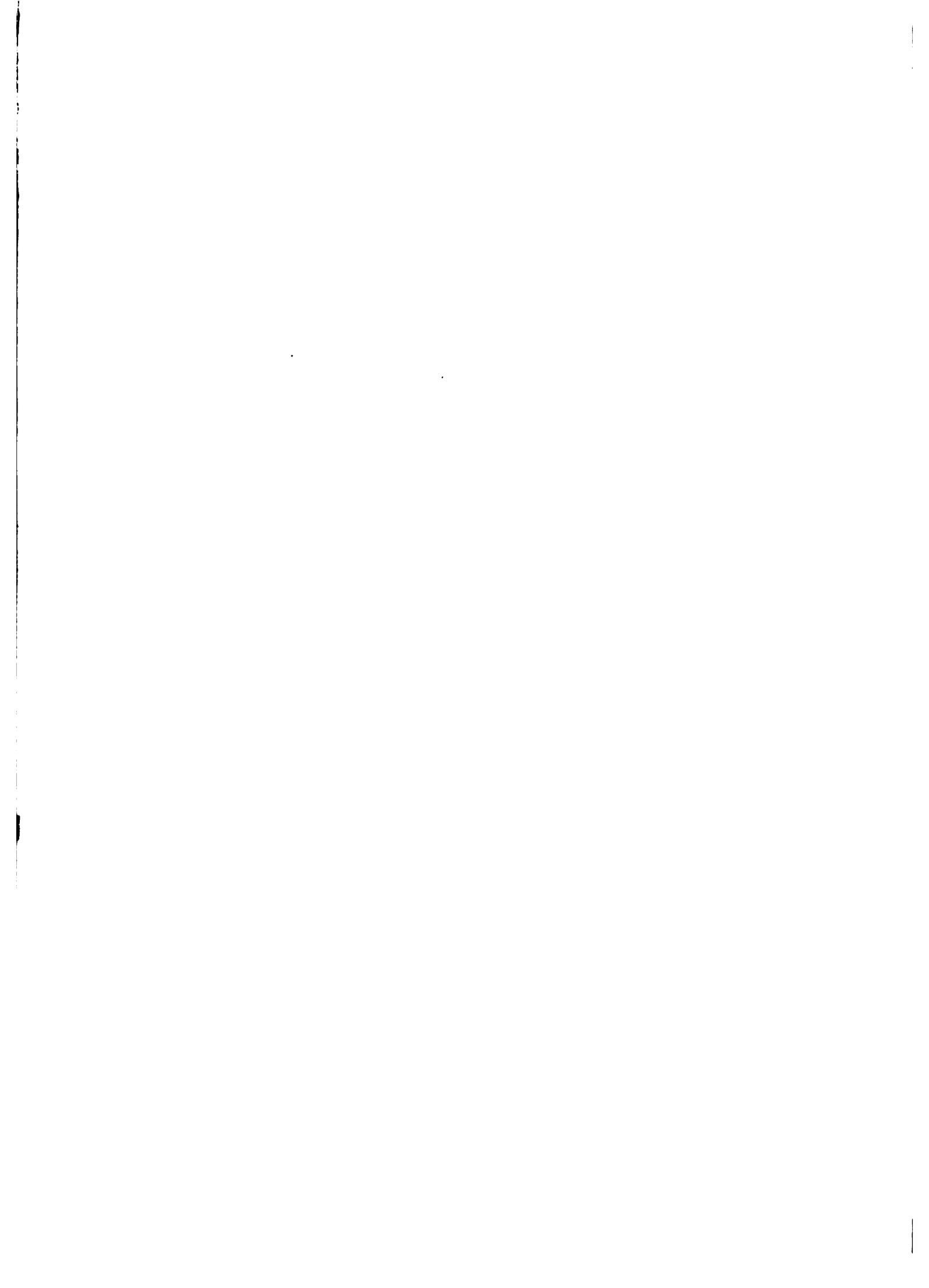
---

**9-10 de septiembre de 1994**

---

**VIII Reunión Cumbre del Grupo de Río**

---



---

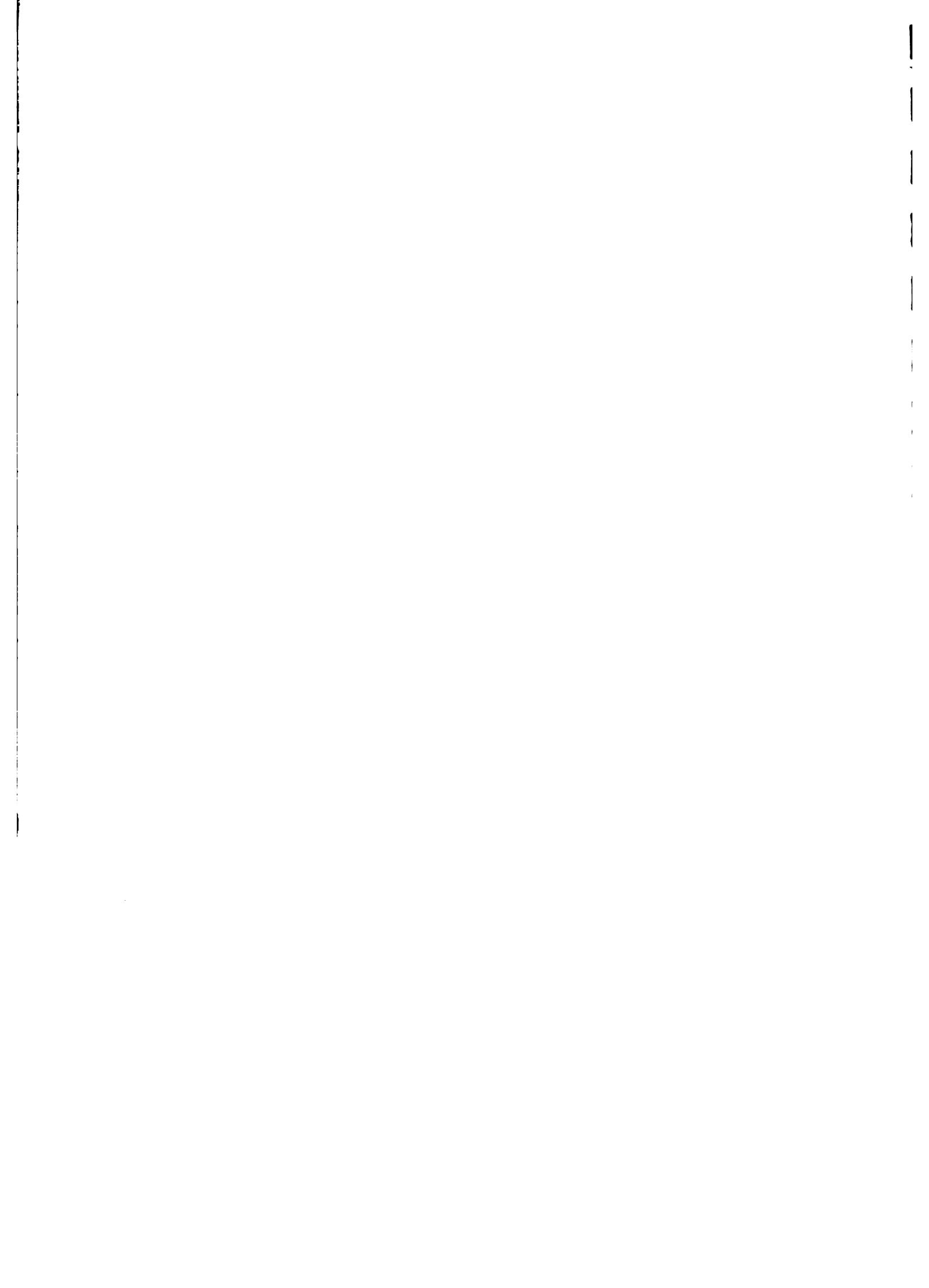
---

## **C O N T E N I D O**

---

<b>INTRODUCCION</b>	<b>3</b>
<b>RONDA URUGUAY: RESULTADOS EN MATERIA DE SUBSIDIOS AGRICOLAS</b>	<b>5</b>
<b>. Acceso a los mercados</b>	<b>5</b>
<b>. Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b>	<b>6</b>
<b>AYUDA INTERNA</b>	<b>6</b>
<b>SUBVENCIONES A LA EXPORTACION</b>	<b>9</b>
<b>ANEXO I: COMPROMISOS EN MATERIA DE SUBVENCIONES Y AYUDA INTERNA DE CANADA; ESTADOS UNIDOS; JAPON Y UNION EUROPEA</b>	<b>11</b>

---

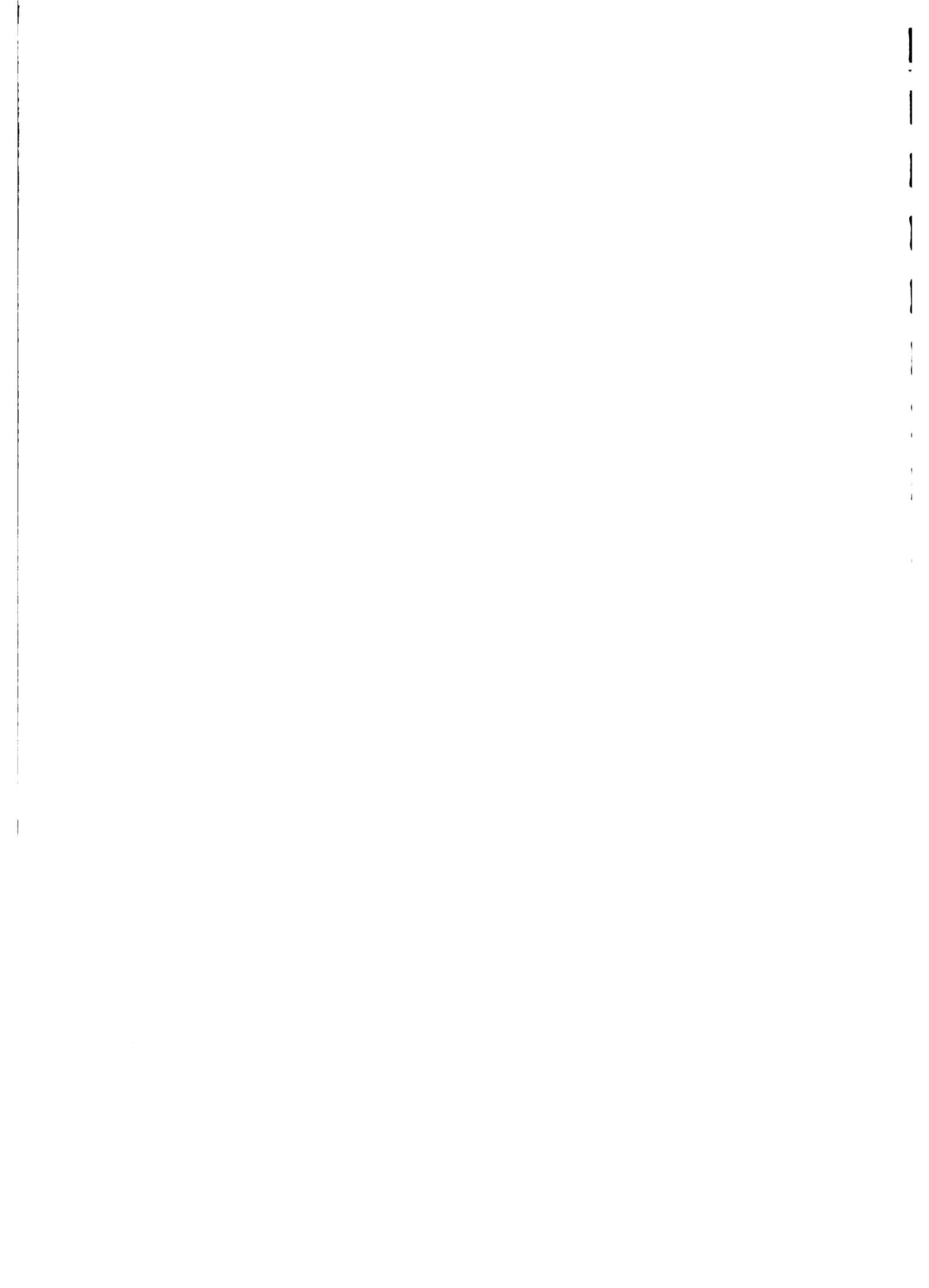


## INTRODUCCION

El documento que se presenta, forma parte de una serie de tareas que sobre los resultados de la Ronda Uruguay en el sector agrícola, ha emprendido la Secretaría Permanente del SELA. El texto describe los principales acuerdos habidos en el área del acceso a los mercados, de la ayuda interna y la competencia de las exportaciones. Como anexo, figura el detalle de los compromisos adquiridos por los Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y Japón.

El objetivo principal que anima a esta Secretaría Permanente, es el de conocer la naturaleza, alcance e implicaciones de los acuerdos agrícolas del GATT 94, sus implicaciones para las exportaciones de bienes agrícolas de nuestros países y para los acuerdos de libre comercio y complementación económica en nuestro continente.

En virtud de lo anterior, y con la colaboración del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), se trabaja en la operación de un sistema de seguimiento (monitoreo) del cumplimiento de los acuerdos agrícolas del GATT 94.



## **RONDA URUGUAY: RESULTADOS EN MATERIA DE SUBSIDIOS AGRICOLAS**

Aún cuando el comercio internacional de productos agrícolas haya estado siempre sometido a las disciplinas del GATT, éstas no han resultado eficaces debido a las varias excepciones basadas en derogaciones, protocolos de adhesión y normas cubiertas por el Protocolo de Aplicación Provisional y por las políticas agrícolas de los principales socios comerciales. A pesar de las diferentes iniciativas que en distintas oportunidades se han tomado en el marco del GATT para corregir esta situación, no se realizaron avances sustantivos en este sentido hasta el lanzamiento de la Ronda Uruguay. Durante los siete años de negociaciones el problema agrícola estuvo en el centro del proceso de negociación, habiendo sido la causa de las crisis más importantes.

Considerando la complejidad y amplitud del problema agrícola, cualquier solución exigía un acuerdo global con compromisos vinculantes, tanto en los aspectos relacionados con el acceso a los mercados (aranceles y medidas no arancelarias), como a aquellos relacionados con la ayuda interna y las subvenciones a las exportaciones. Una de las cuestiones más difíciles fue obtener el acuerdo de todas las partes para negociar estos compromisos vinculantes. Este doble enfoque, largamente resistido por varios participantes, era el único que permitía una solución a largo plazo para eliminar las distorsiones y los desequilibrios que caracterizan el comercio de productos agrícolas.

A pesar de que el acuerdo alcanzado en la Ronda Uruguay en materia de agricultura no responde totalmente a las aspiraciones manifestadas por muchos participantes en las negociaciones, los compromisos en materia agrícola establecen disciplinas en las cuatro áreas que durante el proceso de negociaciones se identificaron como las más importantes para lograr una efectiva liberalización del comercio en el sector: acceso a los mercados, ayuda interna, competencia de las exportaciones y el acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias. Además el acuerdo contiene disposiciones relativas a la adopción de disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación, trato especial y diferenciado, países menos adelantados y países en desarrollo (PED) importadores netos de productos alimenticios, establecimiento del comité de agricultura, examen y aplicación de los compromisos, consultas y solución de diferencias y continuación del proceso de reforma.

### **. Acceso a los mercados**

Con muy pocas excepciones (fundamentalmente Japón y Corea cubiertos por el Anexo 5 Trato Especial con respecto al Párrafo 2 del Artículo 4) todos los participantes acordaron convertir todas las medidas no arancelarias en aranceles (tarificación). Todos los aranceles, incluso los resultantes de la tarificación, se deben reducir en un 36% promedio simple (24% para los países en desarrollo) a lo largo del período de 6 años (10 años para los PED) con una reducción mínima de 15% (10% para los PED) en cada línea arancelaria. Por otra parte, todos los aranceles correspondientes a todas las líneas arancelarias cubiertas por la negociación agrícola deben ser consolidados. Para los productos objeto de tarificación, podrán invocarse las disposiciones de salvaguardia especial previstas en el artículo 5 del Acuerdo, si el volumen anual de las importaciones de un producto excede un nivel de activación establecido, o si el precio al que entran las importaciones de ese producto es inferior a un precio de activación.

A los efectos de asegurar una efectiva apertura de los mercados de productos agrícolas se acordó establecer oportunidades de acceso mínimo en aquellos casos en los que no hay importaciones significativas. Este acceso mínimo deberá representar en el primer año del período de reforma no menos del 3% del consumo interno

correspondiente y deberá alcanzar el 5% al final de dicho período. Las oportunidades de acceso corriente que durante el período de base (1986/1988) estuvieran por encima de las oportunidades de acceso mínimo, deberán ser mantenidas e incrementadas durante el período de reforma.

#### **. Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El objetivo de este acuerdo es evitar que las medidas sanitarias y fitosanitarias se utilicen como barreras injustificadas al comercio, respetando el derecho de los miembros a adoptar y aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales. El compromiso establece que los miembros basarán sus medidas en normas, directrices o recomendaciones internacionales, salvo excepciones especificadas en el acuerdo.

#### **AYUDA INTERNA**

Los efectos combinados de la aplicación de aranceles y medidas no arancelarias con políticas de subsidios domésticos y de subsidios a las exportaciones, han creado enormes distorsiones en los mercados internacionales de productos agrícolas, un gran desequilibrio de derechos y obligaciones entre las partes contratantes del GATT y grandes perjuicios a los productores eficientes. Aunque considerado insuficiente por muchos, el acuerdo alcanzado con respecto a los subsidios a las exportaciones y la ayuda interna constituye un primer paso para corregir estas distorsiones y establecer un sistema de comercio de productos agrícolas equitativo y orientado hacia el mercado, sobre la base de disciplinas reforzadas sometidas a control multilateral.

. En materia de ayuda interna: el acuerdo alcanzado en las negociaciones refleja la importancia que tiene la relación entre las políticas internas y el comercio internacional de productos agrícolas. Esta relación se refleja claramente en los cálculos de la Medida Global de la Ayuda (MGA) empleada para negociar estos compromisos. La Medida Global de la Ayuda se define como el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores del producto agropecuario de base o de ayuda no referida a productos específicos otorgada a los productores agrícolas en general, la Medida Global de la Ayuda total se calcula como la suma del valor de todas la MGA y de las medidas de ayuda equivalente. El período de base serán los años 1986 a 1988. Del cálculo de la MGA se excluyen una serie de políticas y medidas que se especifican en el acuerdo.

. Compromiso de reducción: la Medida Global de Ayuda total se reducirá (y se consolidará) en un 20% (13.5% para los PED) durante los 6 (10 años para los PED) años del período de reforma en etapas anuales iguales. Se otorgará un crédito con respecto a las medidas adoptadas desde el año 1986.

. Medidas no incluidas: el Acuerdo establece que aquellas medidas y políticas que no tienen efectos de distorsión sobre la producción y el comercio o cuyos efectos no son significativos, estarán excluidas de los compromisos de reducción y del cálculo de la MGA siempre que esta ayuda fuese prestada por medio de programas gubernamentales financiados con fondos públicos que no impliquen transferencias a los consumidores ni tengan el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores (compartimiento verde). Estas medidas comprenden:

- 
- 
- . **Servicios Generales:** no implicarán pagos directos a los productores o a las empresas de transformación.
  - Investigación;
  - lucha contra plagas y enfermedades;
  - servicios de divulgación y asesoramiento;
  - servicios de inspección;
  - servicios de comercialización y promoción;
  - servicios de infraestructura;
  - . Constitución de existencias públicas con fines de ayuda alimentaria.
  - . Ayuda alimentaria interna.
  - . Pagos directos a los productores.
  - . Ayuda a los ingresos desconectada.
  - . Participación financiera de los gobiernos en programas de seguro de los ingresos.
  - . Pagos efectuados directamente o a través de la participación financiera del gobierno en planes de seguro de las cosechas en concepto de socorro en casos de desastres naturales.
  - . Asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante programas de retiro de productores.
  - . Asistencia para el reajuste estructural mediante programas de detracción de recursos.
  - . Asistencia para el reajuste estructural otorgada mediante ayudas a la inversión.
  - . Pagos en el marco de programas ambientales.
  - . Pagos en el marco de programas de asistencia regional.
  - . Durante el período de aplicación que para la **Claúsula de Paz** se fijó en 9 años, las medidas de ayuda interna que estén de plena conformidad con las disposiciones del anexo 2 del acuerdo agrícola;
  - . Serán subvenciones no recurribles a efectos de la imposición de derechos compensatorios;
  - . Estarán exentas de las medidas basadas en el artículo XVI (Subvenciones) del GATT 94 y de la parte III (Subvenciones Recurribles) del Acuerdo sobre Subvenciones;
  - . Estarán exentas de las medidas basadas en la anulación o menoscabo, sin infracción, de las ventajas en materia de concesiones arancelarias resultantes para otro miembro.

**De minimis:** en el artículo 6 del acuerdo agrícola se acordó no incluir en el cálculo de la MGA (por lo tanto se excluyó de los compromisos de reducción) niveles de minimis de ayuda interna, ciertas medidas de asistencia aplicadas por países en desarrollo y pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción.

. La ayuda interna (no excluida) otorgada a productos específicos cuando no exceda el 5% (10% en el caso de PED) del valor total de su producción de un producto agropecuario de base durante el año correspondiente;

. La ayuda interna (no excluida) no referida a productos específicos, cuando no exceda del 5% (10% en el caso de PED) del valor de la producción agrícola total.

. **Política de desarrollo:** además de los plazos más largos y menores compromisos de reducción el trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo se concretó en esta parte de la negociación con la exclusión del cálculo de la MGA de las siguientes medidas oficiales de asistencia destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural en los países en desarrollo.

. las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura en los países en desarrollo miembros;

. las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos en los países en desarrollo;

. la ayuda interna dada a los productores de los países en desarrollo miembros para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de estupefacientes ilícitos.

. **Pagos directos:** por otra parte se acordó que no estarán sujetos a los compromisos de reducción de la ayuda interna (excluidos del cálculo de la MGA) los pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción, si:

. se basan en superficies y rendimiento fijos; o

. se realizan con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base; o

. en el caso de pagos relativos al ganado, se realizan con respecto a un número de cabezas fijo.

Las medidas cubiertas por el artículo 6 (de minimis, políticas de desarrollo y los pagos directos) están amparadas por las disposiciones del párrafo b del artículo 13 del Acuerdo (Claúsula de Paz) y por lo dispuesto en el artículo 5 y en el párrafo 9 del artículo 6 del acuerdo de Subvenciones que establecen que:

Las medidas de ayuda interna que estén de plena conformidad con las disposiciones del artículo 6 del acuerdo agrícola:

. estarán exentas de la imposición de derechos compensatorios a menos que se llegue a una determinación de daño o amenaza de daño, y se mostrará la debida moderación en la iniciación de cualquier investigación en materia de derechos antidumping;

. estarán exentas de medidas basadas en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT 94 (subvenciones) o en los artículos 5 y 6 del Acuerdo sobre Subvenciones (subvenciones recurribles), a condición de que no otorguen ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida durante la campaña de comercialización del 92;

. estarán exentas de medidas basadas en anulación o menoscabo, sin fracción, de las ventajas en materia de concesiones arancelarias resultantes para otro miembro a condición de que no otorguen ayuda a un producto básico por encima de la decidida durante la campaña de comercialización de 1992.

. **Medidas incluidas:** se acordó que todas las medidas de ayuda interna establecidas en favor de los productores agrícolas y sus modificaciones, y cualquier medida que se establezca posteriormente quedarán incluidas en el cálculo de la MGA de un miembro si no puede demostrarse que cumple con los criterios establecidos en el anexo 2 o están exentas de reducción en virtud de alguna de las disposiciones del acuerdo. La ayuda en materia de precios de mercado se calculará multiplicando la diferencia entre un precio de referencia externo fijo y el precio administrado aplicado por la cantidad de producción que reúne las condiciones necesarias para recibir el precio administrado, o empleado montos presupuestales. Estos precios se basarán en los años 1986/1988. Otras políticas no exceptuadas, incluidos los subsidios a los insumos y otras políticas como las medidas de reducción de los costos de comercialización, se calcularán empleando los montos presupuestales gubernamentales; si el uso de montos presupuestales no refleja la totalidad del subsidio en cuestión, éste se calculará multiplicando la diferencia entre el precio del bien o servicio subvencionado y un precio de mercado representativo de un bien o servicio parecido, por la cantidad del bien o servicio. Por otra parte, si en la parte IV de la lista de un miembro no figura ningún compromiso en materia de MGA total, este no otorgará ayuda a los productores agrícolas por encima del nivel del de minimis.

## **SUBVENCIONES A LA EXPORTACION**

Los compromisos en materia de competencia de las exportaciones establecen reducciones de los niveles de subvenciones a la exportación en un 36% (24% en el caso de los PED) y de las cantidades de exportaciones subvencionadas en un 21% (14% en el caso de los PED) sobre el período de base de 1986/1990 durante el período de reforma de seis años.

Estas reducciones se aplicarán sobre las siguientes subvenciones:

. el otorgamiento por los organismos públicos, a una empresa, a una rama de la producción, a los productores de un producto agropecuario, a una cooperativa u otra asociación de tales productores, o a una entidad de comercialización, de subvenciones directas, con inclusión de pagos en especie supeditadas a la actuación exportadora;

- . la venta o colocación para la exportación por los gobiernos o por los organismos públicos de existencias no comerciales de productos agropecuarios a un precio inferior al precio comparable cobrado a los compradores en el mercado interno por el producto similar;
- . los pagos a la exportación de productos agropecuarios financiados en virtud de medidas gubernamentales, entrañen o no un adeudo en la contabilidad pública, incluidos los pagos financiados con ingresos procedentes de un gravámen impuesto al producto agropecuario de que se trate o a un producto agropecuario del que se obtenga el producto exportado;
- . el otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios (excepto los servicios de asesoramiento y promoción de exportaciones de amplia disponibilidad) incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes y fletes internacionales;
- . las tarifas de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación establecidas o impuestas por los gobiernos en condiciones más favorables que para los envíos internos;
- . las subvenciones a productos agropecuarios supeditadas a su incorporación a a productos exportados.

Las subvenciones a la exportación que estén de plena conformidad con las disposiciones del acuerdo agrícola, reflejadas en las Listas de cada Miembro están amparadas por las disposiciones del párrafo c) del artículo 13 (Cláusula de Paz) y por lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 3, en el artículo 5 y en el párrafo 9 del artículo 6 del Acuerdo de Subvenciones que establecen que:

Estarán sujetas a derechos compensatorios únicamente tras una determinación de existencia de daño o amenaza de daño basada en el volumen, el efecto, o la consiguiente repercusión, de conformidad con el artículo VI del GATT de 1994 y con la parte V del Acuerdo de Subvenciones, y se mostrará la debida moderación en la iniciación de cualquier investigación en materia de derechos compensatorios; y

estarán exentas de medidas basadas en el artículo XVI del GATT 1994 o en los artículos 3, 5 y 6 del Acuerdo de Subvenciones.

Las demás subvenciones a la exportación no se aplicarán de forma que constituyan, o amenacen constituir, una elusión de los compromisos en esta materia. Se acordó elaborar disciplinas multilateralmente convenidas que rijan la concesión de créditos a la exportación, las garantías de créditos y los programas de seguros.

Todo Miembro que exporte por encima de los volúmenes comprometidos deberá demostrar que la cantidad exportada por encima de los niveles de reducción acordados no ha recibido subvenciones a la exportación de ningún tipo.

Las subvenciones a la exportación pagadas sobre un producto primario incorporado no podrán ser superiores a las que serían pagadas a las exportaciones del producto primario como tal.

Hay diferentes opciones para cumplir con los compromisos asumidos en materia agrícola combinando los niveles de aplicación de las diferentes medidas de acuerdo con los objetivos de política comercial que se persigan.

**A N E X O I: COMPROMISOS EN MATERIA DE SUBVENCIONES Y AYUDA INTERNA DE CANADA;  
ESTADOS UNIDOS; JAPON Y UNION EUROPEA**



SCHEDULE XX UNITED STATES OF AMERICA

This Schedule is authentic only in the English language

PART IV: AGRICULTURAL PRODUCTS:  
COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION

(Article 3 of the Agreement on Agriculture)

SECTION I - Domestic Support: Total AMS Commitments

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2000	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Supporting Table		
POULTRY MEAT 020721 Frozen chicken cut out in pieces 020741 Frozen chicken cuts and off all other than livers	22,741,916.64	21,377,01.84	20,012,86.84	18,848,71.84	17,283,66.85	15,919,31.65	14,554,00.65	35,436	2/	34,196	32,965	31,715	30,475	29,235	27,904	Supporting Table 11 AGST/USA
	18,504,710.03	17,450,03.63	16,336,00.83	15,223,07.84	14,109,14.04	12,005,31.64	11,001,45.64	13,955	2/	13,467	12,970	12,490	12,001	11,513	11,024	Supporting Table 11 AGST/USA
LIVE DAIRY CATTLE (head) 010210 Purebred live bovine breeding animals	2,506,807.64	7,607,92.11	6,391,23.38	5,184,54.67	3,997,85.94	2,801,17.21	1,604,48.49	8,758.08	2/	30,261,813	25,593,371	20,924,929	16,266,487	11,588,049	6,916,303	Supporting Table 11 AGST/USA
EGGS (dozen) 040700 Birds' eggs, in shell, fresh, preserved or cooked																

1/ Budgetary Outlay commitments will be implemented beginning October 1 of each year beginning with October 1, 1995.

2/ Quantitative commitments will be implemented beginning July 1 of each year beginning with July 1, 1995.

**SCHEDULE XX UNITED STATES OF AMERICA**  
 This Schedule is authentic only in the English language  
**PART IV: AGRICULTURAL PRODUCTS: COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION**  
 (Article 3 of the Agreement on Agriculture)

**SECTION I - Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity Commitments**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	86.331	2/	1985	1986	1987	1988	1989	2000	Supporting Table 11 AGST/USA
<b>SKIM MILK POWDER</b>															
040210 Non-fat dry milk, less than 1.5% fat	128,841,808.51 Fiscal 1/	121,110,904.60	113,387,910.89	105,656,918.70	97,925,922.87	80,194,028.95	82,453,035.05								106,227 100,222 92,217 84,212 76,207 68,201
<b>CHEESE</b>															
040630 Processed cheese, not grated or powdered animals	5,680,894.60 Fiscal 1/	5,399,843.52	4,999,002.48	4,558,151.37	4,317,320.30	3,676,470.22	3,635,638.14	3.030	2/						Supporting Table 11 AGST/USA
<b>OTHER MILK PRODUCTS</b>															
040221 Unsweetened milk and creams powder/granulos, greater than 1.5% fat	32,771.62 Fiscal 1/	14,374,120.25	21,503,480.97	8,632,861.68	5,762,232.40	2,821,803.12	20,973.84	43	2/						Supporting Table 11 AGST/USA
<b>BOVINE MEAT</b>															
020110 Fresh or chilled, carcasses and half-carcasses	35,659,134.20 Fiscal 1/	33,320,056.15	31,380,478.10	29,240,900.04	27,101,321.99	24,981,743.84	22,822,165.89	22,265	2/						Supporting Table 11 AGST/USA
020128 Other cuts with bone in fresh or chilled															
020130 Boneless, fresh or chilled															
020210 Frozen carcasses and half-carcasses															
020230 Boneless, frozen															
<b>PIGMEAT</b>															
020321 Frozen carcasses and half-carcasses	778,818.60 Fiscal 1/	730,049.66	663,450.77	636,851.85	590,262.94	543,654.02	497,065.10	500	2/						Supporting Table 11 AGST/USA
021322 Frozen hams, shoulders and cuts thereof, with bone in															
020328 Other frozen pork															
020329 Other frozen pork															

**SCHEDULE XX UNITED STATES OF AMERICA**  
 This Schedule is authentic only in the English language  
**PART IV: AGRICULTURAL PRODUCTS: COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION**  
 (Article 3 of the Agreement on Agriculture)

**SECTION I - Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity Commitments**

DESCRIPTION OF PRODUCTS AND TARIFF Numbers - level	Base Quality Level (US\$)		Calendar Other Year Applied (US\$)		Annual Outlay Commitment Levels (US\$)		Base Quality Calendar Other Year Applied (MT)		Annual Quantity Commitment Level (MT)		Relevant Supporting Tables and Document
	2	3	4	5	6	7	8	9			
1 WHEAT 100410 Wheat 100490 Other wheat and meslin 110110 Wheat and meslin flour 110311 Wheat and oats	565,460,338.27 Fiscal 1/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	785,408,231.22 853,102,307.27 504,528,385.33 524,400,402.38 444,131,530.44 383,814,818.48	18,362,354	2/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	20,236,208 19,005,051 17,951,803 10,505,556 15,805,307 14,522,000	Supporting Table 11 AGST/USA			
COARSE GRAINS 100000 Soy 140700 Sorghum 110710 Malt not toasted 230420 Other mixed food or mixed food ingredients	72,058,002.83 Fiscal 1/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	87,735,453.28 83,411,913.50 69,069,074.12 54,781,834.30 30,111,211.08 50,117,755.41	1,075,442	2/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	1,526,302 1,837,161 1,780,020 1,698,550 1,029,740 1,567,510	Supporting Table 11 AGST/USA			
RICE 100820 Brown rice 100830 Rice, semi-milled or wholly milled	3,701,444.80 Fiscal 1/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	15,755,959.19 13,035,195.08 10,371,070.93 7,703,804.80 5,038,308.37 2,388,324.34	49,102	2/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	271,660 225,030 176,417 131,796 85,175 38,554	Supporting Table 11 AGST/USA			
VEGETABLE OILS 150730 Crude soybean oil, whether or not degummed 150790 Other refined soybean oil 151211 Sunflowered safflower oil, crude, not chemically modified 151219 Sunflowered safflower oil, refined, not chemically modified 151221 Colzaeed oil, crude whether or not removed 151228 Colzaeed oil, refined not chemically modified 151790 Other: artificial mixture or two of more of the products provided for its headings 1501 to 1515	22,004,531.52 Fiscal 1/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	52,959,517.56 48,104,194.08 37,408,870.81 20,033,547.13 21,088,223.85 14,052,900.17	178,560	2/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	587,838 490,200 406,043 376,795 230,541 141,299	Supporting Table 11 AGST/USA			
BUTTER AND BUTTER OIL 040500 Butter and other fats and oils derived from milk	47,861,906.50 Fiscal 1/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	44,792,792.11 41,933,677.72 38,374,583.33 38,215,448.94 33,358,334.85 30,497,220.78	26,705	2/	1985 1986 1987 1988 1989 2000	42,800 30,611 34,232 29,854 25,475 21,007	Supporting Table 11 AGST/USA			

**SCHEDULE XX UNITED STATES OF AMERICA**

This Schedule is authentic only in the English language

**PART IV: AGRICULTURAL PRODUCTS:  
COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION**

(Article 3 of the Agreement on Agriculture)

**SECTION I - Domestic Support: Total AMS Commitments**

BASE TOTAL AMS (Million dollars)	ANNUAL AND FINAL BOUND COMMITMENT LEVELS (Million dollars)	Relevant Supporting Tables and document reference
1	2	3
23.879.112	1995 23.083.142	Annex to U.S Revised Country Schedule: December 15, 1993
	1996 22.287.173	
	1997 21.491.203	
	1998 20.695.234	
	1999 19.899.284	
	2000 19.103.294	

**SCHEDULE LXXX: EUROPEAN COMMUNITIES**

This Schedule is authentic only in the English language

**PART IV: AGRICULTURAL PRODUCTS:  
COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION**

(Article 3 of the Agreement on Agriculture)

**SECTION I - Domestic Support: Total AWS Commitments**

BASE TOTAL AMS	ANNUAL AND FINAL BOUND COMMITMENT LEVELS 1995-2000					Relevant Supporting Tables and document reference	
	1995	1996	1997	1998	1999		2000
1	2					3	
73.530	71.476	69.422	67.307	65.313	63.259	61.204	AG S1/LEC
B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU	B11.ECU

In addition to the commitments based on total AMS, the European Communities undertake to grant support for oilseeds, in accordance with the Memorandum of Understanding the Annex.

Schedule LXXX. European Communities  
This Schedule is authentic only in the English-language  
PART IV AGRICULTURAL PRODUCTS COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION  
(Article 3 of the Agreement on Agriculture)  
SECTION II Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity Reduction Commitments

Description of products and tariff item numbers of HS six digit level (*)	Base Outlay level Mc ECU	Calendar other year applied (*)	Annual and final outlay commitment levels 1985-2000 Mc ECU						Calendar other year applied (*)	Annual and final quantity commitment levels 1985-2000 000 \$						Relevant Supporting Tables and document reference
			4							7						
			1985	1986	1987	1989	1990	2000		1985	1986	1987	1989	1990	2000	
1	2	3	4						5	7						8
Wheat and wheat flour	1,783.0		2,086.4	1,863.7	1,686.1	1,512.4	1,326.8	1,141.	17,008.1	19,118.6	17,982.1	10,845.7	15,709.3	14,572.6	13,436.4	
Coarse grains	1,379.5		1,286.7	1,214.0	1,131.2	1,048.4	986.6	922.0	12,624.5	12,182.6	11,740.6	11,286.9	10,857.1	10,416.2	9,973.4	
Rice	61.8		58.1	54.4	50.7	47.0	43.3	39.3	183.7	177.3	170.8	164.4	158.0	151.8	145.1	
Rapeseed	32.2		30.3	28.3	26.4	24.5	22.6	20.3	100.4	98.9	93.4	89.9	86.3	82.6	79.3	
Olive oil	85.9		80.7	75.6	70.4	66.3	60.1	55.0	148.0	142.8	137.6	132.5	127.1	122.1	116.9	
Sugar (1)	778.5		730.0	683.3	636.7	590.1	543.6	497.0	1,617.0	1,560.4	1,503.6	1,447.2	1,390.6	1,334.0	1,277.4	
Butter and butteroil	1,325.4		1,245.9	1,168.3	1,090.6	1,013.3	927.6	848.2	483.4	447.2	431.0	414.7	398.5	382.3	366.1	
Skim milk powder	370.1		347.9	325.7	303.5	281.3	259.1	236.9	306.0	297.2	286.4	275.7	264.0	254.1	243.3	
Cheese	436.2		505.2	480.4	415.6	370.7	325.0	281.1	306.2	406.7	386.4	366.1	345.7	325.4	306.1	
Other milk products	1,008.1		947.6	887.1	826.7	756.2	705.7	645.2	1,187.9	1,181.4	1,116.6	1,072.2	1,027.6	983.0	938.4	
Beef meat	1,967.8		1,800.6	1,772.3	1,644.1	1,515.9	1,387.8	1,256.4	1,034.3	1,118.7	1,056.4	998.1	937.4	871.4	817.1	
Pigmeat	183.4		172.4	161.4	150.4	130.4	126.4	117.4	508.8	490.8	473.0	455.2	437.4	419.6	401.8	
Poultry meat	143.2		137.8	128.5	119.3	110.1	100.8	91.6	367.6	440.1	410.2	380.3	360.4	330.5	290.8	
Eggs	36.6		37.4	36.0	32.7	30.3	27.9	25.5	106.4	107.2	102.4	97.7	92.9	86.1	83.3	
Wine	64.5		60.8	58.9	52.9	40.0	45.2	41.3	3,080.4(2)	2,972.6	2,884.9	2,757.0	2,649.2	2,541.4	2,433.5	
Fruit and vegetables, fresh	102.9		96.7	90.6	84.4	78.2	72.0	65.9	1,148.0	1,107.6	1,087.6	1,027.5	987.3	947.1	908.9	
Fruit and vegetables, processed	16.4		14.5	13.8	12.8	11.7	10.8	9.9	200.8	193.8	186.7	178.7	172.7	165.7	158.6	
Rose tobacco	62.9		65.0	64.1	73.1	62.1	61.2	40.2	142.5	180.4	174.9	168.3	143.7	128.2	112.8	
Alcohol	160.2		141.2	132.2	123.2	105.1	98.1	96.1	1,482.4(2)	1,401.6	1,360.7	1,299.9	1,248.1	1,196.2	1,147.4	
Incorporated products	572.5		646.1	590.1	534.2	478.3	422.3	366.4								AG STEEC

(\*) See Annex  
(1) Does not include exports of sugar of ACP and Indian origin on which the Community is not making any reduction commitments. The average of export in the period 1988 to 1990 amounted to 1.5 mtc ECU.  
(2) ECU

SCHEDULE XXXVIII - JAPAN

SECTION I - DOMESTIC SUPPORT: TOTAL AMS COMMITMENTS

BASE TOTAL AMS	ANNUAL AND FINAL BOUND COMMITMENT LEVELS					Relevant Support Tables and document reference
	1995	1996	1997	1998	1999	
1			2			3
	billion yen					
4 966.1	4 808.6	4 635.0	4 469.6	4 304.0	4 199.4	3 972.9
	ACSI/JPH					

CANADA

**PART IV.: AGRICULTURAL PRODUCTS: COMMITMENTS LIMITING SUBSIDIZATION**  
 (Article 3 of the Agreement on Agriculture)

**Section I - Domestic Support: Total AMS Commitments**

Base total AMS	Annual and final bound commitment levels				Relevant Supporting Tables and document reference	
	1995	1996	1997	1998		1999
1			2			3
\$ million			\$ million			
5,376	5,197	5,017	4,638	4,850	4,480	4,301

Summary Supporting Table A (= Table 4, and Supporting Tables 4, 6, 7, 8 and 10.

GATT document No.:

CANADA

Description of products and tariff item numbers at HS six digit level	Base outlay level (000 \$)	Calendar/other year applied/1	Annual and final bound outlay commitment levels (000 \$)	Base Quantity (Tonnes)	Calendar/other year applied/1	Annual and final bound quantity commitments level (Tonnes)	Relevant Supporting Tables and document reference
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(vi) Oikakee	7,465	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	7,018 6,570 6,122 5,674 5,226 4,778	274,362	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	284,780 256,185 245,601 238,977 228,374 216,770	
(vii) Butter	17,227 (88-90) 44,444 (91-92)	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	38,874 33,304 27,735 22,165 18,695 11,025	4,431 (88-90) 10,857 (91-92)	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	9,404 9,273 7,079 6,666 4,993 3,608	
(ix) Skin Milk Powder	48,670	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	45,750 42,830 38,908 38,899 34,099 31,149	61,517	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	69,384 57,211 55,058 52,875 50,722 46,599	
(x) Cheese	28,356 (88-90) 31,377 (91-92)	1995/96 1996/97 1998/99 1999/2000 2000/01	28,652 26,327 23,002 21,278 18,753 16,228	11,480 (88-90) 13,122 (91-92)	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	12,448 11,773 11,099 10,424 9,760 9,076	
(xi) Other Milk Products	35,164	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	33,054 30,944 28,834 28,725 24,615 22,505	38,332	1995/96 1996/97 1997/98 1998/99 1999/2000 2000/01	36,980 35,649 34,507 32,906 31,624 30,262	

CANADA

PART IV (Continued)  
SECTION II Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity Reduction Commitments

Description of products and tariff item numbers at HS six digit level	(1)	(2) (000 \$)	(3) Calendar/other year applied/1	(4) Annual and final bound outlay commitments levels (000 \$)	(5) Base Quantity (Tonnes)	(6) Calendar/other year applied/1	(7) Annual and final bound quantity commitments level (Tonnes)	Relevant Supporting Tables and document reference
(B) Wheat and Wheat Flour	(1)	(2) 311,033 (86-90)	(3) 1985/86 1986/87 1987/88 1988/89 1989/2000 2000/01	(4) 328,861 301,301 278,741 250,181 224,021 199,081	(5) 11,204,765 (86-90) 4,537,044 (91-92)	(6) 1985/86 1986/87 1987/88 1988/89 1989/2000 2000/01	(7) 13,690,251 12,642,559 11,894,838 10,747,113 8,760,411 9,091,318	reference
(B) Coarse Grains	(1)	(2) 116,422	(3) 1985/86 1986/87 1987/88 1988/89 1989/2000 2000/01	(4) 109,437 102,462 95,486 89,481 81,488 74,510	(5) 4,579,216	(6) 1985/86 1986/87 1987/88 1988/89 1989/2000 2000/01	(7) 4,419,813 4,258,011 4,098,318 3,938,116 3,777,813 3,617,611	reference
(B) Oilseeds	(1)	(2) 89,701	(3) 1986/89 1988/87 1987/88 1989/89 1989/2000 2000/01	(4) 58,119 52,537 48,955 45,373 41,760 38,208	(5) 2,214,148	(6) 1986/89 1988/87 1987/88 1989/89 1989/2000 2000/01	(7) 2,138,613 2,059,118 1,881,843 1,804,117 1,828,672 1,749,117	reference
(B) Vegetable Oils	(1)	(2) 3,472 31,377 (91-92)	(3) 1988/89 1988/87 1988/89 1989/2000 2000/01	(4) 3,283 3,055 2,847 2,638 2,430 2,222	(5) 117,447	(6) 1985/86 1986/87 1987/88 1988/89 1989/2000 2000/01	(7) 113,330 109,223 105,118 101,005 98,894 92,783	reference

**ARMONIZACION REGIONAL DE INSTRUMENTOS  
DE COMERCIO INTERIOR  
RELACIONADOS CON EL SECTOR AGRICOLA**

*Julio Paz Cafferata  
Costa Rica, Junio 1992*

*\* Trabajo presentado en el Seminario sobre "Integración Agrícola y Reformas de Política Comercial en Centroamérica", organizado por CORECA, San José, 9-10 de junio 1992. El autor es funcionario del Proyecto RUTA II. Las opiniones y recomendaciones contenidas en el presente documento son de su exclusiva responsabilidad.*

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46  
47  
48  
49  
50  
51  
52  
53  
54  
55  
56  
57  
58  
59  
60  
61  
62  
63  
64  
65  
66  
67  
68  
69  
70  
71  
72  
73  
74  
75  
76  
77  
78  
79  
80  
81  
82  
83  
84  
85  
86  
87  
88  
89  
90  
91  
92  
93  
94  
95  
96  
97  
98  
99  
100

## **I. Introducción**

**En los últimos cinco años se ha producido en el mundo un retorno hacia el regionalismo y bilateralismo, a través de la negociación, establecimiento o revitalización de acuerdos preferenciales de comercio, áreas de libre comercio y uniones aduaneras<sup>1</sup>. En general, esta tendencia refleja la frustración de algunos países respecto a la posibilidad de mayores avances en las negociaciones comerciales multilaterales y la consideración de dichos acuerdos como mecanismos más ágiles, efectivos y equitativos para continuar con la liberalización comercial, aunque en forma discriminatoria. Los futuros desarrollos en esta dirección podrían llevar a un fraccionamiento del sistema de comercio internacional en tres bloques liderados por los EE.UU, la CEE y Japón (América, Europa/ACP, Sudeste Asiático/Japón), con posibles pérdidas para la economía mundial en su conjunto.**

**Bajo dicha situación, muchos países en desarrollo que han avanzado sustancialmente en sus procesos de liberalización comercial unilateral y en la reducción de los sesgos anti-exportadores de sus políticas, se podrían ver enfrentados a un creciente desplazamiento o limitación de sus exportaciones debido al trato discriminatorio en importantes mercados externos<sup>2</sup>. El camino que parece abrirse a dichos países es la profundización de sus procesos de apertura mediante acuerdos comerciales con otros países, en especial industrializados, que les permita ampliar mercados y compensar la limitación de acceso a otros mercados que se son discriminados. Sin embargo, dichos acuerdos difícilmente podrán sustituir con ventaja los beneficios que derivarían de un proceso de apertura multilateral.**

**En el caso de los países centroamericanos, la revitalización del acuerdo de integración regional y la búsqueda de nuevos acuerdos con otros países a nivel continental, coincide con la convergencia observada en sus políticas económicas. Los procesos de apertura comercial seguidos por la mayoría de los países ha reducido los costos potenciales de la integración (desviación de**

---

<sup>1</sup> Los acuerdos concluidos y en proceso de negociación o revisión incluyen: el Acuerdo de Libre Comercio EE.UU/Canadá y su ampliación con México (NAFTA); los acuerdos "marco" para negociaciones comerciales bilaterales entre EE.UU. y 31 (de los 34) países latinoamericanos bajo la Iniciativa de las Américas; los acuerdos bilaterales de México con Chile, Colombia, Venezuela y los países centroamericanos; el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay); la revitalización del Pacto Andino y del Mercado Común Centroamericano; el fortalecimiento de la CEE con su programa Europa 1992; y el reforzamiento del acuerdo comercial entre la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN). Ver "Regional Trade Arrangements in North America: CUSTA and NAFTA", John Whalley, University of Western Ontario, mimeo, abril 1992.

<sup>2</sup> Un ejemplo actual es el inminente incremento de restricciones a las exportaciones latinoamericanas de banano en el mercado de la CEE, que favorecería el incremento de las exportaciones de dicho producto provenientes de los países ACP y de España (Canales).

comercio). La orientación pro-exportadora de las nuevas políticas los ha motivado a buscar y asegurar mercados internacionales para sus producciones, en especial de los países vecinos grandes; mientras que la experiencia (propia o ajena) de apertura comercial unilateral ha mitigado el temor sobre los efectos de la competencia externa en sus mercados internos. En la actualidad, el interés de los países de la región en concretar acuerdos comerciales con México, EE.UU. y otros países latinoamericanos, parece indicar que el proceso de integración centroamericano se entiende como un paso hacia una integración más amplia. La consolidación del mercado regional, a través del perfeccionamiento de los compromisos de apertura recíproca y tratamiento común al comercio con terceros países, representa una etapa en dicho proceso.

## II. Armonización de políticas comerciales y el sector agrícola.

El acuerdo de integración centroamericano busca la formación de una unión aduanera, caracterizada tanto por la liberalización de aranceles y restricciones al comercio de mercaderías entre las partes contratantes como por la adopción de un arancel externo común (AECI) para las importaciones procedentes de fuera de la región <sup>3/</sup>. A través de estos dos instrumentos básicos, se pretende integrar los mercados nacionales en un solo mercado ampliado con protección común frente a las producciones de terceros países (fuera de la región).

Debido a la existencia de múltiples instrumentos de comercio exterior que afectan el nivel de protección otorgado por los países a sus diferentes producciones internas, la definición de un nivel común de protección en una unión aduanera requiere de la consideración de ellos en forma conjunta y no solo de los gravámenes arancelarios. Esto es más necesario en el caso de la integración de los mercados agropecuarios puesto que, por lo general, la protección a estos productos a nivel nacional, se ha otorgado mayormente a través de instrumentos no-arancelarios.

En la actualidad, la decisión política y los esfuerzos comunitarios se concentran en el perfeccionamiento de la liberalización del comercio intra-regional y en la redefinición del arancel externo. No obstante ello, para un adecuado funcionamiento del mercado centroamericano, que evite distorsiones en la competencia comercial y alteraciones indebidas en las corrientes de comercio tanto intra-regional como extra-regional, se requiere armonizar otras medidas que los países aplican en sus regímenes de comercio exterior.

En el proceso de integración centroamericana existen normas de armonización en materia de comercio exterior, incluso específicas al comercio de productos agropecuarios. Dichas normas se encuentran formalmente en vigencia, aunque en la práctica su aplicación es limitada. Esta

---

<sup>3/</sup> Artículo II, Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

*situación evidencia la necesidad de su revisión a la luz de las medidas aplicadas actualmente por los países socios y los propósitos de reforma en el marco de sus respectivas políticas económicas.*

*El objetivo del presente trabajo es revisar los múltiples instrumentos que afectan el comercio agropecuario de los países de la región con terceros, examinar el posible efecto de su aplicación unilateral sobre el mercado integrado y evaluar la necesidad de su armonización, a la luz de las normas vigentes en el acuerdo de integración.*

## **1. Tipo de Cambio**

*La política cambiaria tiene un rol preponderante en la determinación del nivel de protección otorgado a la producción nacional. Las situaciones de sobrevaloración de la moneda nacional respecto a la divisa extranjera (dólar "barato"), tienen como efecto el abaratamiento en los precios de las importaciones y de los productos de exportación en relación a los demás precios internos en el país, y reduce la protección otorgada por los instrumentos de comercio exterior a la producción interna competitiva con las importaciones y la orientada a la exportación. Su efecto es similar a una reducción pareja del arancel de importación y a un impuesto uniforme sobre las exportaciones.*

*En una unión aduanera, una situación de sobrevaloración de la moneda nacional de uno de los países socios afecta las condiciones de comercio, debido a que: (i) las importaciones de dicho país provenientes de la región, exentas ya de arancel, gozarían del "subsidio" cambiario, (ii) sus exportaciones a la región estarían penalizadas por el "impuesto" cambiario, y (iii) se incentivaría el comercio informal con los países socios, a tasas de cambio del mercado paralelo, incluyendo la desviación del tráfico de comercio con terceros países (importaciones "abaratadas" por el tipo de cambio se filtran a los demás países socios). Los productores de dicho país estarían recibiendo, en el mercado regional, una protección inferior a los productores de los demás países socios.*

*Si bien el mantenimiento de monedas sobrevaluadas aparentemente perjudica solo al país que las aplica y beneficia a sus países socios con mayores oportunidades de exportación, ésta es una situación comercial inestable que termina afectando en el mediano plazo la unidad del mercado regional. La persistencia de*

*esta situación resulta generalmente en la aplicación de cupos de divisas para importaciones, incluidas las provenientes de la región, y en tasas de cambio múltiples.*

*A su vez, la aplicación de tasas de cambio múltiples agrava la situación de discriminación entre los productores regionales. Los productores de bienes a cuyas transacciones externas se les aplican las tasas de cambio más bajas (productos agrícolas "básicos" importados y exportaciones "tradicionales" agrícolas) estarán más perjudicados que el resto de productores nacionales en comparación con sus similares regionales.*

*Una armonización cambiaria corresponde a esquemas de integración muy avanzados, donde existe una fuerte interdependencia entre los mercados nacionales integrados (ej. CEE). No obstante, en una unión aduanera, las razones expuestas llevan generalmente a incluir recomendaciones a los países sobre el mantenimiento de tipos de cambio realistas y únicos para las exportaciones e importaciones, junto con la adopción del AEC.*

*En los países del MCCA se observa claramente una tendencia al manejo de un tipo de cambio flexible y único. Esta situación -a diferencia del pasado- contribuye a crear un marco favorable para la integración centroamericana por la mayor similitud en los regímenes cambiarios de los países. Los Presidentes Centroamericanos en la Declaración de San Salvador señalaron que los gobiernos de los países mantendrán una "política de cambio real"<sup>4/</sup>*

## **2. Arancel Externo Común.**

*La política arancelaria es uno de los elementos básicos de la política económica general de un país, por lo que su sujeción a una definición comunitaria dentro de una unión aduanera requiere de un importante grado de coincidencia en los lineamientos de política económica entre los países que se integran.*

*La definición del nivel y estructura (diferenciación entre productos) del AEC afecta el sistema de incentivos a las distintas producciones y la eficiencia en la localización de recursos en los países socios, así como la distribución de beneficios derivados de la integración.*

*El funcionamiento simultáneo de un AEC frente a terceros y de una liberación comercial total entre los socios ocasiona que, en cada país, se iguale la protección arancelaria otorgada a su producción nacional y a la de los demás países socios. A su vez dicha protección es igual en todos los mercados nacionales. Esto implica que todos los países socios otorgan el mismo margen de preferencia al comercio recíproco de cada producto.*

*El nivel de la protección comunitaria, o del margen de preferencia, otorgado a los diferentes productos determina la magnitud de los efectos negativos de desviación de comercio provocados por el acuerdo de integración <sup>5/</sup>. Ellos implican la sustitución de fuentes de abastecimiento de*

---

<sup>4/</sup> Plan de Acción para la Agricultura Centroamericana. PAC. Julio de 1991. El Salvador.

<sup>5/</sup> Por otra parte, la eliminación simultánea de aranceles y restricciones al comercio intraregional genera efectos positivos de "creación de comercio", que significan la sustitución de fuentes de abastecimiento nacionales por fuentes regionales de menor costo. Tradicionalmente, la comparación de los efectos de "creación" y "desviación" de comercio se utilizan para estimar, desde un punto de vista estático, los beneficios de la integración.

*importaciones de fuera de la región por fuentes regionales menos eficientes. Para el país socio importador, esto significa un encarecimiento de las importaciones de los productos cuyas fuentes han sido sustituidas, a pesar que ello no se refleje en mayores precios de venta internos debido al tratamiento arancelario preferencial otorgado a la fuente regional de sus importaciones. Cuanto mas bajo sea el nivel de protección comunitaria acordado, menores serán los efectos de desviación de comercio y el encarecimiento de las importaciones.*

*Un nivel promedio alto para el AEC y una diferenciación amplia en los gravámenes aplicables a los distintos productos muy posiblemente provocaría la instalación o mantenimiento de actividades muy ineficientes, concentradas en algunos de los países socios, pero cuyo alto costo afectaría a todos. En el pasado, esta ha sido una de las principales razones de desavenencias en los grupos de integración. Por ello, cuanto mas similares sean los márgenes de preferencia otorgados a los diferentes productos (AEC poco diferenciado), menores serán los problemas de distribución de beneficios y costos de la integración puesto que los incentivos recibidos por las distintas actividades en que concentren su especialización los países serán mas parejos.*

*La alteración unilateral de la protección arancelaria a un determinado producto afectaría las condiciones de competencia al interior del mercado ampliado y el equilibrio de las concesiones recíprocas otorgadas mutuamente dentro del acuerdo de integración. Si dicho producto fuese utilizado como insumo en otras producciones, este efecto se transmitiría en menor magnitud al mercado de los productos derivados.*

*En 1990, la reunión de Presidentes de Centroamérica y Panamá (Puntarenas/ Costa Rica) acordó la revisión del Arancel Centroamericano de Importación para poner en vigencia un nuevo arancel uniforme a más tardar el 31 de diciembre de 1992<sup>6/</sup>. El rango para el nuevo arancel se fijó entre 5% y 20% , salvo excepciones para productos esenciales y de carácter fiscal. En el sector agrícola, el Plan de acción para la Agricultura Centroamericana (PAC) acordó el establecimiento del Sistema de Banda de Precios de Importación para algunos productos básicos y, para los productos no sujetos a este sistema, se dispuso "uniformar entre los países los aranceles fijos y máximos de los productos agropecuarios básicos", siendo el 31 de diciembre de 1992 la fecha para su implementación.*

*La tendencia actual de las políticas nacionales es a una menor dispersión arancelaria y a bajos niveles de protección por lo que se facilita en parte la adopción de un Arancel Centroamericano de Importación (ACI). Los compromisos de reforma en la mayoría de los países del MCCA tienden hacia la adopción, en 1993, de una estructura arancelaria con un techo máximo de 20% y un piso que varía entre 5 y 10%. Sin embargo, en el sector agrícola subsisten diferencias sobre la ubicación de determinados productos dentro de ese rango (maíz amarillo) y se continúa*

---

<sup>6/</sup> Declaración de Puntarenas, 17 de diciembre de 1990.

*utilizando el criterio de falta de producción regional como justificación para la fijación de aranceles por debajo del mínimo del rango acordado, a pesar de la existencia de sustitución en el consumo con productos de importante producción interna.*

*Es aconsejable incluir a los productos agrícolas dentro del rango fijado para el arancel general, procurando uniformar sus niveles con el propósito de minimizar sustituciones ineficientes en la producción y en los patrones de consumo. Los productos sometidos a bandas de precios se desviarían eventualmente, y en forma temporal, de esta regla.*

### **3. Sistema de Banda de Precios**

*El sistema de banda de precios se basa en la aplicación de un arancel variable, que compensa el efecto de las variaciones extremas de los precios internacionales sobre los precios de internación de las importaciones al mercado nacional. Dicho sistema funciona mediante aranceles adicionales o exoneraciones que se aplican sobre un arancel básico, cuando los precios CIF de importación resultan por debajo o encima de un mínimo o máximo predeterminados con base en una serie histórica de precios internacionales.*

*Dentro de la unión aduanera, la utilización unilateral del sistema de banda de precios generaría eventualmente los mismos efectos que la alteración unilateral del ACI. Su aplicación armonizada equivale a determinar reglas a priori para la modificación conjunta del ACI, en función de las variaciones que se observen en los precios internacionales de los productos seleccionados bajo este sistema.*

*En el Plan de Acción para la Agricultura Centroamericana se acordó establecer el Sistema de Banda de Precios "para los productos susceptibles de esta metodología". Sin embargo, solo se encuentran en discusión las propuestas de bandas para el maíz amarillo, arroz, y sorgo.*

*Las propuestas contemplan la determinación anual del "piso" y "techo" de la respectiva banda, con base en los valores extremos de la serie de precios internacionales de los últimos 60 meses, luego de ajustarlos a su valor real actual y eliminar los 15 valores superiores y los 15 inferiores. En caso el precio de referencia CIF corriente resulte inferior al "piso" (o superior al "techo") se aplicará un arancel adicional (o una reducción) ad-valorem, equivalente a la diferencia, sobre el nivel del ACI correspondiente. El arancel total no podrá superar el 45% ni ser inferior al 5%. Los precios utilizados para la determinación de la banda así como el precio de referencia corresponderán al mismo mercado de origen y a una calidad previamente determinada. Los aranceles adicionales o reducciones resultantes se aplicarán en forma no-discriminatoria a las importaciones del producto, cualquiera sea su origen o calidad.*

Actualmente, el sistema se encuentra en aplicación en tres países de la región (El Salvador, Honduras y Nicaragua) para dos o tres de los granos básicos.

#### 4. Instrumentos Para- Arancelarios.

Existe un conjunto de instrumentos de comercio exterior que tiene por efecto ampliar el margen de preferencia más allá del nivel otorgado por el AEC. Estos instrumentos se los diferencia en dos grupos: a) medidas de efecto equivalente al arancel y b) restricciones cuantitativas.

##### 4.1 Medidas de efecto equivalente al arancel:

Dentro de estas medidas se considera a cualquier otro gravámen, impuesto, sobretasa o recargo diferente al ACI, que afecte el costo de importación. También se incluyen en esta categoría aquellos impuestos internos (a las ventas, al consumo, al valor agregado) cuando su aplicación se realiza con tasas impositivas diferenciales que discriminan contra importaciones, favoreciendo la producción nacional. La diferencia de dichas tasas sería equivalente a un arancel. No se incluyen las tasas cobradas por la prestación de servicios vinculados a la importación.

Estas medidas amplían el margen de preferencia que da el AEC. Así, en condiciones de libre comercio regional, el país que aplica unilateralmente cualquiera de estas medidas, estaría dando un margen de preferencia más alto no solo a su producción nacional sino también a la de las demás países socios.

El Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano señala que "Los Estados Contratantes se comprometen a no cobrar, con motivo de la importación o en razón de ella, derechos arancelarios distintos a los establecidos en el Arancel Centroamericano de Importación" (Artículo 18). Entiende por derechos arancelarios a la importación "... los gravámenes contenidos en el Arancel Centroamericano de Importación".

No obstante, algunos países de la región han venido aplicando sobretasas, timbres fiscales y, en menor grado, depósito previo a las importaciones. Los programas de reforma económica adoptados por la mayoría de los países tienden a la eliminación de estos recargos adicionales. Lo recomendable es la consolidación de todos los gravámenes, impuestos y tasas en un arancel único al nivel del ACI para otorgar señales claras al mercado de la región.

##### 4.2 Restricciones Cuantitativas

Tienen por objeto restringir las importaciones a través de la limitación del volumen o la cantidad importada, por lo que su efecto proteccionista es poco transparente. En esta categoría se incluye todo tipo de licencia o permiso requerido para la importación, inclusive las cambiarias, estén o no sujetas a una cuota o cupo de importación. También los monopolios estatales de importación.

*En el caso extremo están las prohibiciones a la importación, distintas a las contempladas por salud pública, defensa y protección de la moral. No se consideran restricciones los registros estadísticos, siempre y cuando se otorguen de manera automática.*

*Al igual que en el caso anterior, las restricciones cuantitativas amplían el margen de preferencia que otorga el ACI. De no armonizarse su aplicación, el país que tenga estos regímenes de importación estará otorgando un margen de preferencia más elevado a su producción nacional y a la del resto de los países socios. Las importaciones de fuera de la región podrían de igual modo desviarse hacia el país de mayor protección a través de los otros países, a pesar de los requerimientos sobre normas de origen.*

*En el Tratado de Integración y en el Convenio sobre el Régimen Arancelario no se observan disposiciones específicas sobre la no aplicación de medidas no arancelarias tales como: cuotas, licencias, monopolios estatales de importación y prohibiciones de importación. Mas aún, el Protocolo de Limón sobre granos contiene una restricción implícita a las importaciones de dichos productos, al establecer un mecanismo de consulta previa para las importaciones de fuera de la región. Este mecanismo de consulta es en los hechos una restricción puesto que se otorga la capacidad de denegar la importación.*

*Los países aplican controles de importación especialmente a los granos básicos y al azúcar. Sin embargo, en los últimos años ha disminuido el papel de las empresas estatales de comercialización y la importación la puede realizar el sector privado. Los compromisos en materia de reforma económica tienden a la eliminación de restricciones no arancelarias en la mayoría de los países del MCCA. Asimismo, los compromisos adoptados recientemente a nivel regional así como en los respectivos programas de ajuste, tienden a la reducción del papel del Estado en la comercialización e importación de productos.*

*La eliminación de las restricciones cuantitativas a la importación debería incorporarse como compromiso en el acuerdo de integración, recogiendo la tendencia observada en las políticas nacionales de los países. Esto permitiría fortalecer el rol del ACI como instrumento orientador de la asignación de recursos a nivel regional y otorgar señales más claras al mercado.*

## **5. Franquicias Arancelarias.**

*Se consideran franquicias arancelarias, todas aquellas medidas o regímenes de comercio exterior que tienen por objeto exonerar (total o parcialmente), suspender, o devolver el cobro del arancel. Estas medidas tienen el mismo efecto que una reducción unilateral del AIC : reduce la protección a los productores regionales en el mercado del país que las aplica, favorece a los productores nacionales que utilizan dicho producto como insumo, y estos efectos tienden a filtrarse hacia los demás países. Sin embargo, dado el carácter selectivo de su aplicación (por tipo de actividad usuaria, origen de la importación, tipo de importación, entidad receptora de la importación)*

*la importancia de su efecto depende de la magnitud del mercado que representan los favorecidos por las franquicias.*

*En el sector agrícola, las más relevantes son las exoneraciones a las compras estatales, y las donaciones e importaciones concesionales.*

*El Artículo 21 del Tratado establece que los Estados Contratantes no otorgarán franquicias o exenciones de derechos arancelarios a la importación excepto en los siguientes casos:*

- *Mercancías amparadas a normas de convenios regionales e internacionales vigentes.*
- *Leyes nacionales relativas a fines o actividades distintas de la industria manufacturera a que se refiere el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales y sus Protocolos.*
- *Mercancías que se importen para el desarrollo de las actividades artesanales, pequeña industria e industrias de exportación a terceros países.*

#### **5.1. Exenciones o exoneraciones arancelarias.**

*Son los regímenes que permiten la importación de productos destinados al consumo interno con la exención, rebaja o devolución de los gravámenes arancelarios respectivos. En esta categoría están todas las leyes de fomento en favor de asociaciones, entidades especiales o actividades productivas específicas, convenios de comercio fronterizo, importaciones de organismos del estado, zonas geográficas deprimidas.*

*En el caso de las compras estatales, el Protocolo de Limón establece que sólo los Organismos de Estabilización de Precios serán los que podrán importar en condiciones preferenciales (Artículo 3). En el Plan de Acción los Presidentes acordaron "reducir significativamente el papel del estado en la comercialización de los productos agropecuarios" y la revisión del Protocolo de Limón. En general, dichos organismos han reducido su importancia en la región, siendo en Nicaragua y Costa Rica donde tiene mayor influencia en el mercado. En los hechos, las compras estatales están actualmente más relacionadas con las donaciones e importaciones concesionales.*

*En un esquema de integración, la aplicación de exoneraciones debiera restringirse a casos especiales y montos limitados de importación que en conjunto representen una pequeña fracción en relación a la demanda interna del país que la aplica.*

## **5.2. Regímenes Aduaneros Especiales.**

*Son regímenes que permiten la suspensión o devolución del cobro del arancel a productos que, en el mismo estado o luego de ser procesados, son destinados al consumo externo. En la eventualidad de su venta en el mercado interno se aplican los aranceles correspondientes. En su mayoría son usados como mecanismos de incentivo a la exportación. Comprenden mecanismos como la admisión o internación temporal, el drawback (devolución total o parcial de aranceles de insumos contenidos en las mercancías exportadas), y las zonas francas.*

*La permanencia de estos mecanismos, bajo un adecuado control aduanero, es necesaria para reducir los sesgos anti-exportadores remanentes en la política arancelaria. Ellos hacen parte de los pocos instrumentos cuya aplicación no está sujeta a sanción bajo las normas del GATT. Sin embargo, en la unión aduanera, las exportaciones a la región que hayan utilizado estos regímenes deberían tratarse de modo similar al caso de su eventual venta en el mercado nacional, es decir obligando a la cancelación de los correspondientes aranceles a los insumos importados incorporados en la mercadería.*

## **5.3. Donaciones e Importaciones concesionales**

*Aunque debio tratarse en el acápite correspondiente a las exoneraciones, el caso de las donaciones e importaciones concesionales se trata en forma separada, debido a su importancia en el mercado de la región y a las varias facetas de su problemática. En esta área se encuentran las importaciones amparadas por los convenios en el marco de la PL 480 que tienen los países centroamericanos, así como las donaciones de la CEE y el PMA. Estos convenios se refieren principalmente al trigo, maíz amarillo, arroz y leche en polvo.*

*El Protocolo de Limón establece que las donaciones se efectuarán en consulta previa con los organismos de estabilización (Artículo 5). Los Presidentes en el PAC señalaron la armonización de las políticas de tratamiento de las donaciones y las importaciones concesionales mediante la monetización de las donaciones a precios del mercado interno. Adicionalmente plantearon la necesidad de un mecanismo regional que regule el tratamiento de los países a las importaciones preferenciales de productos básicos.*

*Lo importante es distinguir aquellas donaciones cuya distribución interna se realiza por fuera del mecanismo de mercado. Sus montos son generalmente reducidos por lo que su efecto económico es poco relevante y su mantenimiento no afecta el funcionamiento del mercado.*

*Sin embargo, una parte importante de las donaciones y ayuda alimentaria recibida por los países es comercializada por los canales regulares del mercado y afectan los precios internos de los productos regionales competitivos. La magnitud de dicho efecto depende de los volúmenes de las donaciones en relación al déficit de oferta interno esperado, las condiciones para su*

*internamiento y las condiciones para su venta o utilización en el mercado nacional. En este sentido, la aplicación de franquicias a dichas importaciones es sólo una parte del problema de competencia con la producción regional. Aún después del pago del arancel correspondiente, las donaciones podrían venderse a precios inferiores a los costos de una importación comercial con el fin de obtener su monetización.*

*La norma adoptada en el PAC respecto a la venta de las donaciones a precios del mercado interno no es suficiente. El ingreso de donaciones o ayuda alimentaria en cantidades superiores al déficit estimado para el período, y su colocación en el mercado, provocaría una disminución del precio interno en una magnitud suficiente para permitir su venta. En esta situación, el problema se deriva del volumen de donaciones aceptadas y no de condiciones especiales de venta interna.*

*Asimismo, cuando las donaciones son comercializadas por empresas estatales, el ingreso de magnitudes importantes de este tipo de importaciones desplaza a los importadores comerciales del mercado.*

*La armonización del tratamiento a las donaciones y a la ayuda alimentaria destinadas a "monetizarse" debería considerar la forma de regular sus volúmenes globales o por producto, la aplicación de los aranceles y las condiciones de su comercialización interna.*

#### **5.4. Acuerdos Bilaterales**

*Se refiere a los convenios de países socios con países distintos a los del grupo de integración, mediante los cuales se otorgan preferencias arancelarias.*

*La expansión del acuerdo de integración a través de acuerdos comerciales con terceros países es una política acertada puesto que aumenta los posibles beneficios del grupo original. Cuanto mayor sea el número de países que se integren, más competitivo será el mercado integrado, mayores las posibilidades de "creación" de comercio y menores los costos de "desviación" de comercio. Sin embargo, el orden y la forma que adopte esta estrategia expansionista del acuerdo de integración es crucial en la distribución de beneficios entre los participantes.*

*En el caso que un país A, en forma individual, efectue un acuerdo comercial bilateral con el país C, teniendo previamente un acuerdo de integración con otro país o países (país B), los posibles efectos sobre sus socios originales serían: (i) en el mercado de A, la pérdida del acceso preferencial exclusivo para las exportaciones de B podría ocasionar su desplazamiento por las de C; (ii) en el mercado de C, el acceso preferencial otorgado a los productos de A ocasionaría el desplazamiento de exportaciones de B; y (iii) en el mercado de B, las exportaciones de A podrían mantenerse debido a que sus condiciones de acceso preferencial exclusivo no han variado o aún incrementarse por efecto de una mayor eficiencia en la producción de A, motivada por su apertura*

con C. Como resultado, los socios originales del país A verían reducidas sus exportaciones, mientras que el país A las incrementaría.

La continuación de dicha política, mediante la multiplicación de acuerdos bilaterales entre el país A y otros países, resultaría en una situación muy favorable para el país A, con una porción importante del mercado internacional abierto preferencialmente a sus exportaciones y con un mercado interno competitivo (con un mínimo costo de "desviación" de comercio). Si el comercio entre los socios del país A continúa afectado por aranceles y restricciones, la inversión regional tenderá a ubicarse en dicho país que sería el único con acceso libre a varios mercados<sup>7/</sup>. Esta situación inequitativa en la distribución de beneficios entre los países socios se evitaría mediante la negociación conjunta para la ampliación de los acuerdos de integración.

Al respecto, el Tratado de Integración en su artículo XXV establece que "Los Estados signatarios convienen en no suscribir unilateralmente con países no centroamericanos nuevos tratados que afecten los principios de la integración económica centroamericana. Asimismo, convienen en mantener la Cláusula Centroamericana de Excepción en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados contratantes".

El acuerdo de integración debiera ser abierto a la adhesión de nuevos socios y promover la generación de acuerdos comerciales conjuntos con otros países. La definición de una política comercial externa común permitiría la negociación en forma comunitaria con terceros países. Actualmente se observa en los países de la región una tendencia hacia la negociación de convenios bilaterales: zonas de libre comercio con los Estados Unidos, acuerdos bilaterales con Panamá, así como acuerdos de alcance parcial con Venezuela, Colombia, México y Argentina<sup>8/</sup>. Su ámbito en el pasado se redujo a listas de productos negociados con preferencias, pero la tendencia actual es a una negociación más amplia estableciéndose una lista de los productos que no formarán parte de los acuerdos.

---

<sup>7/</sup> Esta estrategia de expansión comercial es denominada modelo de "eje y radios" (hub and spoke model of integration). Ver: R. Lipsey, "Getting There: The Path to an Hemispheric Free Trade Agreement", Overseas Development Council, mimeo, Nov. 1991; J. Nogués, "The Role of Trade Arrangements in the Formation of Developing Countries' Trade Policies", Journal of World Trade, August 1991.

<sup>8/</sup> "Centroamérica: exámen de los acuerdos bilaterales de alcance parcial". SIECA-CEIE, Guatemala 1991.

## **6. Instrumentos de regulación o promoción de exportaciones**

*Las medidas relacionadas con las exportaciones, tanto a la región como fuera de la región, también pueden afectar su funcionamiento y las condiciones en las que se desenvuelve la competencia a nivel de la unión aduanera.*

### **6.1 Impuestos y restricciones a la exportación**

*Los impuestos a la exportación se aplican por lo general solo a ciertos productos considerados tradicionales, con fines fiscales o de estabilización de precios; mientras que las restricciones, a través de la aplicación de licencias o permisos de exportación, han sido utilizados como reguladores del abastecimiento interno de productos básicos agropecuarios.*

*En cualquier caso tienen como efecto deprimir los precios recibidos por los productores internos de estos productos y desincentivar su producción. Su aplicación no armonizada genera situaciones de protección desigual entre los productores de la región, tiende a desviar los flujos de exportación a través del país socio que aplica los menores impuestos o restricciones a las exportaciones, y altera las condiciones de competencia en los productos derivados.*

*El Tratado de Integración dispone la eliminación de impuestos o derechos a las exportaciones destinadas al mercado regional. En relación a las exportaciones a terceros países no se establece ninguna regulación.*

*En el sector agropecuario los países del MCCA han tendido a la aplicación de impuestos a la exportación principalmente de los productos tradicionales. En la actualidad la exportación de café está gravada en tres países (Costa Rica, El Salvador y Honduras) con tasas crecientes en función del precio internacional o con una tasa única; la exportación de banano y carne se grava en dos países (Costa Rica y Honduras) a tasas distintas; y la exportación de cacao, azúcar y algodón en Costa Rica únicamente. Estos impuestos constituyen una fuente importante de ingresos fiscales para los países. No obstante, la tendencia general es a la reducción de este tipo de impuestos coadyuvada por un entorno en que el tipo de cambio es más flexible. Asimismo, algunos países de la región aplican restricciones cuantitativas a la exportación de granos básicos y productos tradicionales con diferente intensidad y cobertura.*

*En el PAC los países centroamericanos se han comprometido a la equiparación de los impuestos a la exportación. Respecto a las restricciones, aunque no existe compromiso comunitario, la tendencia en los compromisos de reforma económica es a su eliminación.*

*La tendencia a la eliminación de restricciones observada en los países podría consolidarse a nivel del acuerdo regional. La equiparación de los impuestos a la exportación, podría encontrar*

*dificultades por la diferente incidencia de este tipo de tributación en los países y su concentración en pocos productos.*

## **6.2 Subsidio a la Exportación**

*En la región, la utilización de subsidios directos a la exportación se da en magnitudes distintas a través de certificados de abono tributario, basados en un componente fijo del valor FOB de exportación.*

*Su aplicación a las exportaciones destinadas a la región alteraría el margen de preferencia y las condiciones de competencia al interior del mercado de la unión aduanera. Sin embargo, los incentivos vigentes en los países no se aplican a estas exportaciones. En el caso de las exportaciones destinadas a países de fuera de la región, su aplicación también puede afectar el funcionamiento del mercado de la unión, a través de : (i) desplazamiento de las exportaciones de un país por parte de las de otro país socio en los mercados de terceros países, y (ii) reexportación a terceros mercados de productos, cuyo origen sea difícil de diferenciar (productos agrícolas), a través del país socio con más alto subsidio. En esta situación el país de más alto incentivo estaría subsidiando a los productores de los demás países socios.*

*Para que exista reexportación los costos de transporte intraregionales tendrían que ser inferiores a las diferencias entre los montos de subsidio. Como ejemplo, en el Grupo Andino se dió el caso de reexportación a terceros países, a través de Bolivia, de productos provenientes del Perú (cochinilla y carmín) con el fin de aprovechar los mayores incentivos otorgados por Bolivia.*

*El Tratado de Integración establece la prohibición de aplicar subsidios a las exportaciones destinadas a la región.(Artículo XI). Respecto a las exportaciones a terceros países, el PAC contempla la adopción de un programa integral de armonización de los incentivos fiscales a la exportación. En este tipo de subsidios, que se aplican generalmente a las no tradicionales, la tendencia actual de los países es a reducir su monto.*

## **7. Otros Instrumentos comerciales**

### **7.1. Tratamiento del dumping y subsidios aplicados por terceros países a sus exportaciones a la región.**

*Las normas internacionales de comercio consideran prácticas desleales: (i) la aplicación de precios de "dumping", por parte de las empresas, y (ii) el otorgamiento de subsidios a las exportaciones por parte de los estados. El GATT establece Códigos de Conducta que identifican estas prácticas, norman su utilización y establecen los procedimientos para su sanción, a través de la aplicación nacional de derechos anti-dumping y derechos compensatorios.*

*La aplicación de estas sanciones en el marco de un esquema de integración significa modificaciones del AEC, dirigidas específicamente a regular las condiciones de ingreso de las importaciones de los productos afectados por estas prácticas provenientes de dichas empresas o países.*

*El tratado de Integración y el Convenio permiten a los Estados Contratantes aplicar medidas compensatorias para contrarrestar prácticas de comercio que causen o amenacen causar perjuicio a producción centroamericana, especialmente en los casos de dumping y subsidios (Artículo 25 del Convenio).*

*Los Presidentes acordaron la aprobación de un Código Anti-dumping y la SIECA está preparando un ante-proyecto, en la línea de las normas establecidas en el GATT.*

*Sin embargo, cabe advertir que la aplicación de este tipo de medidas se ha convertido en la actualidad en uno de los mas fuertes instrumentos de protección y de menor transparencia utilizados por los países desarrollados. Prácticamente desde la presentación de la denuncia por la parte que se considera afectada, las exportaciones de la empresa acusada son objeto de restricción, mediante la imposición de fianzas. Los costos de todo el proceso hasta la determinación final son altos para las partes interesadas<sup>9/</sup>. El diseño de estos mecanismos deberá procurar procedimientos mas participatorios y transparentes para evitar su sesgo proteccionista.*

## **7.2. Control y Fijación de Precios**

*Dentro de una unión aduanera será muy difícil el mantenimiento de mecanismos de control de precios internos para productos agrícolas en alguno de los países socios, debido a la interconexión de su mercado con los demás mercados nacionales en la región.*

*La intención de imponer un precio para un determinado producto en el mercado nacional más alto que el de los demás países socios (incluyendo los costos de transporte), atraerá importaciones de dichos países que tenderán a establecer un precio inferior al fijado en dicho mercado, salvo que se controlen las importaciones o que el estado esté dispuesto a acumular inventarios suficientes para mantener el precio fijado. En este caso, el país que aplica dicha política asumiría los costos de la estabilización de precios en la región. Una situación similar ocurriría con el ofrecimiento de altos precios de garantía, debido a la dificultad de identificar el origen de los productos agrícolas.*

---

<sup>9/</sup> A inicios de los 80's, un país andino presentó denuncia de dumping contra una empresa francesa exportadora de sorbitol al mercado andino. La investigación demoró mas de dos años y costo mas de US\$ 50,000 a la Junta del Acuerdo de Cartagena, sin llegarse a resultados concluyentes al respecto. Mientras tanto se habian establecido derechos anti-dumping "provisionales".

*En caso de que la intención fuese imponer un precio más bajo, la producción nacional fluiría a los demás países socios desabasteciendo el mercado nacional y provocando un precio mayor al fijado. Sin embargo, ello deprimiría los precios en el mercado regional.*

*No obstante que los países continúan aplicando este tipo de medidas a ciertos productos básicos, su cobertura es mucho menor que en el pasado, dados los compromisos de reforma en materia de liberalización de mercados y eliminación de subsidios, así como la disminución del rol del Estado. Dentro de los acuerdos del PAC, para la instalación de las bandas de precio comunitarias, se contempla la eliminación de dichos controles para los productos que se incluyan en el sistema.*

### **7.3. Valoración Aduanera.**

*Las normas de valoración aduanera están relacionadas con el valor normal de la mercadería sobre el cual se imponen los aranceles de importación. La existencia de normas comunitarias establece un criterio común para evitar distorsiones con la aplicación de precios mínimos u otras formas de corrección de los precios de factura.*

*Los países centroamericanos disponen de una legislación sobre el Valor Aduanero de las Mercancías, que recoge las normas internacionales sobre esta materia. El Consejo Aduanero Centroamericano es el foro más adecuado para analizar cualquier problema relacionado con el tema.*

### **7.4. Normas sanitarias y fitosanitarias.**

*Con relación a las normas sanitarias y fitosanitarias es conveniente una aplicación armonizada para evitar que se constituyan en obstáculos técnicos a las importaciones de la región y de terceros.*

*Existe el compromiso de los países centroamericanos de coordinar las normas, regulaciones y procedimientos aplicables en materia de sanidad animal y vegetal, las cuales no serán discriminatorias en contra de los productos de origen centroamericano. Es importante que a nivel del GATT los países coordinen en el tratamiento de estas normas que son materia de discusión en la Ronda Uruguay.*

## **III. RESUMEN Y CONCLUSIONES.**

*La orientación pro-exportadora de sus estrategias de desarrollo y el creciente fraccionamiento del mercado internacional, ocasionado por la multiplicidad de acuerdos de comercio*

*preferencial, lleva a los países centroamericanos a la necesidad de asegurar condiciones adecuadas de acceso en mercados externos de importancia mediante negociaciones comerciales bilaterales o regionales. En la actualidad, el proceso de integración centroamericano parece entenderse como un paso hacia una integración mas amplia, debido a la escasa dimensión del mercado regional. La consolidación de este mercado, a través del perfeccionamiento de los compromisos de apertura recíproca y tratamiento común al comercio con terceros países, representa una etapa en dicho proceso.*

*El perfeccionamiento de la unión aduanera regional requiere de la integración efectiva de los mercados nacionales en un solo mercado ampliado, mediante la eliminación de todas las barreras al comercio recíproco y la definición de un nivel común de protección común a los productores regionales frente a las producciones de terceros países. La existencia de múltiples instrumentos de comercio exterior que afectan el nivel de protección otorgado por los países a sus diferentes producciones internas, obliga a que en la definición del nivel común de protección se considere a todos ellos en forma conjunta y no solo a los gravámenes arancelarios. Esto es mas necesario en el caso de la integración de los mercados agropecuarios puesto que, por lo general, la protección (o desprotección) a estos productos a nivel nacional se ha otorgado mayormente a través de instrumentos no-arancelarios.*

*El manejo de la política cambiaría a nivel nacional puede ocasionar distorsiones en la protección que se pretende otorgar comunitariamente a los productores regionales, originando discriminación entre ellos. Si bien una armonización de esta política corresponde a esquemas de integración muy avanzados, en una unión aduanera es necesario el mantenimiento de tipos de cambio flexibles, realistas y únicos para las importaciones y exportaciones.*

*El arancel externo común es el elemento principal en la definición de la protección comunitaria. Su nivel promedio y su estructura afectará la eficiencia en la localización de recursos en los países socios y la distribución de beneficios de la integración. Un nivel promedio bajo y una estructura poco dispersa reducirá las posibles ineficiencias en la localización de recursos regionales y los problemas de distribución de beneficios, puesto que los incentivos recibidos por las distintas actividades en que concentren su especialización los países serán más parejos.*

*Junto con el arancel es necesario dar un tratamiento comunitario a los instrumentos para-arancelarios (medidas equivalentes al arancel y restricciones cuantitativas), que incrementan la protección otorgada por el AEC en el mercado del país que las aplica. Dicho país atraerá hacia su mercado un mayor volumen de importaciones provenientes de la región, incluyendo productos agrícolas de terceros países reexportados por países socios que no aplican restricciones. Si bien esta situación puede ser vista por los demás países socios como favorable para su comercio, su permanencia altera los incentivos para la localización de producciones en la región. Algunas medidas de carácter cualitativo, como las normas sanitarias para el comercio agrícola, pueden constituirse en restricciones.*

**La aplicación de derechos compensatorios y anti-dumping, a importaciones sometidas a prácticas desleales de comercio en sus países de origen, son casos especiales de aplicación de instrumentos para-arancelarios**

**La aplicación unilateral de franquicias arancelarias tiene un efecto en sentido inverso al provocado por los instrumentos para-arancelarios, puesto que disminuyen la protección a la producción nacional y regional en el mercado del país que las utiliza. Alteran las condiciones de competencia regional en los productos a los que se aplican y en los productos derivados de ellos. El tratamiento otorgado a las donaciones e importaciones concesionales y las preferencias arancelarias concedidas a terceros países a través de convenios comerciales, constituyen casos especiales de disminución unilateral del AEC.**

**El efecto combinado de ambos grupos de medidas hace que el arancel no sea la señal clara para la asignación de recursos, sino que éste se vea modificado tanto hacia arriba como hacia abajo por los instrumentos para-arancelarios y las franquicias arancelarias.**

**El sistema de banda de precios, para productos básicos agropecuarios, utiliza ocasionalmente sobretasas o exoneraciones para modificar el AEC, de modo de compensar las disminuciones o aumentos en los precios internacionales de importación de dichos productos para mantenerlos dentro de límites predeterminados. La utilización no armonizada alteraría la dirección de los flujos de comercio en la región, en particular en la ocurrencia de variaciones significativas en los precios internacionales. Su armonización sería equivalente a la determinación de reglas para la modificación automática y comunitaria de los niveles del AEC para esos productos.**

**Las distorsiones en la competencia comercial se pueden dar también por la aplicación unilateral de instrumentos de regulación y promoción de exportaciones orientadas a la región y a terceros países. Su efecto más importante se da en el caso de las exportaciones hacia la región donde la aplicación de impuestos y restricciones o de subsidios ocasionan una reducción o aumento en la protección a los productores del país que las aplica, respecto a los demás productores regionales.**

**En el proceso de integración centroamericana existen algunas normas de armonización en materia de comercio exterior, incluso específica al comercio de productos agropecuarios. Dichas normas se encuentran formalmente en vigencia, aunque en la práctica su aplicación es limitada. Esta situación evidencia la necesidad de su armonización a la luz de las medidas aplicadas actualmente por los países socios y los propósitos de armonización en el marco de sus respectivas políticas económicas.**

**En la actualidad, la decisión política y los esfuerzos comunitarios se han concentrado en el perfeccionamiento de la liberalización del comercio intra-regional y la redefinición del arancel externo. El Arancel Centroamericano de Importación se encuentra en proceso de revisión para**

*reducir la dispersión de sus gravámenes a un rango de 5% a 20%. Asimismo, la adopción de políticas cambiarías más flexibles y realistas se ha generalizado en la región.*

*Sin embargo, ciertos instrumentos utilizados por los países centroamericanos para la regulación de su comercio con terceros países requieren ser armonizados complementariamente, para evitar problemas de competencia comercial al interior de la región y distorsiones en la localización de sus recursos. Algunos lineamientos para su armonización serían:*

*(a) Dentro de los Instrumentos para-arancelarios, las sobretasas o timbres aplicados a la importación en algunos países debieran consolidarse con el arancel para luego acercarse gradualmente a los niveles del ACI. La eliminación de las restricciones cuantitativas a la importación debería incorporarse como compromiso en el acuerdo de integración, recogiendo la tendencia observada en las políticas nacionales de los países. Esto permitiría fortalecer el rol del ACI como instrumento orientador de la asignación de recursos a nivel regional y otorgar señales más claras al mercado.*

*(b) La aplicación de exoneraciones arancelarias debiera reducirse a un mínimo, y referirse a casos especiales aceptados comunitariamente y cuyos montos de importación representen una pequeña fracción respecto a la demanda nacional del producto. La venta en la región de mercaderías producidas mediante la utilización de regímenes aduaneros especiales (internación temporal de insumos, zona franca, drawback), deberían cancelar los aranceles correspondientes a los insumos importados utilizados.*

*(c) La armonización del tratamiento a las donaciones e importaciones concesionales destinadas a "monetizarse" debiera considerar la forma de regular sus volúmenes globales o por producto, la aplicación de aranceles y las condiciones de su comercialización interna.*

*(d) El acuerdo de integración debiera ser abierto a la eventual adhesión de nuevos socios y promover la generación de acuerdos comerciales conjuntos con otros países. La definición de una política comercial externa común permitiría la negociación en forma comunitaria con terceros países.*

*(e) La aplicación de las bandas de precios a los productos básicos seleccionados debiera efectuarse en forma armonizada, procurando una administración comunitaria del sistema.*



**EL SECTOR AGROPECUARIO EN  
LAS NEGOCIACIONES DEL  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ESTADOS UNIDOS - MEXICO - CANADA**

**SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS**

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46  
47  
48  
49  
50  
51  
52  
53  
54  
55  
56  
57  
58  
59  
60  
61  
62  
63  
64  
65  
66  
67  
68  
69  
70  
71  
72  
73  
74  
75  
76  
77  
78  
79  
80  
81  
82  
83  
84  
85  
86  
87  
88  
89  
90  
91  
92  
93  
94  
95  
96  
97  
98  
99  
100

## CONTENIDO

1. INTRODUCCION .....	1
2. ACCIONES DE TRANSFORMACION DEL CAMPO .....	2
3. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACION DEL TLC .....	3
4. DESCRIPCION DEL CAPITULO AGROPECUARIO .....	4
4.1 SUBSIDIOS INTERNOS Y A LA EXPORTACION .....	5
4.1.1 Subsidios en EE.UU. ....	6
i) Apoyos Internos en EE.UU. ....	7
ii) Subsidios a la Exportación en EE.UU. ....	8
4.1.2 Subsidios en Canadá .....	9
i) Apoyos Internos en Canadá .....	9
ii) Subsidios a la Exportación en Canadá .....	11
4.1.3 Subsidios en la Comunidad Económica Europea .....	12
4.2 RONDA URUGUAY .....	14
4.2.1 Aspectos centrales del Texto Dunkel para la Ronda Uruguay del GATT .....	14
4.3 DISCIPLINAS EN SUBSIDIOS INTERNOS EN EL TLC .....	20
4.4 DISCIPLINAS SOBRE SUBSIDIOS A LA EXPORTACION EN EL TLC .....	22
4.5 NORMAS Y TECNICAS DE COMERCIALIZACION EN EL TLC .....	24
5. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS .....	26
5.1 Aspectos centrales del Texto de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias .....	27
5.1.1 Principales Derechos y Obligaciones .....	27
5.1.2 Normas Internacionales .....	27
5.1.3 Armonización y Equivalencia .....	28
5.1.4 Evaluación del Riesgo .....	28
5.1.5 Adaptación a las Condiciones Regionales .....	29
5.1.6 Transparencia en los Procedimientos .....	29
5.1.7 Procedimientos de Control, Inspección y Aprobación .....	29
5.1.8 Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias .....	29
5.2 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Conclusiones .....	30
5.3 Problemas actuales de acceso derivados de medidas sanitarias y fitosanitarias .....	30
5.3.1 Subsector Porcícola .....	30
5.3.2 Subsector Avícola .....	30
5.3.3 Subsector Flores Frescas .....	31
5.3.4 Subsector Frutas y Hortalizas .....	31
5.3.5 Trigo .....	31
6. DESCRIPCION DEL COMERCIO EXTERIOR TRILATERAL .....	32
6.1 Comercio Agroalimentario México - Estados Unidos .....	34
6.1.1 Estructura Arancelaria de EE.UU. ....	35
6.1.2 Estructura Arancelaria de México .....	38
6.2 Comercio Agroalimentario México - Canadá .....	39
7. ACCESO A MERCADOS .....	40
7.1 Desgravación Arancelaria .....	40
7.2 Barreras No Arancelarias .....	40
7.2.1 Aranceles Equivalentes .....	43
7.2.2 Esquemas de Desgravación .....	43
7.2.3 Cuotas de Acceso a EE.UU. y Canadá .....	44
7.2.4 Cuotas de Acceso al Mercado de los EE.UU. ....	45
7.3 Balance Global de las Negociaciones de Acceso .....	46
7.3.1 Balance Global de las Negociaciones con EE.UU. ....	46
7.3.2 Balance Global de las Negociaciones con Canadá .....	46

8. LIBERALIZACION INMEDIATA DE INSUMOS AGROPECUARIOS .....	50
9. SALVAGUARDAS .....	51
9.1 Productos con Salvaguarda de EE.UU. - Canadá - México .....	52
10. REGLAS DE ORIGEN .....	54
11. CONGRUENCIA EN LAS CADENAS .....	56
12. EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO .....	57
12.1 Evolución del Sector Agropecuario .....	57
13. ACCESO: SECTOR PECUARIO .....	59
13.1 Subsector Bovinos .....	61
13.2 Subsector Porcícola .....	62
13.3 Subsector Avícola .....	64
13.4 Subsector Ovinos y Caprinos .....	69
13.5 Otros Productos Pecuarios: Miel de Abeja .....	70
13.6 Subsector Leche y Productos Lácteos .....	71
13.7 Otros Productos Lácteos: Cajeta .....	73
14. ACCESO: DEL AZUCAR MEXICANA AL MERCADO DE LOS EE.UU. ....	74
15. ACCESO: FLORES FRESCAS .....	77
16. ACCESO: FRUTAS Y HORTALIZAS .....	79
16.1 ACCESO A MERCADOS .....	81
16.1.1 Subsector Jugos y Cítricos .....	84
16.1.1.1 Desgravación en EE.UU. del Jugo de Naranja .....	87
16.1.2 Frutas de Clima Templado .....	90
16.1.3 Papa Fresca y Papa Industrializada .....	91
17. ACCESO: GRANOS BASICOS .....	93
17.1 MAIZ .....	93
17.1.1 La importancia del maíz en la agricultura mexicana .....	93
17.1.2 Características de la Producción .....	93
17.1.3 Productividad en México .....	94
17.1.4 Comercio Exterior .....	96
17.1.5 El Mercado de Maíz frente a la Liberalización Comercial .....	96
17.2 MAIZ Y HARINAS DE MAIZ .....	97
17.3 CEBADA .....	98
17.4 FRIJOL .....	101
17.5 CADENA TRIGO-HARINA-PAN .....	103
17.6 ARROZ .....	106
18. ACCESO: OLEAGINOSAS - ACEITES .....	109
19. ACCESO: CAFE, CACAO Y SUS DERIVADOS .....	112
20. ACCESO: TABACO .....	114
21. ACCESO: SUBSECTOR VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS .....	117
22. ACCESO: SECTOR FORESTAL .....	118
22.1 Acceso a Mercados .....	121

## **1. INTRODUCCION**

- 1. Los acuerdos en materia agropecuaria logrados en las negociaciones del TLC y reflejados en el texto correspondiente crean nuevas oportunidades de exportación para México y fortalecen la competitividad en productos en que México tiene una ventaja comparativa.**
- 2. El Gobierno ha iniciado un profundo proceso de transformación del campo mexicano, con el fin de ampliar las oportunidades de crecimiento del sector y elevar el nivel de vida en el medio rural. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá es una vertiente fundamental de acción en el marco de modernización de la política agropecuaria.**
- 3. Este documento tiene como finalidad dar a conocer, en términos generales, el resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en materia agropecuaria, así como un panorama general de los acuerdos a los que se llegó en otros sectores y sus posibles efectos sobre el sector agropecuario.**

## **2. ACCIONES DE TRANSFORMACION DEL CAMPO**

- \* La desregulación y simplificación administrativa en las instituciones de atención al campo.
- \* La adecuación del régimen de propiedad en el campo para fortalecer la iniciativa y la auto-gestión de los productores rurales.
- \* La racionalización del esquema de subsidios y su sustitución por un esquema de pagos agropecuarios.
- \* El desarrollo y fomento de un esquema moderno de comercialización de productos agropecuarios.
- \* La apertura comercial en el sector agropecuario, para impulsar la modernización de la producción y fomentar su especialización creciente en las áreas en las que existen ventajas comparativas.
- \* El establecimiento de programas de combate a la pobreza en las zonas rurales.

### 3. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACION DEL TLC

- \* Garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado de los EE.UU. y Canadá.
- \* Favorecer la capitalización del campo a través de la reducción en los costos de producción y comercialización con la eliminación de aranceles de importación en insumos y de aranceles a la exportación.
- \* Impedir que las restricciones sanitarias, fitozoosanitarias y estándares de comercialización constituyan una barrera injustificada al comercio de productos agropecuarios.
- \* Obtener reciprocidad por las acciones de apertura comercial a partir de la adhesión de México al GATT en 1986.
- \* Establecer condiciones y reglas claras y equitativas para el intercambio de productos agropecuarios en el área de América del Norte.
- \* Promover la sustitución de cultivos de los segmentos tradicionales, de baja productividad, a favor de productos con un potencial mayor orientados al mercado externo, para así poder elevar los ingresos de los productores agropecuarios.
- \* Establecer plazos de apertura adecuados con la suficiente gradualidad para lograr la reconversión y ajuste de la producción agropecuaria en el país.
- \* Lograr la integración vertical de las actividades productivas en el campo para aprovechar las economías de escala y promover el desarrollo de productos con un mayor valor agregado.
- \* Favorecer la inversión en el campo de los sectores social y privado mexicanos, así como de la inversión extranjera, de acuerdo con la Constitución y las Leyes Reglamentarias en la materia.

#### **4. DESCRIPCION DEL CAPITULO AGROPECUARIO**

4. El capítulo agropecuario contiene acuerdos en cinco áreas:

- \* Apoyos internos.
- \* Subsidios a la exportación.
- \* Disposiciones sanitarias y fitosanitarias.
- \* Acceso a mercados.
- \* Normas Técnicas y de Comercialización.

5. Las disciplinas comerciales están establecidas a nivel trilateral: subsidios internos, subsidios a la exportación, y disposiciones sanitarias y fitosanitarias; las negociaciones de acceso a mercados y normas y estándares de calidad están a nivel bilateral.

México - Canadá

México - EE.UU.

Canadá - EE.UU.

#### **4.1 SUBSIDIOS INTERNOS Y A LA EXPORTACION**

6. Durante las últimas décadas se ha observado una tendencia creciente en la producción agropecuaria mundial, principalmente en los Estados Unidos y la CEE; un aumento sostenido en los excedentes exportables, y un incremento continuo en los niveles de inventarios. Ello, es resultado de las políticas de apoyo al sector en los países desarrollados, de los avances científicos y tecnológicos a nivel internacional, y del desaceleramiento en el crecimiento de la demanda, y ha provocado una tendencia decreciente en las últimas décadas en los precios internacionales de los principales productos agropecuarios.
7. Los subsidios a la exportación en combinación con los destinados a la producción que canalizan los países antes mencionados, son una de las principales causas que afectan la rentabilidad de los productores en México. Al subsidiar la producción, se ha generado una sobreoferta de productos agrícolas en el mundo, lo cual tiene por efecto precios internacionales muy inferiores a los que prevalecerían en una situación no distorsionada. En esta forma, la posición de los productores en países en los cuales no existen subsidios es de desventaja frente a la de los productores en países desarrollados. Por ello, México pugna por establecer disciplinas en el TLC para normar la utilización de este tipo de políticas.
8. Existen diversos modelos que comparan los flujos de comercio y los precios internacionales que prevalecerían si se eliminaran las políticas agropecuarias

proteccionistas en forma multilateral. Los 4 modelos más utilizados en la simulación de escenarios de liberalización comercial son: Secretaría de la OCDE<sup>1</sup>; Tyers y Anderson (Universidad de Australia)<sup>2</sup>; Roningen y Dixit (USDA)<sup>3</sup>; e International Institute of Applied Systems Analysis (IIASA)<sup>4</sup>.

9. Los resultados de todos los estudios coinciden en que los precios mundiales de los productos agrícolas se incrementarían si se eliminaran las políticas de intervención.

**CAMBIOS EN PRECIOS MUNDIALES CON LA LIBERALIZACION  
(Porcentajes Respecto al Año Base )**

Modelo Utilizado	Año Base	Trigo	Maíz, Sorgo, etc.	Arroz	Carne de Bovino	Lácteos	Azúcar
OCDE	1979-198 1	-1	-3	1	15	44	10
USDA	1984	7	11	18	22	30	48
USDA	1986	30	23	24	18	50	39
Tyers & Anderson	1980-198 2	10	3	11	27	61	11
Tyers & Anderson	1985	2	1	5	16	27	5
Tyers & Anderson	1995	25	3	18	51	95	22
IIASA	2000	18	11	21	17	31	N.D.

#### 4.1.1 Subsidios en EE.UU.

10. Con el objetivo de ilustrar la importancia de los subsidios internos y a la exportación, se consideró conveniente describir en forma breve la estructura actual de estas medidas en los EE.UU., Canadá y la Comunidad Europea.

1 OCDE (Paris, 1987): "National Policies and Agriculture Trade".

2 Tyers, R. y Anderson, K. (1986): "Distortions in World Food Markets: Quantitative Assessment". National Center for Development Studies, Universidad de Australia.

3 Roningen, V.O. y Dixit, P. (1989): "Economic Implications of Agricultural Policy Reform in Industrial Market Economies". USDA-ERS.

4 Parikh, K.S. et. al. (1988): "Toward Free Trade in Agriculture". IIASA.

**i) Apoyos Internos en EE.UU.**

11. En la Ley Agrícola de 1990 ("Food, Agriculture, Conservation, and Trade Act of 1990") que rige la política agrícola de los EUA para el período 1991-1995, se establecen los apoyos para el sector agropecuario. Estos se canalizan de manera directa e indirecta por el USDA, a través de programas de apoyo a los precios y a los ingresos por conducto de la "Commodity Credit Corporation" (CCC).
12. La CCC otorga préstamos (eventualmente) no reembolsables, fija precios objetivo y otorga pagos en deficiencia <sup>5</sup> a cereales (maíz, trigo, sorgo, cebada, algodón, avena y arroz). Este programa opera de manera conjunta con programas de reducción de superficie ("acreage reduction programs" o ARPs). Los apoyos de reducción de la superficie sembrada, si bien tiene la intención de reducir la oferta, su alcance es limitado. Cabe destacar que los precios de soporte se fijaron en términos nominales, lo que representa en si mismo un ajuste.
13. Los principales instrumentos de apoyo a los productores en EE.UU. son:
  - a) Pagos directos o "pagos en deficiencia" (deficiency payments), cuyo esquema incluye el uso de precios de soporte o "precios objetivo" (target prices) y "precios intrínsecos" (loan rates);
  - b) Créditos de comercialización;
  - c) Seguros
  - d) Subsidios vía precios de insumos (crédito, agua, combustible)
14. Los programas de apoyo incluyen restricciones en superficies sembradas y, en ocasiones, cantidades comercializadas.

---

<sup>5</sup> Los pagos en deficiencia se calculan como la diferencia entre el máximo del precio del mercado y el préstamo, y el precio objetivo.

15. Para azúcar, el esquema de apoyo se realiza a través de aranceles y cuotas de importación y para la carne de bovinos por medio de reducciones voluntarias de exportaciones a Estados Unidos, que permiten mantener un precio alto de los EE.UU.
16. En el caso de la leche hay un "support price" que se mantiene a través de un programa de compras gubernamentales de derivados lácteos.

## **II) Subsidios a la Exportación en EE.UU..**

17. Los subsidios a la exportación en EE.UU. se instrumentan a través de los siguientes programas:

- 1) **Export Credit Guarantee Program**

Por medio de este programa el gobierno garantiza préstamos a exportadores a tasas de interés preferenciales.

- 2) **Export Enhancement Program**

Por medio de este programa se reembolsa al exportador la diferencia entre el precio de venta del producto y un precio "de exportación" establecido por el Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA). Los reembolsos se hacen generalmente con certificados *Pagos en Especie* (Payments In Kind "PIK")

- 3) **Market Promotion Program**

En este programa el gobierno contribuye con parte de los costos de desarrollo de mercados de exportación.

#### **4.1.2 Subsidios en Canadá**

##### **l) Apoyos Internos en Canadá**

18. La mayoría de los programas que brindaban apoyo a la actividad agropecuaria en Canadá desaparecieron en 1991. Ahora los principales programas son el GRIP (Gross Revenue Insurance Program) y el NISA (Net Income Stabilization Agreement) que ahora cubren a todos los granos.
19. La producción agropecuaria en Canadá se encuentra altamente diferenciada por regiones. La responsabilidad de las políticas de apoyo se comparte por los gobiernos provinciales y el gobierno federal. Los granos y cereales, que se producen sobre todo en las provincias occidentales, cuentan con programas de estabilización del ingreso y subsidios al transporte. Los productos que cuentan con programas de control de la oferta (leche, porcinos, aves y huevo) se producen principalmente en las provincias del este, y se regulan a través de cuotas de producción. Sus precios se fijan a través de las agencias comercializadoras (tomando como base los costos de producción regionales) y las importaciones se controlan a través de cuotas. Todos los programas son voluntarios.
20. Los gobiernos provinciales operan programas de apoyo independientes para muchos productos, por lo general a través de agencias comercializadoras (marketing boards) regionales. Por ejemplo, cada provincia administra un esquema de cuotas para la producción de leche, fijando precios de apoyos y licencias de producción. Los gobiernos provinciales contribuyen con alrededor de un tercio del gasto presupuestal total de los apoyos a productores.
21. La Bolsa de Trigo Canadiense (Canadian Wheat Board, CWB) es un organismo estatal que regula la producción y comercialización de trigo, avena y cebada. La CWB establece al inicio de cada año agrícola (a partir

de agosto) los precios mínimos de garantía iniciales para cada variedad del grano, los cuales pueden incrementarse en cualquier momento si el gobierno lo considera conveniente (esto ocurrió en el año agrícola 1991/1992). Al finalizar el año agrícola, si los ingresos totales de ventas de la CWB son mayores que el pago inicial a los productores, más los costos administrativos y de manejo, el diferencial es reintegrado a aquéllos. Si por el contrario resultan menores, los productores sólo reciben el pago inicial y el Gobierno federal subsidia el déficit. La CWB también tiene el monopolio de exportaciones de estos productos. Prácticamente en todos los años en que ha funcionado el sistema se han registrado déficits; el más reciente de 1990/1991 fue de 744 millones de dólares.

22. A partir del segundo semestre de 1991 entró en vigor el Plan de Aseguramiento del Ingreso Bruto (GRIP; Gross Revenue Insurance Plan), y la Cuenta de Aseguramiento del Ingreso Neto (NISA; Net Income Stabilization Account), los cuales sustituyen a los programas del "Western Grain Stabilization Program", el "Special Canadian Grains Program" y otros relacionados. El GRIP está diseñado para estabilizar el ingreso de los agricultores al reducir el riesgo derivado de la variabilidad en precios y en rendimientos. Alrededor del 75 por ciento de todos los productores de granos y oleaginosas y el 83 por ciento de la superficie total, se inscribieron al programa. El costo del programa se divide entre el gobierno federal, los gobiernos estatales y una parte los productores. El Programa tiene dos componentes: un componente de seguro que cubre los rendimientos, y un componente de seguro agrícola. Las Provincias pueden ofrecer el GRIP como un solo programa o como un plan de dos componentes.
23. El nivel de cobertura del programa no puede ser menor al 70 por ciento ni mayor al 90 por ciento. El precio de referencia se determina mediante un promedio móvil de precios regionales al productor de los últimos 15 años (una vez que se determina la duración del período de cálculo, esta se

mantiene fija durante los próximos 5 años) ponderados por un índice de costos de producción. El rendimiento probable se determina en lo individual para cada productor, y donde no se pueda hacer eso se utiliza el promedio regional de los últimos 3 años, determinado por la Provincia.

24. En el caso del NISA, los agricultores abren una cuenta con aportaciones equivalentes al 2 por ciento de sus ventas netas promedio de los últimos 5 años. Los Gobiernos federal y provincial aportan cantidades equivalentes a las del agricultor. Si las ventas del agricultor en un año determinado caen por debajo de las ventas promedio de los últimos 5 años, el agricultor tiene derecho a retirar de la cuenta la cantidad equivalente a la pérdida en sus ingresos. Las cuentas ganan intereses competitivos, y las aportaciones de los agricultores reciben 3 puntos adicionales de promedio.
25. Asimismo, existe el llamado Programa Canadiense de Transición Rural para aquellos que quieren dejar la agricultura y dedicarse a otras actividades. El Estado paga 2,000 dólares semanales durante las primeras 4 semanas; después, durante 22 semanas, paga un cheque quincenal variable para pagar capacitación laboral en cualquier actividad o área de trabajo, atención legal, y otros servicios que permitan al agricultor retirarse de la actividad. Después de un cierto tiempo, el agricultor deja de recibir cualquier tipo de apoyo relacionado con la agricultura y debe dedicarse a otra actividad.

## **ii) Subsidios a la Exportación en Canadá**

26. El Gobierno Federal de Canadá subsidia principalmente las exportaciones de trigo, cebada, canola, semilla de lino, maíz, avena, centeno, girasol y leche en polvo descremada.
27. El instrumento más importante para subsidiar las exportaciones de productos agropecuarios canadienses es el "Special Canadian Grain Program"

que opera mediante pagos directos, equivalentes a la diferencia entre el precio que recibieron por sus cosechas y el precio de exportación más alto obtenido por el Gobierno durante el año agrícola.

#### **4.1.3 Subsidios en la Comunidad Económica Europea**

28. Todas las políticas de apoyo en la C.E. se determinan y coordinan a través de la Política Agrícola Común (PAC; Common Agricultural Policy), la cual es discutida y aprobada por todos los miembros. En la Comunidad, el apoyo a la producción agropecuaria se basa en mecanismos de apoyo al precio de mercado (similares al sistema de precios objetivo) combinados con un sistema de aranceles variables y de subsidios a la exportación (restitución de pagos a los exportadores por diferencias entre precios internos y externos). Estos dos últimos sistemas mantienen aislados a los productores de la C.E. de las fluctuaciones de los mercados. Los apoyos al precio que se otorgan se dan de acuerdo con las condiciones internas de precio en la C.E., las cuáles son muy diferentes a las condiciones de los mercados internacionales.
29. El apoyo al precio que reciben los productores se ve limitado por cuotas a la producción o por la aplicación de un sistema de "Cantidades Máximas Garantizadas" (CMG), mediante el cuál el apoyo al precio o los pagos directos disminuyen cuando la producción excede las CMG. Este esquema es aplicado para azúcar, cereales, oleaginosas y productos cárnicos; a partir de 1992, el sistema de pagos por tonelada de oleaginosas se reemplazó por un esquema de pagos por hectárea, que tiene la intención de reducir el apoyo total además de la superficie dedicada a estos cultivos.
30. El apoyo al precio se contempla con medidas tendientes a desincentivar entre los productores de ciertos bienes, fomentar el retiro de tierras de la producción, fomentar el uso de ciertos productos o procesos productivos en las granjas,

promover la extensión y diversificación de la producción así como determinadas políticas de protección al medio ambiente. Estas medidas, así como los programas de infraestructura, capacitación y extensión son financiados en forma conjunta por el presupuesto de la Comunidad y por los presupuestos individuales de los países miembros. Asimismo, los países financian programas de apoyo en caso de desastres naturales y programas de apoyo al precio de insumos (principalmente crédito e incentivos fiscales al uso de combustibles).

31. La Comisión de la C.E. ha adoptado una propuesta sobre el futuro de la PAC que modificará los esquemas de apoyo a partir de 1993. Se espera que estas modificaciones estén funcionando en su totalidad para 1996. Los principales cambios que se prevén son:

- Reducción significativa en los precios de soporte para todos los productos sujetos a este esquema.
- Reforzamiento de los esquemas de control de la oferta (programas de reducción de áreas de cultivo para cereales y oleaginosas, reducción en las cuotas de leche, introducción de una cuota de tabaco, topes a los premios para la producción de cordero y matanza de bovinos).
- Compensación parcial de las reducciones en el precio soporte, y por las medidas de reducción en las superficies sembradas, a través de pagos directos per cápita y por hectareaje a los productores.
- Medidas tendientes a favorecer a los pequeños y medianos productores, por ejemplo a través de la exención de participar en los programas de control de la oferta a los productores de 20 has. o menos.
- Programa agro - ambiental que ligue los pagos directos con el uso de técnicas extensivas de producción y a otros programas de conservación y protección del ambiente. Asimismo se implantará un nuevo programa de reforestación.

## **4.2 RONDA URUGUAY**

32. Las pláticas de la Ronda de Uruguay del GATT, que se iniciaron en 1986, tienen como objetivo principal corregir las distorsiones que provoca la utilización generalizada de subsidios a nivel internacional, así como intensificar el comercio de productos agropecuarios a través de la reducción y/o eliminación de barreras no arancelarias y los aranceles. A continuación se presentan los aspectos centrales del Texto de Dunkel para la reforma agrícola en el GATT.

### **4.2.1 Aspectos centrales del Texto Dunkel para la Ronda Uruguay del GATT**

33. El documento de Dunkel plantea compromisos específicos que obligarán a todas las partes contratantes en las siguientes áreas: Acceso a mercados, subsidios internos, subsidios a la exportación y medidas sanitarias y fitosanitarias.

#### ***Acceso a mercados: Tarificación***

34. Se plantea la tarificación sin excepciones de todas las barreras no arancelarias. El período base es 1986-1988. No existirían períodos de gracia. Existiría flexibilidad únicamente respecto al procedimiento para establecer los equivalentes arancelarios. La tarificación consiste en dos medidas simultáneas:

- a) Sustitución de la barrera no arancelaria por un equivalente arancelario consolidado.
- b) Establecimiento de una cuota arancelaria para garantizar las condiciones de acceso actual.

**Acceso a mercados: Aranceles**

35. Los aranceles se reducirán en 36 por ciento -en promedio ponderado- entre 1993 y 1999, a partir de los aranceles consolidados. A nivel de fracción arancelaria, se pide una reducción mínima de 15 por ciento. Los países en desarrollo solamente reducirían sus aranceles en 24 por ciento en promedio ponderado, y en un mínimo de 10 por ciento a nivel de fracción. En México los aranceles vigentes son inferiores a los consolidados, por lo cual, la reforma de GATT no incide sobre el régimen arancelario actual. Por otro lado, las exportaciones mexicanas se verían beneficiadas de las disminuciones que realizarían sus socios comerciales.

**Acceso a mercados: Salvaguardas Especiales**

36. De acuerdo con Dunkel, todos los productos agropecuarios tendrían acceso a la salvaguarda especial que propone dentro de la Ronda Uruguay. Propone que la salvaguarda se active cuando el volumen de importación registre un crecimiento superior a 30 por ciento en un año determinado, ó alternativamente, cuando se registre una caída en el precio internacional superior al 10 por ciento respecto al precio promedio prevaleciente en el período 1986-1988.

**Subsidios Internos**

37. En general, las magnitudes de reducción en las tres áreas de negociación (ayuda interna, subsidios a la exportación, y acceso a mercados) son sumamente bajas. En subsidios internos se plantean reducciones de 20 por ciento, sobre la base 1986-1988, que originalmente deberían ser instrumentadas en el período 1993-1999. Los países en desarrollo estarían obligados a instrumentar reducciones en un monto equivalente a dos terceras partes de la tasa de reducción acordada para países desarrollados. El texto distingue dos tipos de subsidios:

**Categoría Verde: Apoyos exentos de compromisos de reducción**

**Categoría Ambar: Apoyos sujetos a los compromisos de reducción**

- 38. En categoría verde se encuentran muchos programas de interés para México. Todos los programas en categoría verde no serían sujetos de impuestos compensatorios.**

### Categoría Verde

39. Las políticas no sujetas a compromisos de reducción dentro de GATT son las siguientes:

- i. Servicios Generales:
  - a) Investigación
  - b) Control de Plagas y enfermedades
  - c) Servicios de Entrenamiento
  - d) Servicios de asesoría
  - e) Servicios de Inspección
  - f) Servicios de promoción y comercialización.
  - g) Servicios en infraestructura; incluyendo: electricidad, carreteras y vías de transporte, infraestructura en mercados y puertos.
- ii. Inventarios públicos para propósitos de seguridad alimentaria
- iii. Apoyos a la oferta alimentaria doméstica
- iv. Pagos directos a productores:
  - a) Apoyos al ingreso
  - b) Participación financiera del gobierno en aseguramiento del ingreso
  - c) Pagos (directos o vía participación financiera del gobierno en esquemas de aseguramiento de cosechas) para compensar desastres naturales.
  - d) Asistencia en ajustes estructurales otorgados vía programas de retiro de tierras.
  - e) Asistencia en ajustes estructurales otorgados vía programas de retiro de productores.
  - f) Asistencia en ajustes estructurales vía apoyos a la inversión.
  - g) Pagos bajo programas ecológicos.
  - h) Pagos bajo programas de asistencia regional.

40. Los pagos directos a productores no pueden estar vinculados ni a la producción ni a los precios de los productos. Sin embargo están considerados los pagos para apoyar el ingreso de los productores. Los países en desarrollo podrán utilizar además bajo categoría verde los subsidios a los insumos, siempre y cuando éstos se otorguen a productores de bajos ingresos, así como los subsidios a la inversión.
41. Se contempla un nivel de ayuda de mínimos equivalente a 5 por ciento del valor de la producción para países desarrollados y de 10 por ciento para países en desarrollo.
42. En la categoría ámbar figuran los siguientes programas: Los apoyos canalizados a través de medidas no arancelarias que tengan por efecto mantener el precio del productor por arriba del internacional; pagos directos no exentos que son aquellos vinculados con los precios y/o factores de producción; y por último subsidios a los insumos.

#### ***Subsidios a la Exportación***

43. El texto plantea un compromiso de reducir en 36 por ciento las erogaciones presupuestales destinadas a subsidiar las exportaciones, ó alternativamente, se puede asumir el compromiso de reducir en 24 por ciento el volumen de exportaciones beneficiado con estos subsidios. Los países en desarrollo tendrán un compromiso de 24 por ciento. Adicionalmente, podrían mantener durante el período de reforma aquellos subsidios que reduzcan los costos de comercialización y de transporte. No se contempla que los países tengan derecho a subsidiar en los mismos montos que sus contrapartes.

---

***Medidas Sanitarias y Fitosanitarias***

44. El texto propuesto por Dunkel establece los principios y disciplinas a las que se deberán sujetar las partes para garantizar que las medidas sanitarias y fitozoosanitarias no se utilizarán como un medio, arbitrario o injustificable, para detener el comercio internacional.

### **4.3 DISCIPLINAS EN SUBSIDIOS INTERNOS EN EL TLC**

45. El texto del Capítulo Agropecuario del TLC sobre las disciplinas en subsidios internos señala que las medidas de apoyo interno son de crucial importancia para sus sectores agropecuarios, pero reconoce que éstas pueden distorsionar el comercio y la producción. Establece que los tres países trabajarán en forma conjunta para que en la Ronda Uruguay se logre un acuerdo en ésta área.
46. Dadas las distorsiones generadas por los apoyos internos, se establece que en la medida que una de las Partes determine apoyar a sus productores agropecuarios, dicha Parte deberá esforzarse por avanzar hacia políticas que:
  - a) tengan efectos mínimos de distorsión sobre el comercio o la producción.
  - b) estén exentas de compromisos de reducción de apoyo interno bajo GATT.
47. El texto reconoce los subsidios como política de fomento al sector agropecuario. Asimismo, permite utilizar instrumentos de política no sujetos a compromisos de reducción dentro del GATT (categoría verde); y permite a México mantener esquemas de subsidios sujetos a compromisos de reducción dentro del GATT en los niveles prevalecientes en el periodo 1986-1988 (categoría ámbar). Esto permitirá a México cambiar su sistema de apoyo a la agricultura de uno basado en la protección comercial a uno basado en un sistema de pagos directos. Los acuerdos también implican que México podría incluso ajustar los apoyos directos en prácticamente la totalidad de los productos agropecuarios respecto a los montos que canaliza en la actualidad, sin que por ello sea sancionado a través de medidas comerciales.
48. Los acuerdos logrados en materia de apoyos internos son muy importantes para México, ya que los subsidios canalizados al sector agropecuario afectan las condiciones de competitividad. México mantiene al margen para:

- a) apoyar el nivel de ingreso y competitividad de los productores, así como la modernización de las unidades productivas a través de instrumentos de apoyo que entran dentro de la categoría "verde".
- b) Continuar la aplicación de apoyos que entran en la categoría "ámbar", aunque conforme a los compromisos de reducción dentro del GATT. Para compensar los subsidios otorgados en EE.UU. y Canadá en productos sensibles como maíz, frijol, leche y derivados, trigo, sorgo, cebada, soya y arroz, resulta necesario mantener los apoyos a través de políticas incluidas en esta categoría.

#### **4.4 DISCIPLINAS SOBRE SUBSIDIOS A LA EXPORTACION EN EL TLC**

49. Los subsidios a la exportación también fueron reglamentados dentro del contexto del capítulo agropecuario del TLC. Su utilización estará sujeta a la aprobación de un comité trilateral para evitar que los productores en México enfrenten condiciones de competencia desleal. México se reserva el derecho de imponer impuestos compensatorios a las importaciones que pudieran tener incorporados subsidios a la exportación.
50. Los gobiernos de México, EE.UU. y Canadá reconocen que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la región de América del Norte no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países fuera de la región. Así el Tratado establece que:
- a) cuando un país miembro decida introducir un subsidio a la exportación deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación;
  - b) cuando un país exportador de América del Norte considere que otro país de la región está importando bienes de países fuera de la región que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas;
  - c) si el país importador adopta una medida de común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

51. Asimismo, los gobiernos de los tres países acordaron que trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte como una manera de alcanzar su eliminación a nivel mundial.

#### 4.5 NORMAS Y TECNICAS DE COMERCIALIZACION EN EL TLC

52. El TLC establece que cuando México o EE.UU. apliquen una medida de normalización o comercialización a un producto agropecuario nacional, el país que aplique dichas medidas otorgará trato no menos favorable a los productos de importación similares cuando sean destinados para su procesamiento.

Los principales productos con órdenes de mercado en EE.UU. son:

Naranja	Dátil
Limón	Pasa
Lima	Apio
Nectarina	Tomate
Ciruela	Cebolla
Kiwi	Lechuga
Uva	Papa
Papaya	Nuez
Pera	Almendra
Cereza	Avellana
Melocotón	Bellota
Melón	Aceituna

53. El exportador mexicano se beneficiará de las disciplinas que se acordaron dentro del TLC en lo relativo a las normas y técnicas de comercialización en los EE.UU. Concretamente, se creó un marco legal para evitar que las órdenes de comercialización se apliquen en forma discriminatoria o arbitraria en perjuicio del exportador mexicano.

54. Las órdenes de comercialización constituyen una de las barreras que inciden actualmente en forma negativa sobre ciertas hortalizas y frutas de exportación. El problema de fondo no son las normas en sí, sino la manera discrecional en que se operan, lo que se resolverá con la entrada en vigencia del TLC.
55. Se formará un grupo de Normas y Estándares de Calidad en base al Artículo 1211; que realizará las siguientes tareas:
- \* **Trato Nacional:** El productor mexicano debe recibir el mismo trato que el productor de EE.UU. de áreas no reguladas por Ordenes de Mercadeo.
  - \* **Inspección y Certificación realizada en Origen y por Inspectores Nacionales:** Se elaboran certificados de calidad expedidos por cualquiera de las otras partes mismos que pueden ser elaborados por personal nacional debidamente acreditado y expedidos en los lugares de producción, empaque, almacenaje o frontera.
  - \* **Participación de las Partes en el establecimiento y modificación de las Ordenes de Mercadeo:** Estos ordenamientos de calidad pueden aplicarse en forma discriminatoria contra el productor mexicano. México buscará a través de este grupo de trabajo tener la oportunidad efectiva de asegurarse que dichas normas no se apliquen en forma arbitraria ni discriminatoria en su contra.

## 5. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

56. La negociación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (incluyendo residuos tóxicos) se concluyó con resultados muy favorables para México. El texto final en este tema incluye todas las disciplinas y normas que se consideran necesarias para evitar que la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en productos agropecuarios y forestales en América del Norte no sea reemplazada por un uso más agresivo de restricciones sanitarias y fitosanitarias.
57. En el texto de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se establecen derechos y obligaciones básicas para los tres países; se define el papel fundamental que juegan las normas internacionales para la aplicación del acuerdo; se establece el principio de equivalencia para que sea posible que distintas medidas puedan ser consideradas idénticas en términos de riesgos; se incluye la obligación de las partes para acudir, en cualquier momento, al mecanismo de solución de controversias del TLC; se acuerda utilizar los organismos internacionales y regionales para consultas y recomendaciones sanitarias; y se define claramente la forma en que será administrado el acuerdo sanitario y fitosanitario al que se llegó.
58. Además el texto incluye temas en los que sólo México tenía interés al inicio de la negociación. Sobresalen la asistencia técnica y la adaptación de las normas a condiciones regionales. En este último tema, se incluyen los conceptos de "área libre" y "área de escasa prevalencia de plagas. Adicionalmente, se establece que los países podrán imponer medidas más rígidas que las internacionales únicamente cuando las normas internacionales no otorguen el nivel de protección adecuado.
59. Con el reconocimiento de dichas áreas, se alentará la inversión pública y privada para el mejoramiento de las condiciones sanitarias de regiones con potencial exportador.

60. Asimismo, se establecieron compromisos para eliminar algunas restricciones que afectan el acceso de ciertos productos mexicanos a los EE.UU. y, se establecieron las bases para superar a mediano plazo los obstáculos que aún subsisten.
61. La sección de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del Tratado establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adopten para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos en alimentos o sustancias contaminantes. Estos preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como obstáculos innecesarios al comercio.

## **5.1 Aspectos centrales del Texto de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

### **5.1.1 Principales Derechos y Obligaciones**

62. El Tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado, siempre y cuando las medidas que aplique:
- se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo;
  - se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinados por un país; y
  - no se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

### **5.1.2 Normas Internacionales**

63. Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLC alienta a los tres países a utilizar normas internacionales relevantes para el desarrollo

de sus medidas sanitarias y fitosanitarias. No obstante, permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, apoyadas en resultados científicos, cuando sea necesario para alcanzar los niveles de protección que considere apropiados.

64. Los tres países promoverán el desarrollo y revisión de las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales en el marco de las organizaciones internacionales y de América del Norte sobre la materia.

### **5.1.3 Armonización y Equivalencia**

65. Se ha acordado promover la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o salud humana, animal o vegetal determinado por cada país. Cada Parte aceptará como equivalentes a sus medidas sanitarias y fitosanitarias las de otros países miembros del TLC, cuando el país exportador demuestre que sus medidas cumplen con el nivel adecuado de protección.

### **5.1.4 Evaluación del Riesgo**

66. El TLC establece preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellas para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud, animal o vegetal, tomando en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones internacionales o de América del Norte sobre la materia. Un país podrá conceder un periodo para que los bienes de otro país cumplan gradualmente con las medidas, cuando ese periodo sea compatible para asegurar el nivel de protección sanitario y fitosanitario establecido por el país importador.

### **5.1.5 Adaptación a las Condiciones Regionales**

67. Esta sección también contiene reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales, en particular las relativas a zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. Un país exportador deberá demostrar objetivamente que los bienes que provienen de su territorio se originaron en zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

### **5.1.6 Transparencia en los Procedimientos**

68. El TLC establece, en la mayoría de los casos, la obligación de los países contratantes, de notificar previamente a la adopción o modificación de cualquier acción sanitaria o fitosanitaria que pueda afectar el comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes comprendidos, así como los objetivos y motivos de la medida.

### **5.1.7 Procedimientos de Control, Inspección y Aprobación**

69. Se disponen también reglas sobre los procedimientos para garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Estas reglas permiten la operación continua de los procedimientos internos de control, inspección y aprobación, con apego a los principios de trato nacional, oportunidad y transparencia en los procedimientos, incluidos los sistemas nacionales para la aprobación del uso de aditivos o para el establecimiento, de tolerancias en contaminantes en alimentos, bebidas y forrajes.

### **5.1.8 Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

70. Un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias contribuirá a mejorar la seguridad de los alimentos y las condiciones sanitarias en la zona de libre comercio, a promover la armonización y equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y a facilitar la cooperación y las consultas técnicas entre las Partes.

## **5.2 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Conclusiones**

71. Los acuerdos en materia sanitaria y fitosanitaria logrados en el TLC tiene una gran significación para la modernización del campo mexicano. En la medida en la cual el país en su totalidad, ó una zona determinada del país se encuentre libre de plagas o enfermedades, será posible contar con un acceso garantizado a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Una vez establecido este principio, existen los incentivos necesarios para que los productores, junto con las autoridades mexicanas, emprendan campañas fitozoosanitarias que, además de favorecer las exportaciones agropecuarias, incrementan los niveles de productividad. Cabe mencionar que la instrumentación exitosa de estas campañas requiere de una organización eficaz de los productores, y de una colaboración estrecha con las autoridades.

## **5.3 Problemas actuales de acceso derivados de medidas sanitarias y fitosanitarias**

### **5.3.1 Subsector Porcícola**

72. El capítulo de normas sanitarias establece el reconocimiento de zonas libres de plagas y enfermedades, así como el reconocimiento de zonas de escasa prevalencia. Esto dará oportunidad en el futuro para que los productores de cerdo del Noroeste del país, y de los Estados en etapa de erradicación de fiebre porcina clásica puedan exportar carne y cortes de cerdo. Los productores situados en granjas consideradas como de escasa prevalencia podrán exportar al cumplir con los protocolos que fijen las autoridades.

### **5.3.2 Subsector Avícola**

73. El problema de acceso al mercado estadounidense de los productos del grupo avícola radica en la presencia del "Newcastle" y la salmonelosis aviar, enfermedades que aún no han sido erradicadas en México.

74. Para que México pueda exportar productos avícolas, se deberán reforzar las campañas de erradicación de las enfermedades mencionadas en el párrafo anterior, de tal manera que se liberen en un corto plazo a los estados del Noroeste.

### **5.3.3 Subsector Flores Frescas**

75. La reglamentación estadounidense Q37 restringe la entrada de plantas y vegetales montados, es decir, con tierra, en maceta o en bancos, debido a que las plagas o enfermedades se pueden alojar en la materia orgánica antes mencionada.

### **5.3.4 Subsector Frutas y Hortalizas**

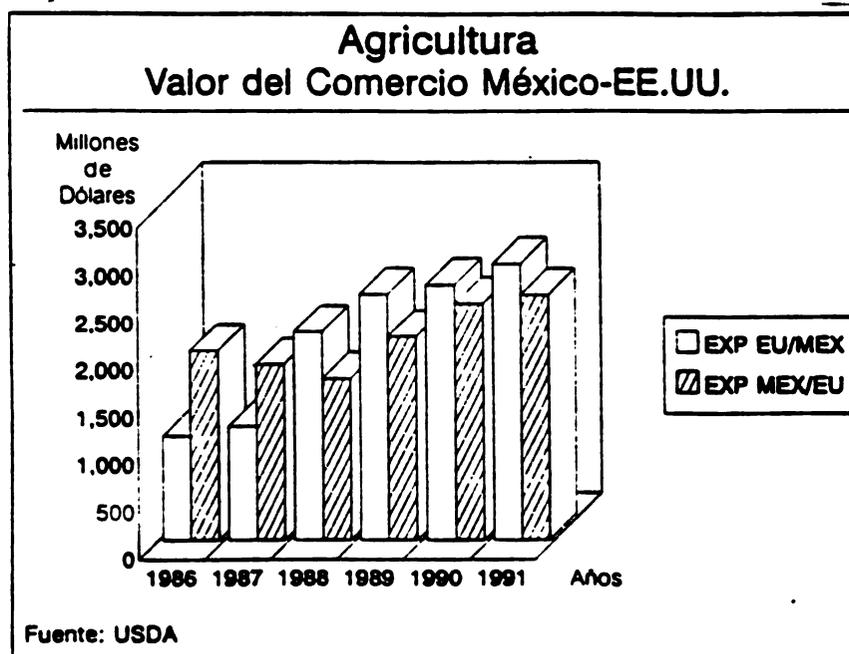
76. Estados Unidos impone solamente algunos requisitos fitosanitarios (tipo de empaque, desprovistos de tierra, etc.). Adicionalmente, estos productos están sujetos a muestreos para la determinación de residuos de plaguicidas. Para el caso de frutas se debe aplicar un tratamiento (fumigación generalmente) cuando estas provienen de áreas con mosca de la fruta. Canadá no impone restricciones a la importación de frutas y hortalizas.

### **5.3.5 Trigo**

77. Estados Unidos no acepta la semilla de trigo por la presencia del carbón parcial en el trigo (*Tilletia indica*). Este problema puede resolverse a través de la Certificación de áreas libres (zona centro y Baja California).

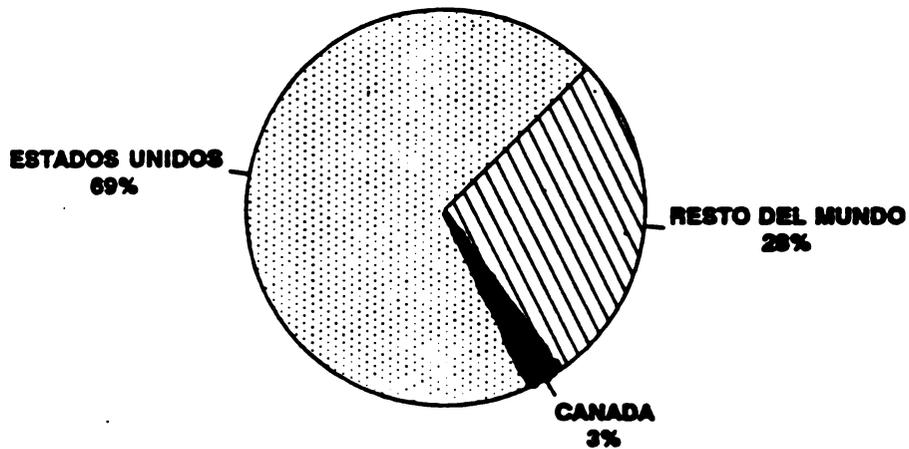
## 6. DESCRIPCION DEL COMERCIO EXTERIOR TRILATERAL

78. El valor del comercio de productos agropecuarios entre México, Estados Unidos y Canadá ha alcanzado niveles significativos en los últimos años. Con la firma del TLC se estima que el intercambio comercial entre los tres países se ubicará en un nivel aún mayor, como consecuencia de una mejor reasignación de los recursos involucrados en las actividades agropecuarias.
79. Al interior del mercado mexicano, los Estados Unidos participan con el 69 por ciento de las importaciones agropecuarias, mientras que Canadá sólo con el 3 por ciento.
80. En el mercado estadounidense, México y Canadá mantienen una proporción mas equilibrada que la que se observa en el mercado mexicano; por un lado México contribuye con el 11 por ciento del total de productos agropecuarios importados por Estados Unidos, mientras que Canadá participa con el 15 por ciento.

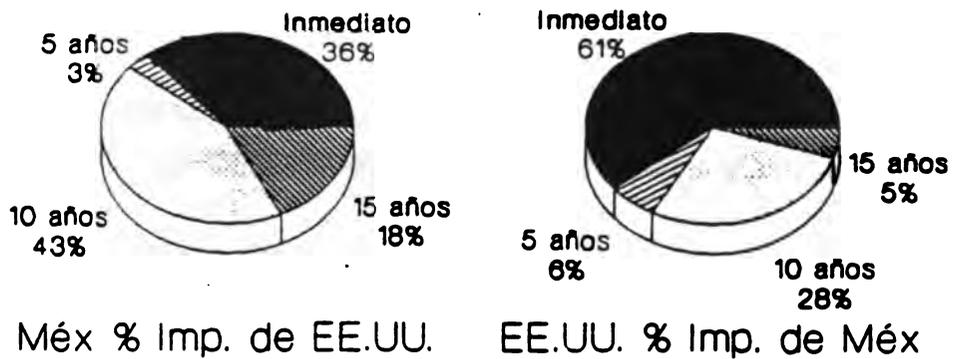


**MEXICO 1991  
IMPORTACIONES AGROPECUARIAS**

**PARTICIPACION DE EE.UU. Y CANADA EN EL TOTAL  
IMPORTADO POR MEXICO**



**Porcentaje de Desgravación por Categoría**



## 6.1 Comercio Agroalimentario México - Estados Unidos

**IMPORTACIONES DE MEXICO  
PROVENIENTES DE EE.UU.  
PROM. 1989-1991**

DESCRIPCION	MILES DE DOLARES
Maíz	336,292
Sorgo	335,659
Soya	299,055
Carne de bovino	126,763
Despoj. comest. animales	114,863
Leche en polvo	98,384
Ganado bovino	97,813
Azúcar	95,542
Grasas y aceites vegetales	92,596
Grasas y aceites animales	80,438
Frijoles	79,652
Pastas de oleaginosas	73,753
Carne de porcino	64,164
Carne de aves	52,730
Trigo	49,779
Arroz	40,824
Chocolates	35,932
Derivados lácteos	35,220
Resid. ind. almidón	23,929
Otros	673,514
<b>TOTAL</b>	<b>2,806,904</b>

Fuente: SECOFI

**IMPORTACIONES DE EE.UU.  
PROVENIENTES DE MEXICO  
PROM. 1989-1991**

DESCRIPCION	MILES DE DOLARES
Ganado bovino	354,778
Café	388,887
Tomate	273,740
Cerveza de malta	145,718
Pimienta y chile	110,624
Cebolla	74,644
Pepino y pepinillo	66,481
Jugo de naranja	64,008
Melones	59,914
Brócoli	58,238
Tequila	57,310
Calabaza	42,530
Guayaba y mangos	40,279
Nueces	38,161
Fresas	35,226
Uva	34,797
Plátano	33,846
Otras hortalizas	32,279
Semilla de sésamo	29,110
Otros	567,686
<b>TOTAL</b>	<b>2,498,256</b>

Fuente: U.S Dept. of Commerce

81. Entre los principales productos exportados por Estados Unidos a México figuran el maíz, sorgo, soya, carnes de bovino y porcino, despojos de animales y aceites vegetales.

82. Por otro lado, entre los principales productos que México exporta a los Estados Unidos se incluyen el ganado en pie, café, tomate y otras hortalizas, cerveza, jugo de naranja y plátano, productos de mayor valor agregado, cuya expansión contribuirá a elevar los niveles de ingreso en el campo mexicano.
83. En la actualidad, muchos productos mexicanos de exportación pagan aranceles altos en los EE.UU.. La media arancelaria para productos agropecuarios se presenta en el cuadro siguiente:

### 6.1.1 Estructura Arancelaria de EE.UU.

**Medias arancelarias de las importaciones de los EUA  
(Porcentajes)**

<b>Categoría de Productos</b>	<b>Media Simple</b>	<b>Media Ponderada</b>	<b>Intervalo Arancelario</b>
1 Animales vivos	3.0	0.1	0-15.0
2 Carnes	5.6	2.3	0-26.2
3 Productos Lácteos, Huevos de Ave	12.3	9.2	1.2-158.1
4 Pieles y cueros	3.2	2.8	0-8.0
5 Plantas vivas, semillas	1.4	2.2	0-15.2
6 Cereales, productos de la molienda, Maltas, Almidones y Féculas	5.7	1.4	0-58.0
7 Legumbres y hortalizas	9.9	12.7	0-35.0
8 Frutas comestibles	7.5	3.5	0-35.0
9 Azúcares; Cacao, Artículos de Confitería	5.5	4.6	0-38.4
10 Café, Té, Yerba Mate y Especies	2.5	0.5	0-21.4
11 Bebidas	22.1	3.1	0-644.9
12 Tabaco en Rama y Elaborado	50.2	10.5	0-701.9
13 Aceites y Grasas de Origen Animal o Vegetal	4.4	4.9	0-34.1
14 Otros Productos de Origen Animal o Vegetal	3.8	4.0	1-101.5

Fuente: OCDE

**Picos arancelarios**

84. Algunos productos enfrentan aranceles desproporcionadamente elevados en Estados Unidos. Ejemplos de lo anterior son: Melón con 35 por ciento de arancel; espárrago 25 por ciento; sandía 20 por ciento; maíz dulce 25 por ciento; espinacas 25 por ciento y; toronja 28 por ciento, entre otros.

**PRINCIPALES PRODUCTOS CON ARANCELES ALTOS**

FRACCION	DESCRIPCION	ARANCEL
0807.10.XX	Melones cantaloupe, frescos 12/1 - 12/31	35.0
2008.50.40	Chabacanos, otros que no sea pulpa, prep.	35.0
0807.10.XX	Otros melones, frescos, 6/1 - 11/30	35.0
2008.99.25	Dátiles, preparados o preservados	35.0
0807.10.XX	Melones cantaloupe, 9/16 - 11/30	35.0
0807.10.YY	Melones cantaloupe, frescos, 5/16 - 7/31	35.0
2007.99.20	Mermelada de chabacano	35.0
0712.90.40	Ajo deshidratado, entero, cortado, rebanado	35.0
0712.20.20	Cebolla seca en polvo o harina	35.0
2009.20.40	Jugo de toronja, congelado o sin cong.	34.0
2009.30.60	Jugo de otros cítricos,	30.5
0805.40.80	Toronja, resto del año	28.9
2009.60.00	Jugo de uva (incluyendo el mosto)	28.8
2008.19.90	Otras nueces y semillas, no incl. en otras	28.0
2009.11.00	Jugo de naranja, congelado, sin fermentar	25.7
2401.10.80	Tabaco, incluyendo hoja de cigarro.	25.3
0709.90.XX	Perejil, 11/1 - 5/31	25.0
0704.90.40X	Brócoli germinado 1/1 - 5/31	25.0
0709.90.16	Okra, fresca o refrig. si ingresar en Novem	25.0
0709.20.90	Espárragos, 1/1 - 6/30	25.0
0704.90.40Y	Kohlrabi, Kale y otros, 6/1 - 10/31	25.0
0709.90.XX	Maíz dulce, 10/1 - 2/28 o 29	25.0
0710.80.65	Coles de bruselas, s/cocer o cocidas	25.0

**PRINCIPALES PRODUCTOS CON ARANCELES ALTOS**  
(Continuación)

FRACCION	DESCRIPCION	ARANCEL
0710.80.70	Hortalizas no incl. en otras fracc.	25.0
0709.90.XX	Perejil 6/1 - 10/31	25.0
0712.20.40	Cebollas secas enteras, cortadas, rebanadas	25.0
0709.90.XX	Maíz dulce, 4/1 - 9/31	25.0
0709.20.XX	Espárragos, no incl. en otra fracc.	25.0
0709.10.00	Alcachofas globo, frescas o refig.	25.0
0709.90.05	Jicamas, calabazas y fruta de pan	25.0
0709.90.13	Okra, fresca o refig.	25.0
2402.20.80	Cigarros que contengan tabaco pero no	25.0
2403.91.20	Tabaco homogeneizado o recostituido	25.0
2009.19.40	Jugo de naranja, s/cong., concentrado	24.8
0711.20.25	Aceitunas no picadas	24.3
0805.40.60	Toronja, 10/1 - 31/10	23.2
2008.60.00	Cerezas, preparadas o conserv.	22.3
2006.00.50	Mezcla de frutas, nueces, cáscara de fruta	21.4
0807.10.XX	Melones cantaloupe, 8/1 - 9/15	20.4
0807.10.YY	Sandías, frescas, 4/1 - 4/30	20.0
0807.10.30	Sandías frescas, 12/1 - 3/31	20.0
2007.99.35	Mermelada de durazno	20.0
2008.99.42	Nectarines, prep. o conserv.	20.0
0709.51.00	Setas, frescas,	20.0
0807.10.XX	Sandías frescas 10/1 - 11/30	20.0
2006.00.90	Partes de plantas, no incl. en otras fracc.	20.0
2008.70.00	Duraznos	20.0
0807.10.30	Sandías, frescas 12/1 - 3/31	20.0

### 6.1.2 Estructura Arancelaria de México

85. La estructura arancelaria de México se basa en aranceles ad-valorem; sólo en el caso del azúcar se utilizan aranceles variables; y en algunos otros productos se utilizan aranceles estacionales.

86. A continuación se muestran las medias arancelarias de las importaciones de México:

Medias Arancelarias de las Importaciones de México

CAPITULOS	ARANCEL PROM. SIMPLE	ARANCEL PONDERADO 1/	INTERVALO ARANCE- LARIO
Animales Vivos	9.38	0.98	0 - 20
Carnes y Despojos Comestibles	11.00	1.47	0 - 20
Leche y Productos Lácteos, Huevos de Ave y Miel	16.06	0.55	0 - 20
Otros Productos de origen animal	10.77	3.10	0 - 20
Plantas Vivas	10.69	3.29	0 - 20
Legumbres y Hortalizas	11.11	0.53	0 - 20
Frutas Comestibles	19.76	1.63	15 - 20
Café, Té, Yerba Mate y Especies	17.42	2.96	10 - 20
Cereales	10.45	1.14	0 - 20
Productos de la molinería, maiz, almidón y fécula.	12.70	2.26	10 - 15
Semillas y frutos oleaginosos y otras semillas	3.80	1.96	0 - 15
Goma, resinas y demás extractos vegetales	10.69	1.44	0 - 15
Materias trenzables y demás productos de origen vegetal.	10.00	7.69	10 - 10
Grasas de aceites animales o vegetales	12.80	1.06	10 - 20
Preparaciones vegetales	19.33	6.00	15 - 20
Azúcares y artículos de confitería .	14.06	8.18	10 - 20
Cacao y sus preparaciones	17.73	10.12	15 - 20
Preparaciones a base de cereales, prod. de pastelería.	10.50	4.78	10 - 20
Preparaciones de frutas y hortalizas	19.80	2.02	10 - 20
Preparaciones alimenticias diversas	15.56	3.72	10 - 20
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	17.91	2.40	10 - 20
Residuos y desperdicios de las ind. alimentarias	12.03	3.15	5 - 20
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado	19.50	7.84	15 - 20

1\_/ Calculado con cifras de comercio con EE.UU.

## 6.2 Comercio Agroalimentario México - Canadá

87. México exporta a Canadá principalmente: café, mangos, plátano y tomate.

88. Por su parte Canadá exporta a México trigo, vacas lecheras, leche en polvo y carnes y despojos de cerdo entre otros. Es importante destacar que con el TLC se abren grandes posibilidades de aumentar las exportaciones mexicanas en estos productos, lo que contribuirá a elevar los niveles de empleo y bienestar en el campo.

MEXICO PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE CANADA 1991		CANADA PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO 1991	
PRODUCTO	IMPORT miles dls	PRODUCTO	IMPORT miles dls
Trigo	26,971	Café	15,414
Vacas lecheras	16,728	Melón	9,632
Leche en polvo	8,870	Mangos	7,723
Despoj.comest.cerdo	7,082	Plátano	7,575
Carne de porcino	6,294	Uva	7,174
Prep. para panaderia	4,727	Tomate	6,680
Alpiste	4,295	Pimientos	6,665
Bovino rep.raza pura	4,278	Pepino	5,586
Carne de bovino	4,177	Sandía	4,613
Lentejas	3,691	Cebolla	3,327
Porcino rep. raza pura	3,405	Aguacate	3,768
Desp.cerdo en salmuera	3,032	Uva deshidratada	1,664
Lenguas y desp.bovino	3,029	Semilla de sésamo	1,282
Papa para siembra	2,531	Espárrago	1,195
Lactosuero	1,931	Berenjena	975
Otros	15,780	Otros	32,292
<b>TOTAL</b>	<b>116,819</b>	<b>TOTAL</b>	<b>115,565</b>

Fuente: SECOFI

Fuente: CANADA

## 7. ACCESO A MERCADOS

### 7.1 Desgravación Arancelaria

89. En acceso a mercados el TLC contempla la eliminación de todos los aranceles en un plazo no mayor a 15 años, a partir de la entrada en vigencia del TLC.

#### CATEGORIAS DE DESGRAVACION

CATEGORIA	PLAZO DE DESGRAVACION
A	Inmediato
B	5 años
C	10 años
C+	15 años
D	Ya liberadas

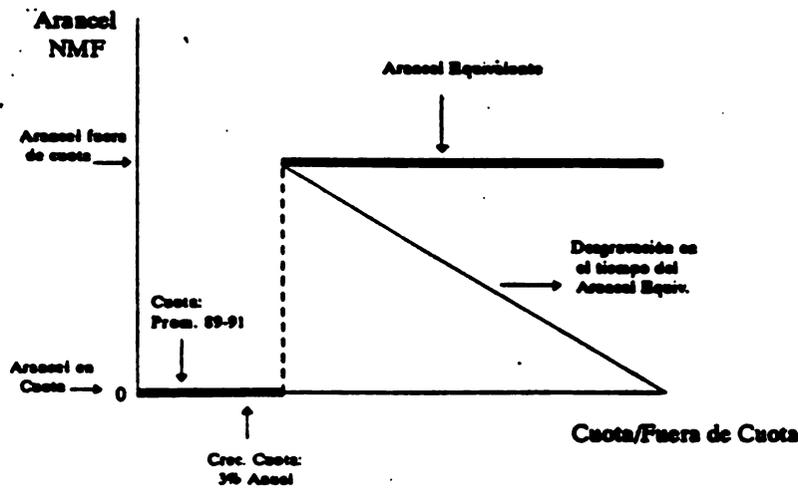
### 7.2 Barreras No Arancelarias

90. México y los EE.UU. acordaron eliminar completamente las barreras no arancelarias dentro del TLC. México y Canadá acordaron eliminar la mayor parte de dichos permisos, pero mantendrán algunos de ellos en su comercio recíproco. El acuerdo para eliminar las barreras no arancelarias existentes se basa en la metodología de tarificación propuesta en la Ronda Uruguay del GATT, que permite:

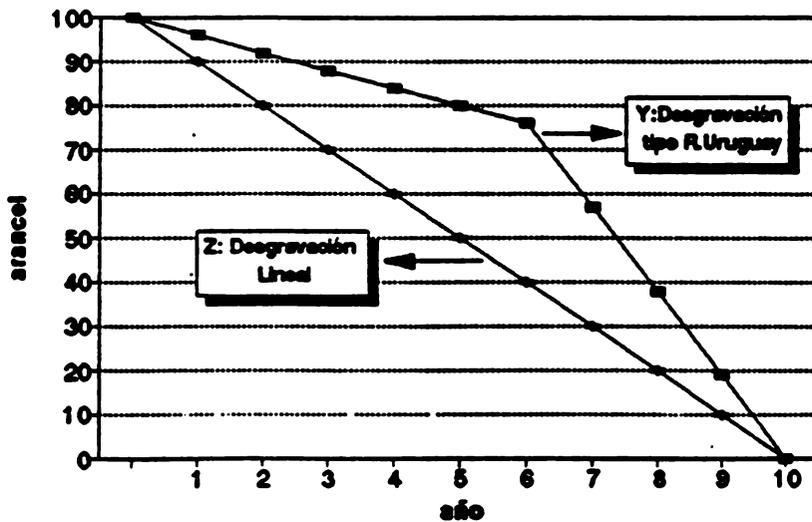
- a) Sustituir el permiso previo por un arancel menor o igual al consolidado.
- b) Eliminación del permiso previo y establecimiento de un arancel equivalente, en un monto igual al diferencial existente entre los precios internos y los

precios internacionales en el período base, lo que es precisamente igual al nivel de protección que otorga la cuota. Dichos aranceles equivalentes se reducirán hasta eliminarse en un plazo no mayor de 15 años. Existen dos modalidades para su reducción gradual, como se ilustra en la gráfica.

**Agricultura**  
**Esquema Arancel-Cuota**



**Barreras No arancelarias**  
**Tipos de Degradación**



- c) Otorgar cuotas de importación con aranceles cero. El objetivo de otorgar cuotas como parte de la metodología de tarificación consiste en no reducir los niveles de comercio con respecto a su nivel histórico promedio reciente.

El otorgamiento de este tipo de cuotas tiene la conveniencia de que permite mantener la congruencia a lo largo de las cadenas productivas. Así, el arancel equivalente tiene como objetivo proteger al productor primario, mientras que la cuota de acceso le permite al sector agroindustrial o a los consumidores adquirir bienes agrícolas en condiciones competitivas.

En el caso de México esto es fundamental principalmente en las cadenas maíz-almidones, maíz-forrajes- engorda de ganado, cebada-malta-cerveza y subproductos pecuarios - embutidos, entre otras.

- d) Las cuotas de acceso crecerán a una tasa anual de 3 por ciento en ambos países.
91. En lugar de sus barreras no arancelarias, México tendrá arancel - cuota en maíz, frijol, leche en polvo, pollo, cebada y malta, grasas animales, papa y huevo provenientes de EE.UU.. Las importaciones provenientes de Canadá de estos productos, excepto leche en polvo, pollo y huevo, también estarán sujetas a un arancel - cuota.
92. Los EE.UU. tendrán arancel - cuota en importaciones provenientes de México en productos sujetos a la Sección 22 (lácteos, algodón, productos que contienen azúcar y cacahuates).
93. Las cuotas de acceso establecidas en el TLC, se contabilizarán como parte de los compromisos de cada país en el marco de las negociaciones de Ronda Uruguay.

### 7.2.1 Aranceles Equivalentes

94. Los aranceles equivalentes que estableció México para las fracciones actualmente sujetas a permiso previo brindan un margen de protección adecuado para el productor mexicano durante el periodo de transición. Los aranceles equivalentes están especificados como una cantidad monetaria fija por unidad de volúmen; pero no deberán ser inferiores a la tasa ad-valorem.

#### ARANCELES EQUIVALENTES

PRODUCTO	AD VALOREM	ESPECIFICO
Avícolas	260%	1.68 dol/kg
Grasas animales	282%	0.93 dol/kg
Leche	139%	1,160 dol/ton
Papa	272%	0.354 dol/kg
Frijol	139%	0.480 dol/kg
Cebada	128%	0.155 dol/kg
Malta	175%	0.212 dol/kg
Maíz	215%	0.206 dol/kg

### 7.2.2 Esquemas de Desgravación

95. Para los productos más sensibles del sector agropecuario, sujetos actualmente al requisito de permiso previo, se estableció una modalidad especial de desgravación que consiste en: Reducción de 15 por ciento del arancel, en forma acumulada, durante los primeros seis años de la transición, y posterior. Este tipo de desgravación se denomina "tipo Y".

### 7.2.3 Cuotas de Acceso a EE.UU. y Canadá

96. Las cuotas de acceso que concedió México reflejan los niveles históricos de comercio de los últimos tres años (1989 - 91).
97. En maíz, frijol y leche en polvo dichas cuotas fueron inferiores al promedio histórico.

#### CUOTAS DE ACCESO

PRODUCTO	EE.UU. (ton)	CANADA (ton)	CRECIM. CUOTA
Avícolas	95,000	0	3%
Grasas animales	35,000	1,000	3%
Leche	40,000	0	3%
Huevo	6,500	0	3%
Papa	15,000	4,000	3%
Cebada	120,000	30,000	5%
Maíz	2,500,000	1,000	3%
Frijol	50,000	1,500	3%

## 7.2.4 Cuotas de Acceso al Mercado de los EE.UU.

**ESTADOS UNIDOS**  
**CUADRO RESUMEN DE LA SECCION 22**

PRODUCTO	CUOTA (tons)	CRECIM	DESG	TIPO DESG
<b><u>LACTEOS</u></b>				
Quesos	5,550	3%	C	Y
Lácteos líquidos	366	3%	C	Y
Descremados y deshidrat.	422	3%	C	Y
Mantequilla	43	3%	C	Y
Prod. procesados	773	3%	C	Y
Cacahuates	3,377	3%	C+	Z
Algodón	10,000	3%	C	Y
<b><u>AZUCARES</u></b>				
Jarabe mezclado	1,500	3%	C	Y
Prod. c/ cont. > 65% azúc	1,500	3%	C	Y
Mezclas de azúcar	12,791	3%	C	Y

### **7.3 Balance Global de las Negociaciones de Acceso**

#### **7.3.1 Balance Global de las Negociaciones con EE.UU.**

98. El balance de las concesiones que se otorgaron México y EE.UU. resulta favorable para México, en reconocimiento de la asimetría que existe entre los sectores agropecuarios de ambos países.
99. La categoría de desgravación inmediata de los EE.UU., engloba el 61 por ciento de las importaciones procedentes de México, mientras que la misma categoría en el caso de México engloba el 35 por ciento de las importaciones procedentes de los EE.UU..
100. México incorporó en las categorías de desgravación larga y extra-larga el 60 por ciento de las importaciones de EE.UU., mientras que dicho país situó en desgravación larga o extra-larga el 33 por ciento de las importaciones procedentes de México.
101. En la categoría de desgravación de mediano plazo se sitúan productos que representan el 3 por ciento del valor de las importaciones, mientras que en las categorías de desgravación larga y extralarga (10 y 15 años respectivamente) se concentran prácticamente la totalidad de los productos agropecuarios. Ello responde a la necesidad de contar con plazos suficientes de ajuste, modernización y capitalización de las unidades productivas.

**MEXICO Y ESTADOS UNIDOS**  
**RESUMEN DE OFERTAS ARANCELARIAS Y COMERCIO**

VELO.	NUMERO DE FRACCIONES		COMERCIO (MILLES DOL.)		% COMERCIO		SACRIFICIO FISCAL		ARANCEL PONDERADO	
	MEXICO	EE.UU.	MEXICO 89 - 91	EE.UU. 89 - 91	MEXICO	EE.UU.	MEXICO	EE.UU.	MEXICO	EE.UU.
A	303	352	150,596	687,904	5.53%	26.90%	21,175	20,707	14.06%	3.01%
A*	0	68	0	15,446	0.00%	6.00%	0	2,167	0.0%	14.03%
B	88	98	90,786	147,275	3.33%	5.76%	12,918	15,177	14.23%	10.30%
C	368	109	1,157,557	719,028	42.47%	28.12%	164,656	53,353	14.22%	7.42%
C+	5	20	498,089	131,031	18.27%	5.12%	52	31,777	0.01%	24.25%
D	86	622	828,616	856,235	30.40%	33.49%	0	0	0.0%	0.0%
D*	0	2	0	25	0.00%	0.00%	11,334	0	0.0%	0.0%
TOTAL	850	1,203	2,725,644	2,556,944	100.0%	100.0%	210,135	123,178	7.71%	4.82%

VELOCIDAD DESGRAVACION	NUMERO DE FRACCIONES		COMERCIO (MILLES DOL.)		% COMERCIO		SACRIFICIO FISCAL	
	MEXICO	EE.UU.	MEXICO 89 - 91	EE.UU. 89 - 91	MEXICO	EE.UU.	MEXICO	EE.UU.
A+A*+D+D*	389	976	979,212	1,569,610	35.93%	61.00%	32,509	22,874
B	88	98	90,786	147,275	3.33%	5.76%	12,918	15,172
C	368	109	1,157,557	719,028	42.47%	28.12%	164,656	53,353
C+	5	20	498,089	131,031	18.27%	5.12%	52	31,777
TOTAL	850	1,203	2,725,644	2,556,944	100.00%	100.00%	210,135	123,178

### 7.3.2 Balance Global de las Negociaciones con Canadá

102. En las negociaciones entre México y Canadá los siguientes grupos de productos quedaron excluidos:

- Productos lácteos
- Productos avícolas

103. Los grupos de productos que quedaron excluidos, representan el 27 por ciento de las importaciones de México provenientes de Canadá, mientras que el valor de las exclusiones de Canadá a México representa el 0 por ciento.

104. En la categoría de desgravación inmediata de México a Canadá se ubica el 40.3 por ciento del comercio, mientras que en la de Canadá a México el 88 por ciento.

#### RESUMEN POR CATEGORIA DEL PROGRAMA DE LIBERALIZACION ENTRE MEXICO Y CANADA

DESGRAV.	MEXICO		CANADA	
	IMPORT. 89-91 DLS	% COMERCIO	IMPORT. 89-91 DLS	% COMERCIO
A	3,671,179	3.71%	19,023	10.80%
B	3,674,378	3.71%	7,817	4.405
C	28,021,398	28.30%	12,697	7.20%
D	36,915,085	37.28%	136,692	77.60%
EX	26,738,289	27.00%	0	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>99,020,329</b>	<b>100.00%</b>	<b>176,229</b>	<b>100.00%</b>

**Principales concesiones de Canadá a México:**

- Reducción inmediata del arancel en 50 por ciento, de prácticamente la totalidad de las fracciones incluidas en la categoría B. Esto garantiza a México estar en igualdad de condiciones con EE.UU., dado el acuerdo ya existente entre EE.UU. y Canadá.
- Desgravación inmediata del arancel para Jugo de Naranja.
- Acceso total de la exportaciones mexicanas de café independiente de que se establezca el Acuerdo Internacional del Café.
- Eliminación de la Ley sobre Importaciones de Carne (Meat Import Act) que actualmente restringe las exportaciones mexicanas de carne a Canadá.

Eliminación de la Ley sobre Importaciones de Trigo y Cebada (Wheat Import Act) que actualmente restringe las exportaciones mexicanas de trigo a Canadá.

## **8. LIBERALIZACION INMEDIATA DE INSUMOS AGROPECUARIOS**

105. Los insumos productivos del campo mexicano se liberalizarán en forma inmediata prácticamente en su totalidad ( En el anexo 1 se presenta la lista completa de los insumos).
106. Los tractores de importación no pagarán aranceles a partir del primer día de vigencia del Tratado de Libre Comercio, y se eliminarán en forma inmediata los permisos de importación que aún existen para los bienes de capital usados que utiliza el campo mexicano, en especial los tractores usados y los remolques para ganado, entre otros. Estas medidas significarán un ahorro muy importante para los productores agropecuarios, lo cual favorece la capitalización del campo.
107. Asimismo, la mayor parte de los fertilizantes dejarán de pagar arancel desde el primer día, al igual que casi toda la maquinaria que se utiliza en el sector agropecuario.
108. Prácticamente ningún insumo agropecuario pagará aranceles a la importación después del quinto año de vigencia del Tratado de Libre Comercio.
109. Los principales insumos agropecuarios con desgravación inmediata son:
- Tractores nuevos y usados
  - Maquinaria
  - Herramientas
  - Fertilizantes
  - Agroquímicos
  - Vacunas
  - Implementos para tractores
  - Insecticidas

## 9. SALVAGUARDAS

110. Además de la eliminación gradual de aranceles durante el período de transición del TLC, algunos productos agropecuarios sensibles a la sustitución por importaciones serán protegidos por un mecanismo especial de salvaguarda en contra de incrementos repentinos en importaciones.
111. La salvaguarda será instrumentada como un arancel - cuota y permitirá que cierta cantidad de importaciones provenientes de los EE.UU. o Canadá entren con aranceles TLC. El arancel para cantidades importadas que rebasen la cuota será el más bajo de: a) el de "Nación Más Favorecida" o; b) el vigente al entrar en vigor el TLC.
112. Las cuotas iniciales están basadas generalmente en el volumen de comercio más alto durante el período 1989 - 1991, y crecerán en un 3 por ciento compuesto anual. La salvaguarda en todos los productos expirarán en el año 10 del período de transición cuando los aranceles en todos los productos sujetos a esta protección alcancen un nivel de cero.
113. La salvaguarda se aplicará de manera estacional en el mercado de los EE.UU. en tomate, cebolla, berenjena, chile picante, calabacita y sandía.
114. México tendrá salvaguardas para la mayoría de los productos porcícolas, manzanas frescas, papa procesada y extractos de café.

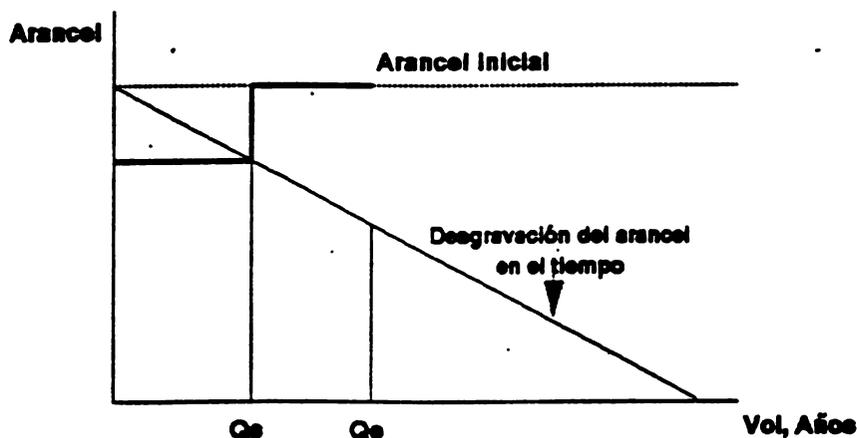
## **8. LIBERALIZACION INMEDIATA DE INSUMOS AGROPECUARIOS**

105. Los insumos productivos del campo mexicano se liberalizarán en forma inmediata prácticamente en su totalidad ( En el anexo 1 se presenta la lista completa de los insumos).
106. Los tractores de importación no pagarán aranceles a partir del primer día de vigencia del Tratado de Libre Comercio, y se eliminarán en forma inmediata los permisos de importación que aún existen para los bienes de capital usados que utiliza el campo mexicano, en especial los tractores usados y los remolques para ganado, entre otros. Estas medidas significarán un ahorro muy importante para los productores agropecuarios, lo cual favorece la capitalización del campo.
107. Asimismo, la mayor parte de los fertilizantes dejarán de pagar arancel desde el primer día, al igual que casi toda la maquinaria que se utiliza en el sector agropecuario.
108. Prácticamente ningún insumo agropecuario pagará aranceles a la importación después del quinto año de vigencia del Tratado de Libre Comercio.
109. Los principales insumos agropecuarios con desgravación inmediata son:
- Tractores nuevos y usados
  - Maquinaria
  - Herramientas
  - Fertilizantes
  - Agroquímicos
  - Vacunas
  - Implementos para tractores
  - Insecticidas

## 9. SALVAGUARDAS

110. Además de la eliminación gradual de aranceles durante el período de transición del TLC, algunos productos agropecuarios sensibles a la sustitución por importaciones serán protegidos por un mecanismo especial de salvaguarda en contra de incrementos repentinos en importaciones.
111. La salvaguarda será instrumentada como un arancel - cuota y permitirá que cierta cantidad de importaciones provenientes de los EE.UU. o Canadá entren con aranceles TLC. El arancel para cantidades importadas que rebasen la cuota será el más bajo de: a) el de "Nación Más Favorecida" o; b) el vigente al entrar en vigor el TLC.
112. Las cuotas iniciales están basadas generalmente en el volumen de comercio más alto durante el período 1989 - 1991, y crecerán en un 3 por ciento compuesto anual. La salvaguarda en todos los productos expirarán en el año 10 del período de transición cuando los aranceles en todos los productos sujetos a esta protección alcancen un nivel de cero.
113. La salvaguarda se aplicará de manera estacional en el mercado de los EE.UU. en tomate, cebolla, berenjena, chile picante, calabacita y sandía.
114. México tendrá salvaguardas para la mayoría de los productos porcícolas, manzanas frescas, papa procesada y extractos de café.

**Salvaguardas**



Qs: Límite que activa la salvaguarda  
 Qe: Vol. por encima del límite

**9.1 Productos con Salvaguarda de EE.UU. - Canadá - México**

**PRODUCTOS DE EE.UU.  
 CON SALVAGUARDA  
 PARA MEXICO**

PRODUCTO	CANT.Activación (tons)	CRECIM. CANT. ACTIV.
Tomate nov 15 - feb 28,29	172,300	3%
Tomate mzo 1 - jun 14	165,500	3%
Tomate tipo cereza	14,382	3%
Berenjena abr 1 - jun 30	3,700	3%
Chiles oct 1 - jul 31	29,900	3%
Calabaza oct 1 - jun 30	120,800	3%
Sandía may 1 - sep 30	64,400	3%
Cebolla ene 1 - abr 4	130,700	3%

**PRODUCTOS DE CANADA  
CON SALVAGUARDA**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT. DISP. (tons)</b>	<b>CRECIM. CANT. DISP.</b>
Flores	300,000 doz.	5%
Tomate	4,000	5%
Cebolla	2,000	5%
Pepino	3,000	5%
Coliflor y brócoli	3,000	5%
Fresas p/ procesar	5,500	5%
Fresas p/ consumo	1,000	5%
Pasta de tomate	5,000	5%

**PRODUCTOS DE MEXICO  
CON SALVAGUARDA**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT. DISP. (tons)</b>	<b>CRECIM. CANT. DISP.</b>
Porcino para abasto	314,300 cbz.	3%
Porcino en canales	5,000	3%
Jamones, paletas y trozos	17,300	3%
Papas (cocidas a vapor)	2,000	3%
Manzana	55,000	3%
Extract.,escenc.etc. de café	130	3%
Los demás jamones	21,000	3%

**PRODUCTOS DE CANADA CON SALVAGUARDA  
PARA MEXICO**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.Activación (tons)</b>	<b>CRECIM. CANT. ACTV.</b>
Flores	300,000 doz.	5%
Tomate	4,000	5%
Cebolla	2,000	5%
Pepino	3,000	5%
Coliflor y brócoli	3,000	5%
Fresas p/ procesar	5,500	5%
Fresas p/ consumo	1,000	5%
Pasta de tomate	5,000	5%

**PRODUCTOS DE MEXICO CON SALVAGUARDA  
PARA EE.UU.**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CANT.Activación (tons)</b>	<b>CRECIM. CANT. ACTV.</b>
Porcino p/ abasto c/peso = ó sup. a 50kg	324,300 cbz.	3%
Porcino p/ abasto c/peso inf. a 50kg.	46,900 cbz.	3%
Carne de porcino fresca o ref.:		
- en canales o 1/2 canales	5,000	
- jamones, paletas y trozos	17,300	3%
- las demás	2,100	
Carne de porcino cong.		
- en canales o 1/2 canales	2,800	
- jamones, paletas y trozos	15,200	3%
- las demás	21,000	
Carne de porcino salada, ahumada:		
Jamones, paletas y trozos	300	
Panceta (tocino entreverado)	3,300	3%
Las demás	1,500	
Papas (cocidas en agua o vapor) cong.	1,800	3%
Papas secas (incluso cortadas)	200	3%
Papas (prep. o conserv.) congeladas.	3,100	3%
Papas (prep. o conserv.) s/cong.	5,400	3%
Manzana	55,000	3%
Extract., esenc. etc. de café	130	3%

## 10. REGLAS DE ORIGEN

115. Las reglas de origen acordadas para productos agropecuarios en el TLC restringirán los beneficios de las preferencias en acceso a mercados y otras disposiciones a los productos originarios de o procesados en la región de América del Norte. Para obtener trato preferencial en México, los productos que se originan fuera de la región deberán sufrir una transformación sustancial en los EE.UU. y Canadá.

116. Habrá un requerimiento de "de minimis", con el cual se permitirá que productos reciban trato preferencial TLC siempre y cuando el valor de los ingredientes o componentes extraregionales no sea mayor al 7 por ciento del valor del producto procesado. Sin embargo, habrá excepciones a esta regla en productos agropecuarios:

- Todos los productos agropecuarios comercializados a granel deberán ser 100 por ciento originarios de la región.
- Para tabaco manufacturado la regla de "de minimis" es de un 9 por ciento del valor.
- Los jugos de cítricos frescos o congelados, concentrados o reconstituidos, y "de minimis" deberán ser elaborados a partir de frutas 100 por ciento regionales.
- Por productos lácteos, la leche utilizada para producir crema, mantequilla, queso, yogurt, helado o bebidas deberán ser 100 por ciento regional.
- Los aceites vegetales refinados están exentos de la regla de "de minimis".
- La mantequilla de cacahuate deberá ser elaborada con cacahuates producidos en la región.

117. En el caso de los productos agropecuarios prácticamente la totalidad de las reglas de origen se rigen por el criterio de "cambio de capítulo", el cual garantiza que los productos agropecuarios que se comercien en la región con tratamiento preferencial, utilicen insumos originarios en la región, salvo en aquellos casos en los que se requieren una transformación sustancial del insumo en su incorporación en el producto final. En el apéndice respectivo se detallan las reglas de origen de los productos agropecuarios a nivel de fracción arancelaria.

## 12. EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

### 12.1 Evolución del Sector Agropecuario

120. En 1988 y 1989 el Producto Interno Bruto del Sector Agropecuario y Forestal mostró tasas de crecimiento negativas de -3.9 y -4.2 por ciento respectivamente. Para 1990 la tendencia se revirtió, presentando un crecimiento de 6.4 por ciento.

#### PRODUCTO INTERNO BRUTO AGROPECUARIO Y FORESTAL (MILLONES DE PESOS DE 1980)

AÑO	AGRI CULT.	VAR ANUAL %	GANAN DERIA	VAR ANUAL %	SILVI CULT.	VAR ANUAL %	AGROP. Y FOREST.	VAR ANUAL %
1980	216,592	-	120,635	-	18,603	-	355,830	-
1981	233,433	7.78	124,594	3.28	18,671	0.37	376,698	5.86
1982	221,423	(5.14)	128,115	2.83	19,239	3.04	368,777	(2.10)
1983	228,318	3.11	130,226	1.65	19,129	(0.57)	377,673	2.41
1984	235,515	3.15	131,579	1.04	19,833	3.68	386,927	2.45
1985	248,555	5.54	132,840	0.96	20,505	3.39	401,900	3.87
1986	235,540	(5.24)	135,538	2.03	19,771	(3.58)	390,849	(2.75)
1987	242,008	2.75	131,698	(2.83)	20,771	5.06	394,477	0.93
1988	229,248	(5.27)	128,736	(2.25)	21,225	2.19	379,209	(3.87)
1989	218,766	(4.57)	123,991	(3.69)	20,415	(3.82)	363,172	(4.23)
1990	240,862	10.10	125,450	1.18	20,022	(1.93)	386,334	6.38

Fuente: Elaborado por la DGSÁyF-SARH; basado en Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI)

## 11. CONGRUENCIA EN LAS CADENAS

118. En la negociación se logró mantener la congruencia de los procesos de apertura de las distintas cadenas de producción. En general, los productos agrícolas y agroindustriales que pertenecen a la misma cadena de producción se negociaron en la misma categoría de desgravación.
119. En el caso de los productos primarios sujetos a permiso previo, se otorgaron cuotas de acceso con arancel cero para preservar la congruencia con sector agroindustrial final. Adicionalmente, se establecerán programas de apoyo a ciertos productos. Los programas de apoyo compensarán las diferencias entre las bases nacionales y los de los productos importados. Asimismo, estos apoyos son importantes para mantener la congruencia de precios y costos en esta cadena.

PRODUCTO	CADENA TRIGO - PRODUCTOS PROCESADOS	
	ARANCEL	DESGRAV.
Trigo	15	C
Harina	15	C
Prod. procesados	15	C

PRODUCTO	CADENA SOYA - ACEITES	
	ARANCEL	DESGRAV.
Soya	10	C
Aceites en bruto	10	C
Pastas	15	C
Aceites refinados	20	C

PRODUCTO	CADENA GRANOS FORRAJEROS - SECTOR PECUARIO	
	ARANCEL	DESGRAV.
Sorgo	0	A
Sector Bovino	0	D
Sector Porcino	20	C
Sector Avícola	50 - 280	C

**MEXICO**  
**ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION**

**MILLONES DE PESOS DE 1990**

<b>GRUPO</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>
CEREALES	9,202,311	11,714,123	11,191,969
OLEAGINOSAS	1,009,653	1,265,838	889,758
LEGUMBRES SECAS	2,293,694	2,129,673	2,794,454
HORTALIZAS	3,154,443	3,836,099	5,055,723
TUBERCULOS	604,465	687,787	775,364
FRUTALES	5,577,009	6,666,638	7,004,441
INDUSTRIALES	5,260,064	4,651,891	6,210,009
FORRAJES	4,358,894	5,664,489	5,794,319
ORNAMENTALES	250,788	1,422,929	264,590
ESPEC, MEDIC Y OTROS	227,868	629,766	1,023,629
<b>TOTALES</b>	<b>31,939,189</b>	<b>38,669,233</b>	<b>41,004,256</b>

### 13. ACCESO: SECTOR PECUARIO

121. México exportó 375 millones de dólares de ganado y productos pecuarios a los EE.UU. en 1991. La principal exportación fue la de ganado bovino en pie con un valor de 361 millones de dólares en 1991.
122. El sector pecuario ha presentado en los últimos años problemas de competitividad respecto a los EE.UU. y Canadá, derivado de diversos factores entre los que se incluyen aspectos tecnológicos, cargas financieras, y disponibilidad de insumos a precio internacional. Ello ha dado lugar a un crecimiento significativo de las importaciones en algunos ramos, especialmente carnes de bovino y porcino.

#### Sector Pecuario: Factores de Aliento a la Producción

123. Los menores costos financieros que se anticipan como resultado de la consolidación de la política de consolidación de modernización económica de la presente administración, la reducción significativa del costo de los forrajes en el marco del TLC y su alineación al nivel internacional, y las reformas emprendidas al Art. 27 constitucional, constituyen factores fundamentales de aliento a la producción pecuaria en México. Ello permitirá una participación creciente en los mercados del exterior, no solamente hacia EE.UU. y Canadá, sino también hacia terceros mercados.

PRODUCTO	COSTO DE LOS FORRAJES	
	DIFERENCIAL PRECIOS MEX/EE.UU.	
	89 - 91	FIN TRANSICION
Maíz	156%	0%
Trigo	67%	0%
Sorgo (1/feb - 30/sep)	7%	0%
Sorgo (1/oct - 31/ene)	12%	0%
Soya (1/ene - 30/sep)	7%	0%
Soya (1/oct - 31/dic)	12%	0%
Pasta de soya	15%	0%
Alimentos balanceados	10%	0%

**SECTOR PECUARIO**  
**IMPORTACIONES DE MEXICO PROVENIENTES DE EE.UU.**

PRODUCTO	(Miles de dólares)			PROM.
	1989	1990	1991	89 - 91
<b><u>ANIMALES EN PIE</u></b>				
Caballos, asnos, mulos	2,929	2,094	2,842	2,622
Bovinos	78,839	57,698	156,901	97,813
Porcinos	7,791	6,394	24,686	12,957
Ovinos y caprinos	12,021	14,532	27,978	18,177
Aves	2,856	7,397	8,347	6,200
Otros animales	264	491	633	463
<b><u>CARNES</u></b>				
De bovino	77,808	84,656	218,054	126,839
De porcino	85,990	49,973	66,311	67,425
De ovino y caprino	9,880	8,815	5,059	7,918
De caballo, asno o mulo	11,792	12,966	12,426	12,395
Y desp. comest. de ave	31,534	37,108	89,550	52,730
De otros animales	294	21	40	118
Despoj. comest. animales	118,060	111,088	129,713	119,620
<b><u>OTROS PROD. PECUARIOS</u></b>				
Leche fluida	15,578	15,364	24,408	18,450
Leche en polvo	165,340	86,239	43,574	98,384
Leche evaporada y condensada	935	1,135	537	869
Productos lácteos	41,063	34,699	48,502	41,421
Huevo de ave	6,459	4,438	4,829	5,242
Miel natural	27	22	31	27

Fuente: SECOFI

### 13.1 Subsector Bovinos

124. Los EE.UU. desgravarán de inmediato todas las fracciones del subsector para las importaciones provenientes de México; destaca en especial la eliminación del arancel para ganado bovino en pie.
125. EE.UU. es el principal proveedor de carne de bovino, en canales y cortes. Para corregir la situación de desprotección efectiva que prevalece en la actualidad, en el TLC se negoció la desgravación inmediata del sorgo, se elimina el permiso de importación del trigo y habrá cuotas de acceso de otros granos forrajeros.
126. Sólo las fracciones de carne de bovino salada o en salmuera y los despojos tienen aranceles de 10 y 20 por ciento respectivamente. En virtud de que estos productos no tienen mercado en los EEUU pueden ingresar a México en condiciones muy competitivas, por lo cual, se desgravarán a largo plazo. Cabe destacar que estos productos figuraban en la lista de peticiones de mayor prioridad de los EE.UU. ya que constituyen uno de sus principales intereses en el mercado mexicano en materia pecuaria.

#### ESQUEMA DE DESGRAVACION SUBSECTOR BOVINO

PRODUCTO	MEXICO	EE.UU.
Ganado bovino en pie	D	A
Ganado bovino en canales	D	D
Carnes	D	D
Despojos	C	D

### 13.2 Subsector Porcícola

127. El subsector porcícola muestra falta de competitividad debido al costo de los insumos, granos y pastas de oleaginosas, y a problemas sanitarios que impiden la exportación a EE.UU., como la fiebre porcina clásica. Además, la estructura de los mercados es diferente, lo que permite que algunos cortes y vísceras, considerados como subproductos o productos marginales en EE.UU., sean altamente apreciados en México. La importación de estos productos causa distorsiones importantes en los precios mexicanos y afecta el equilibrio de ingresos del productor. Por esta razón, se negoció una desgravación a largo plazo (10 años) para el ajuste del sector; una tarificación adecuada para los productos con permiso previo de importación.
128. El puerco y sus productos derivados serán desgravados de inmediato en los EE.UU. para las importaciones provenientes de México. Sin embargo, el exportador mexicano deberá esforzarse en erradicar la fiebre porcina clásica, enfermedad que limita el acceso del producto mexicano a los mercados externos. El Norte del Estado de Sonora está considerado como zona libre, por lo cual a través de la suscripción del TLC será posible iniciar un programa de exportaciones desde dicha zona, y posteriormente desde todo el Noroeste del país.
129. México es sensible a la importación tanto de cerdo en pie como de carne. Esta cadena se encuentra liberada de permiso previo con niveles arancelarios de 10 a 20 por ciento. Los principales productos porcícolas se encuentran dentro de esta categoría. Solamente el tocino, la manteca y grasa de cerdo mantienen permiso previo. Todas las fracciones correspondientes a productos porcícolas se desgravarán a largo plazo, y dada la sensibilidad del subsector, México negoció salvaguardas que facilitarán el período de transición a los productores de esta rama.

130. En México la importación de tocino sin partes magras y de manteca de cerdo está sujeta a permiso previo y a un arancel del 10%. El esquema de apertura de estos productos es el siguiente:
131. Para el tocino, la manteca y grasas de cerdo se eliminará el permiso previo por un arancel equivalente de 282 por ciento ad-valorem. Con el objeto de no distorsionar la cadenas productivas que utilicen como insumo estos productos se otorgo una cuota agregada de 35 mil toneladas. El período de desgravación para estos productos es una desgravación lineal a 10 años.
132. México mantendrá los mismos esquemas de desgravación con Canadá, que los ofrecidos a EE.UU.; la cuota otorgada en grasas animales es de 1,000 ton. anuales y las salvaguardas se muestran a continuación:

Cerdos vivos	1,000 cabezas
Carne de cerdo	4,000 ton
carne salada	2,000 ton

133. Canadá desgravará inmediatamente todos los productos de cerdo.

**ESQUEMA DE DESGRAVACION  
SUBSECTOR PORCINO**

Producto	MEXICO		EE.UU.	
	Desgrav.	Aran.	Desgrav.	Aran.
Porcino para abasto	C	20%	D	0%
Porcino en canales	C	20%	D	0%
Cortes	C	20%	D,A	0.95%
Despojos	C	10%,20%	D	0%

### 13.3 Subsector Avícola

134. La competitividad de la producción del sector avícola es buena, pero inferior a la norteamericana debido a factores externos como el precio y la calidad de los insumos, principalmente granos y pasta de oleaginosas, que tienen un precio doméstico superior al internacional y están sujetos a un arancel de importación; baja disponibilidad de algunos granos con mejor calidad de conversión, como el maíz, cuyo uso en México se destina principalmente al consumo humano; y factores internos, entre los que destacan la presencia de enfermedades como el Newcastle, que impiden la exportación. Además, la estructura de los mercados es distinta, en EE.UU. el precio de piezas de carne roja es inferior al precio mexicano, pues la demanda se concentra en la carne blanca (pechuga). Estos diferenciales desestabilizan el ingreso del productor nacional en un mercado sin restricciones. Ante todos estos factores, se negoció una desgravación a largo plazo (10 años), tarificar los permisos previos y, un acceso a insumos con calidad y precio internacionales.
135. México logró la eliminación total de los aranceles en EE.UU. para todo el sector avícola. Deberán intensificarse los esfuerzos de los productores mexicanos para aprovechar esta oportunidad.
136. Para los productos del grupo avícola, México estableció aranceles equivalentes al 260% para pollos, patos, gansos, pintadas sin trocear frescas o refrigeradas y sus despojos, mientras que los pavos tendrán un arancel del 133%. El arancel equivalente para el grupo avícola resulta de la comparación de precios entre México y EE.UU. de las carnes negras, ya que el alto precio de la pechuga en EE.UU. permite al productor de ese país recuperar el costo entero del ave, y enviar las partes restantes al mercado mexicano a precios extremadamente bajos.

**ESQUEMA DE DESGRAVACION  
SUBSECTOR AVICOLA**

<b>PRODUCTO</b>	<b>REGIM</b>	<b>ARAN. EQUIV.</b>	<b>DESGR.</b>
Pollos recién nacidos	PP	50	C,Z
Pollo entero	PP	260	C,Y
Pavo entero	PP	133	C,Y
Trozos y despojos	PP	260	C,Y

137. Todos los aranceles y aranceles equivalentes del grupo avícola se desgravarán a largo plazo bajo la modalidad de desgravación tipo Y.
138. Se estableció una cuota global de 95,000 toneladas para todas las fracciones actualmente sujetas a permisos. La asignación de esta cuota se detalla en la gráfica adjunta. Cabe destacar que la mayor parte de la cuota fue asignada a la carne de pollo y pavo, mecánicamente deshuesada. Lo anterior responde a la necesidad de la industria productora de embutidos de tener acceso a sus insumos a precios competitivos.

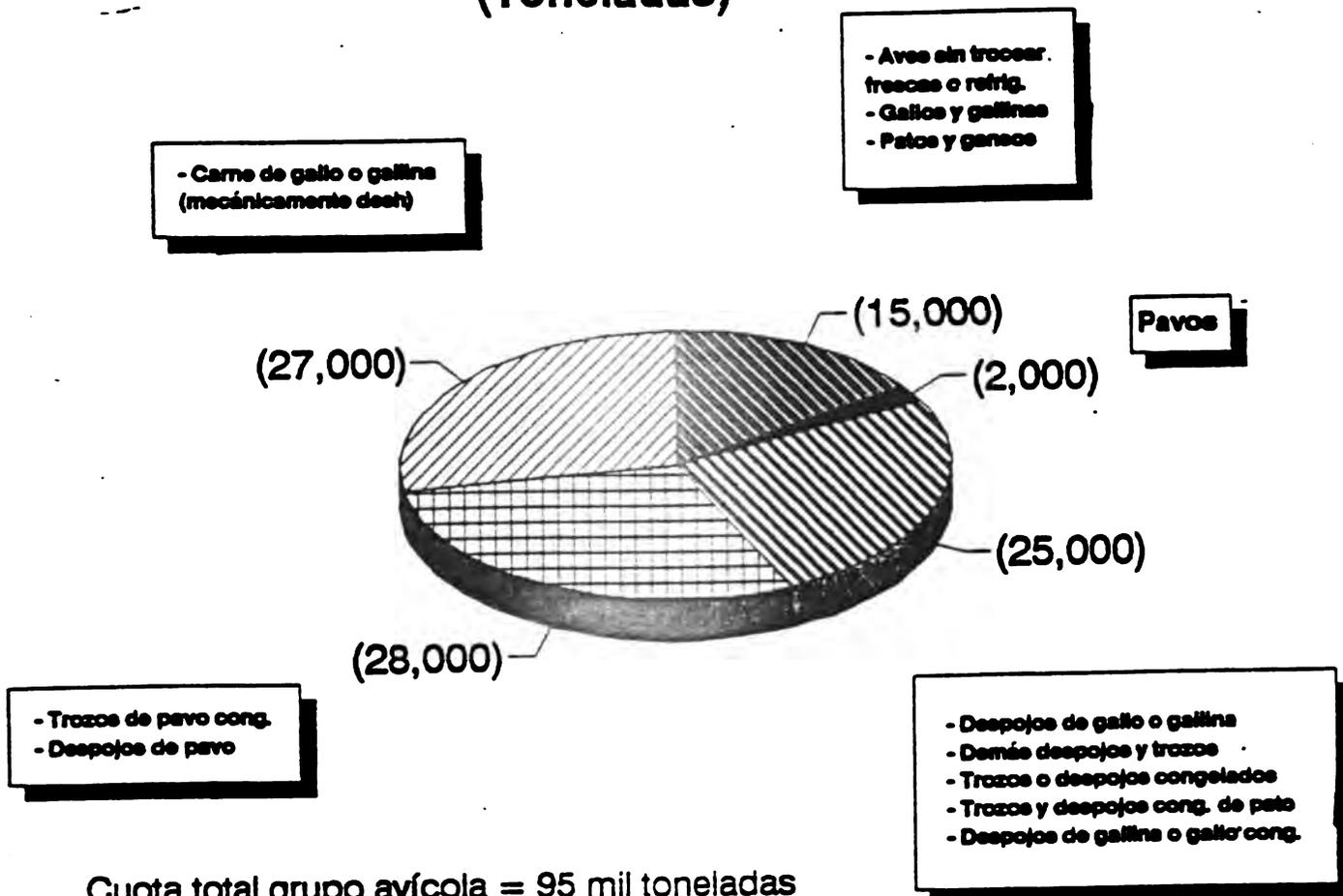
**CUOTA PARA PRODUCTOS AVICOLAS**

<b>PRODUCTO</b>	<b>CUOTA</b>
Aves s/trocear, frescas o refrigeradas	
Gallos y gallinas	
Patos, gansos y pintadas	13,000
Pavos	2,000
Despojos de gallo o gallina (excepto hígados)	
Demás despojos y trozos	
Trozos o despojos congelados	
Trozos y desp., congel. de pato, ganso o pintadas	
Despojos de gallina o gallo congelados	25,000
Trozos de pavo congelado	
Despojos de pavo	28,000
Carne de gallo o gallina (mecánic. deshuesados)	
Carne de pavo (mecánic. deshuesada)	27,000
<b>CUOTA TOTAL</b>	<b>95,000</b>

### CONDICIONES DE APERTURA DEL MERCADO MEXICANO

#### CUOTA DE PRODUCTOS AVICOLAS PARA EE.UU.

(Toneladas)



Cuota total grupo avícola = 95 mil toneladas

## **HUEVO FRESCO Y HUEVO INDUSTRIALIZADO**

139. La importación de huevo fresco está sujeta actualmente a permiso previo. Dentro del TLC, se estableció un arancel inicial de 50 por ciento, que será desgravado linealmente en un periodo de diez años. Cabe destacar que en la actualidad los precios internos y externos de este producto son muy similares, por lo cual el nivel arancelario antes mencionado brinda una protección adecuada durante el período de transición. Asimismo, para impedir presiones inflacionarias, se estableció una cuota de acceso a los EE.UU. 6,500 toneladas, cifra igual a la importación histórica en el período 1989-1991. El huevo seco, el huevo congelado y las yemas deshidratadas serán desgravadas a largo plazo en virtud de su sensibilidad a la competencia de las importaciones.
140. Por el lado de los EE.UU., se concede acceso inmediato con arancel cero para los productos originarios en México. Para aprovechar cabalmente este potencial, el productor mexicano deberá erradicar los problemas sanitarios que aún subsisten en algunas regiones, tales como el Newcastle y la salmonelosis.

### 13.4 Subsector Ovinos y Caprinos

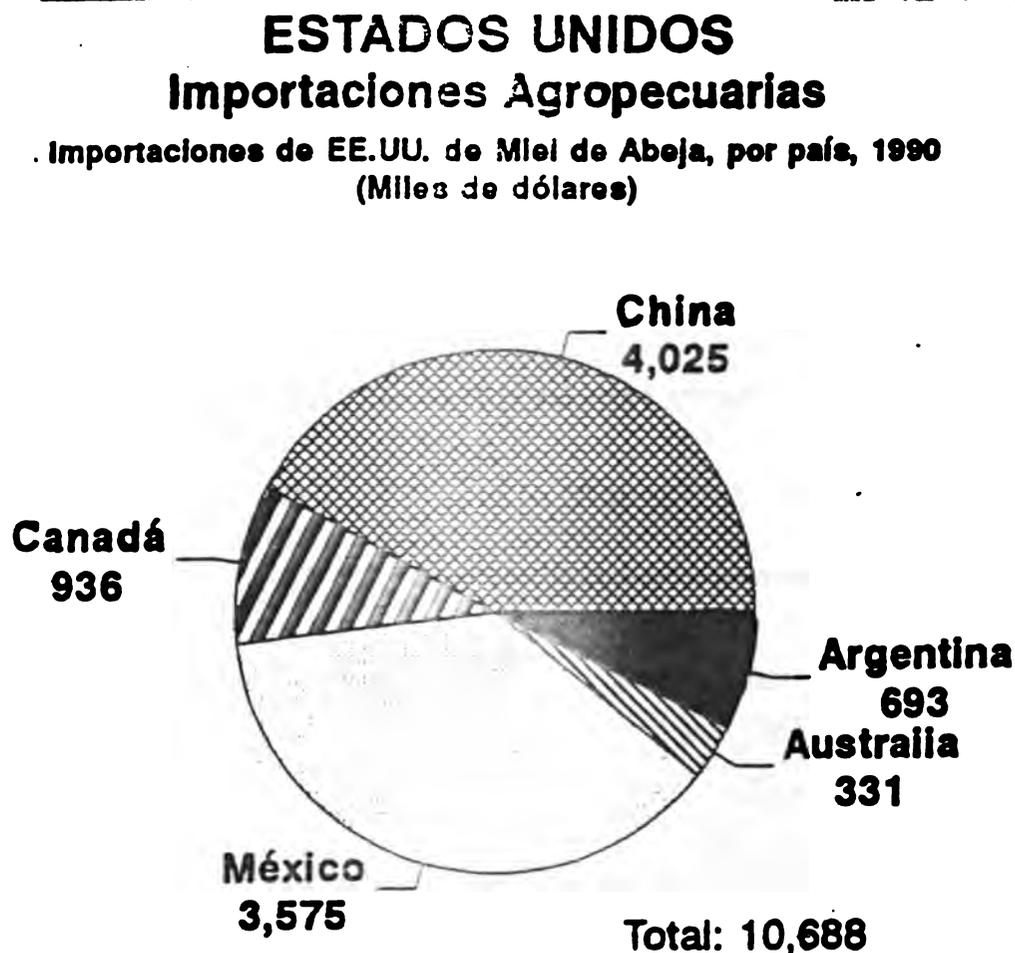
141. En el caso de los ovinos, sólo los reproductores de raza pura se desgravan de forma inmediata; el resto de los productos se liberan a largo plazo. Para los caprinos, los reproductores se clasifican en la categoría inmediata y las carnes en mediano plazo.

#### ESQUEMA DE DESGRAVACION SUBSECTOR OVINO Y CAPRINO

PRODUCTO	REG	ARAN EQUIV	DESGR
Reproductores	LIB	0%	D
Ovinos en pie	LIB	10%	C
Caprinos en pie	LIB	10%	B
Carnes de ovino	LIB	10%	C
Carnes de caprino	LIB	10%	C

### 13.5 Otros Productos Pecuarios: Miel de Abeja

142. El TLC contempla la eliminación inmediata de los aranceles para la miel de abeja que México exporte a los EE.UU.. El arancel actual es de 2.7 por ciento. En 1991, el valor del volumen exportado por México a todo el mundo ascendió a 48.7 millones de dólares, de los cuales sólo 3.3 millones correspondieron a las exportaciones a EE.UU.



### 13.6 Subsector Leche y Productos Lácteos

143. Los EE.UU. eliminarán totalmente las restricciones que existen en su mercado para los productos lácteos que se originen en México en un plazo de diez años. En particular, para las restricciones contenidas dentro de la Sección 22 se logró un acceso muy favorable, ya que serán desmanteladas totalmente en 10 años, y se obtuvieron cuotas de acceso iniciales con arancel cero muy superiores al promedio histórico de las exportaciones mexicanas. Además, se obtuvieron cuotas agregadas para los quesos, mantequillas y productos procesados. Es decir, en lugar de que cada producto dentro de cada una de estas categorías se le asigne una cuota individual, existirá flexibilidad para llenar la cuota con distintos tipos de productos. La cuota agregada para los quesos es de 5,550 toneladas, por la que podrán entrar todos los quesos en los que México es competitivo.

**ESTADOS UNIDOS  
CUOTA PARA MEXICO EN LACTEOS**

PRODUCTO	CUOTA (TONS)
Quesos	5,500
Leche fluida y crema	366
Leche en polvo	422
Mantequilla	43
Otros lácteos	773

144. La leche en polvo es uno de los principales productos de importación correspondientes al sector agropecuario. México negoció un plazo de desgravación de 15 años. En el renglón de leche condensada, leche evaporada, quesos, mantequillas, yogurts, sueros, y grasas de leche se logró una desgravación lineal a 10 años.

**ESQUEMA DE DESGRAVACION  
SUBSECTOR LACTEOS**

PRODUCTO	MEXICO			EE.UU.	
	REG	AR. EQUIV.	DESG.	AR. EQUIV.	DESG.
Leche en polvo	PP	139%	C+	78%	C
Quesos frescos	PP	40%	C	69.5%	C
Otros quesos	PP	20%	C	69.5%	C
Otros quesos	LIB	20%	C	69.5%	C
Mantequilla	LIB	20%	C	95.7%	C

145. La leche en polvo en México estará sujeta a un arancel específico de 1,160 dólares por tonelada (pero no menor a 139 por ciento ad-valorem), y sustituye al permiso previo actual como parte de los compromisos de tarificación. Este nivel arancelario permite una transición ordenada hacia condiciones de libre comercio, ya que es igual al diferencial existente entre el precio interno de este producto y el precio mínimo de exportación de los países exportadores de leche en polvo que forman parte del "International Dairy Agreement". Asimismo se otorgó una cuota de acceso de 40 mil toneladas. Por su parte, los permisos que aún subsisten

para ciertos tipos de quesos serán sustituidos por un arancel inicial de 20 por ciento, desgravable a 10 años, con excepción de los quesos frescos para los cuales se establecerá un arancel desgravable inicial de 40 por ciento.

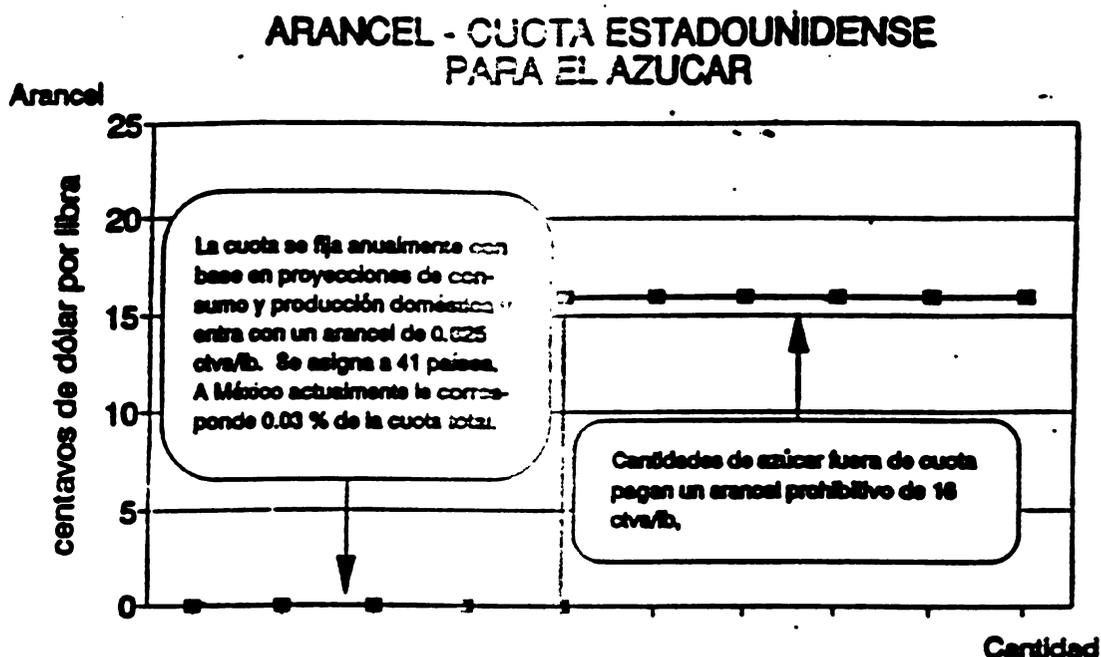
### **13.7 Otros Productos Lácteos: Cajeta**

146. La cajeta mexicana elaborada con leche de cabra tiene potencial de exportación en el mercado estadounidense y canadiense. Actualmente, las exportaciones se ven limitadas por la aplicación de las restricciones contenidas en la Sección 22. Durante la negociación del TLC, se logró la eliminación total e inmediata de las restricciones cuantitativas a la cajeta mexicana en los EE.UU., siempre y cuando tenga un contenido mínimo de 50% de leche de cabra. En esta forma, se podrán exportar cantidades ilimitadas de cajeta, que además no pagarán arancel desde el día de entrada en vigor del Tratado.

**14. ACCESO: DEL AZUCAR MEXICANA AL MERCADO DE LOS EE.UU.**

147. Dentro del Tratado de Libre Comercio, las negociaciones permitieron la liberalización del comercio México - EE.UU. en azúcar de la siguiente manera:

- Apertura total (cero arancel) en 15 años, a través de una desgravación gradual del segundo nivel arancelario del arancel cuota estadounidense.



- Acceso libre a mercado durante el período de transición de 15 años, basado en excedentes de producción sobre consumo, con topes máximos que, a partir del año 7, se pueden desaparecer si ocurren dos años consecutivos de producción de excedentes. El tope máximo del año 1 al año 6 es de 25 mil toneladas. En el año 7 crece a 150 mil toneladas y crece a un ritmo de 10 por ciento anual por el resto del período de transición.

**Esquema de Desgravación del Azúcar****Cuota**

del año 1 al 6	25,000 tons
en el año 7	150,000 toneladas
del año 8 al 15	crecerá 10% anual

**Arancel**

del año 1 al año 6	una reducción de 15% en proporciones anuales iguales
del año 7 al año 15	una reducción a cero en proporciones anuales iguales

- Trato de Nación Más Favorecida (NMF) para azúcar beneficiado del U.S. Sugar Re-export Program.
- Eliminación del Re-export Program para productos con contenido de azúcar a partir del año septimo.
- Se establece un programa de re-exportaciones interno México - EE.UU., dentro del cual se podrán exportar cantidades ilimitadas de azúcar crudo de un país al otro, bajo la condición de que sean devueltas a su país de origen como azúcar refinado. Todo esto libre de arancel.

148. Dentro de este esquema, México asumió los siguientes compromisos:

- Implementar un sistema de cuota arancelaria para azúcares, jarabes y melazas.
- Elevar la protección arancelaria a un nivel equivalente a la protección estadounidense actual menos 15 por ciento en un plazo máximo de 6 años.
- Desgravar, a partir del año 7, el segundo nivel arancelario a azúcares originado en EE.UU. de manera idéntica a las reducciones ofrecidas por los Estados Unidos.

149. Con esto, México logró un acceso al mercado estadounidense, uno de los más protegidos del mundo, en base a excedentes de producción. Con incrementos en la productividad, México tiene la oportunidad de explotar un mercado en donde se consumen 8 millones de toneladas de azúcar, de las cuales se importan 2 millones. Esto, en comparación con una producción total en México de aproximadamente 4 millones de toneladas. Y terminando el período de transición, existirá libre acceso para todo azúcar producido en México, sin tomar en cuenta los niveles de excedentes.

## **15. ACCESO: FLORES FRESCAS**

- 150. Las flores de corte en México son competitivas especialmente por bajos costos de producción y transporte, lo cuál se debe a condiciones climáticas favorables, mano de obra disponible y más barata que en EE.UU. y la cercanía con ese país que permite el transporte por tierra en camiones refrigerados.**
- 151. Las exportaciones de flores tienen un enorme potencial. En la actualidad para aprovechar en forma óptima el potencial del país, es preciso generar infraestructura adecuada en la producción y especialmente, buscar los mecanismos más eficaces para la comercialización de estos productos en los mercados externos.**
- 152. Las exportaciones mexicanas de flores de corte se han incrementado en mas de 100 por ciento desde 1985. Alrededor del 90 por ciento de las exportaciones mexicanas de flores de corte se destinan al mercado norteamericano. Asimismo, el 90 por ciento de las exportaciones de flores se generan en el Estado de México. La producción se concentra en este estado principalmente por las excelentes condiciones climatológicas que prevalecen.**
- 153. En EE.UU. la producción nacional cubre más del 60 por ciento de la demanda interna. El resto proviene de las importaciones, las cuales han aumentado. En 1988, Colombia produjo el 60 por ciento de las importaciones de los EE.UU., mientras que México participó con el 2.3 por ciento.**
- 154. El sector de flores frescas es uno de los de mayor potencial en México para aumentar su participación en el mercado de los Estados Unidos. En las negociaciones se obtuvieron ganancias importantes ya que se eliminaron de inmediato los arancles en prácticamente todas las flores de corte y plantas de ornato. El arancel promedio en estas fracciones es de 8 por ciento. Las rosas de corte estarán liberadas totalmente en un plazo de 5 años. México exporta más de 10 millones de dólares en productos de la floricultura.**

---

**ESTADOS UNIDOS  
IMPORTACION DE FLORES DE CORTE**

<b>PAIS DE ORIGEN</b>	<b>MILES DLS.</b>
Canadá	2,693
México	1,782
Costa Rica	2,719
Colombia	21,810
Otros	71,145
<b>Total</b>	<b>100,149</b>

**ESTADOS UNIDOS  
IMPORTACIONES DE ROSAS**

<b>PAIS DE ORIGEN</b>	<b>MILES DLS.</b>
Canadá	481
México	10,357
Colombia	60,094
Ecuador	4,548
Otros	7,172
<b>Total</b>	<b>82,652</b>

## 16. ACCESO: FRUTAS Y HORTALIZAS

155. Las hortalizas y frutas constituyen el principal interés de exportación de México hacia los EE.UU. y Canadá. México tiene una gran competitividad en este sector. La producción mexicana es básicamente complementaria a la norteamericana. Durante los meses de invierno, se registran condiciones de competencia especialmente con el Estado de Florida. En los meses de verano, México realiza importaciones de hortalizas, principalmente de EE.UU.

México tiene un gran potencial de exportación; para aprovecharlo plenamente se requiere intensificar la creación y desarrollo de infraestructura básica, almacenamiento y redes en frío. Asimismo es necesario mejorar la calidad de los empaques y desarrollar estrategias modernas de comercialización, especialmente en los EE.UU. y Canadá.

	MEXICO			
	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE			
	MELON Y SANDIA			
	(TONS.)			
	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	EE.UU.	CANADA	EE.UU.	CANADA
1988	315,837	0	435	0
1989	406,405	0	528	0
1990	316,537	1	1,301	0
1991	408,206	37	5,637	0

**MEXICO**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE TOMATE**  
**(TONS.)**

	<b>EXPORTACIONES</b>		<b>IMPORTACIONES</b>	
	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
<b>1988</b>	465,183	1	1,629	0
<b>1989</b>	438,149	1	2,117	0
<b>1990</b>	392,148	0	7,859	0
<b>1991</b>	423,310	2	17,297	0

**MEXICO**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE UVA**  
**(TONS.)**

	<b>EXPORTACIONES</b>		<b>IMPORTACIONES</b>	
	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
<b>1988</b>	42,485	0	200	0
<b>1989</b>	32,097	19	170	0
<b>1990</b>	27,826	0	1,570	0
<b>1991</b>	49,547	0	1,617	0

**MEXICO**  
**EXPORTACIONES DE AGUACATE**  
**(TONS.)**

	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
<b>1988</b>	7,760	30
<b>1989</b>	8,168	223
<b>1990</b>	4,653	808
<b>1991</b>	4,232	1,640

## 16.1 ACCESO A MERCADOS

156. En los productos en los cuales las estaciones de producción de ambos países es complementaria, los EE.UU. liberaron en forma inmediata los aranceles para una gran variedad de frutas y hortalizas
157. Los productos más sensibles a la competencia de las importaciones provenientes de México quedaron sujetos a una disposición de salvaguarda. Dicha salvaguarda estará vigente durante el período de transición. El nivel de importaciones que provoca la activación de la salvaguarda crecerá 3 por ciento anualmente.
158. Dentro de los principales productos de exportación de México que se liberaron de inmediato se encuentran los siguientes:

Producto	Exportaciones a EE.UU. (Miles dólares)
Pepinos 1/Dic. - 29/Feb.	41,442
Nueces	24,653
Guayabas y mangos 1/Sep. - 31/Mayo	14,013
Fresas frescas 16/Sep. - 14/Jun.	13,861
Tomate cereza 1/Ene. - 30/Abril	12,544
Berenjena 1/Dic. - 31/Marzo	10,355
Chicharos 1/Oct. - 30/Jun.	10,218
Sandías 1/Abril - 30/Abril	4,896
Piñas	2,804
Melones cantaloupe 1/Dic. - 31/Dic.	2,686
Pimientos 1/Ago - 30/Sep	2,606
Uvas 15/Feb - 31/Mar.	2,250

Exportaciones a EE.UU. (Miles dólares)	Producto
14,575	Tomates 1/Sep. - 14/Nov.
12,714	Tomate cereza 1/May. - 30/Dic.
10,449	Otros melones 1/Dic. - 30/Abr.
7,740	Mezclas de frutas
7,006	Tomates 15/Jul - 31/Ago.
6,263	Frutas, excl. moras
6,238	Pimientos 1/Jun. - 31/Oct.
3,256	Espárragos 1/Jul. - 31/Dic.
3,190	Zanahorias
2,736	Kohlrabi, kale y otros
2,542	Toronja (Excl. pulpa y cáscara)
1,923	Maíz dulce 1/Oct-29/Feb.

159. Por otra parte, los principales productos hortofrutícolas que se desgarran en 5 años, son los siguientes:

160. En los casos en que existen condiciones de competencia significativa, los EE.UU. situaron algunos productos en categoría de desgravación extralarga.

DESCRIPCION	DESG	AR. AD-VAL	AR. ESPEC.	NVO.AR. P/MEX.
Brócoli ene 1 - may 31	C+	25	25	25
Pepinos mar 1 - may 31	C+	16.2	6.6 c/kg	6.6
Pepinos oct 1 - nov 30	C+	19.9	6.6 c/kg	6.6
Espárragos ene 1 - ene 31	C+	25	25	17.5
Espárragos feb 1 - jun 30	C+	25	25	25
Cebollas deshidrat. en polvo	C+	35	35	35
Cebollas deshid. entera o cortada	C+	25	25	25
Ajo deshid. entero o en partes	C+	35	35	35
Melón cantaloupe may 16 - jul 31	C+	35	35	35
Melón cantaloupe sep 16 - nov 30	C+	35	35	35
Otros melones ene 1 - nov 30	C+	35	35	35
Maní con cáscara	C+	16.1		
Maní sin cáscara	C+	5.8		
Maní preparado, preservado	C+	5.7		
Jgo. naranja, cong., concentr.	C+	25.7	9.25	9.25
Jgo. naranja no concentr.	C+	17.7 c/t	5.3 c/t	5.3 c/t
Jgo. naranja no congelado	C+	23.2 c/t	9.25 c/t	9.25 c/t
Jgo. naranja concentr. fortific.	C+	9.25 c/t	9.25 c/t	9.25 c/t
Jgo. naranja no concentr. fortific.	C+	5.3 c/t	5.3 c/t	5.3 c/t
Otros jgos. naranja no concentr.	C+	9.25 c/t	9.25 c/t	9.25 c/t

**16.1.1 Subsector Jugos y Cítricos**

161. La producción de cítricos en México ha crecido en forma acelerada en los últimos años.

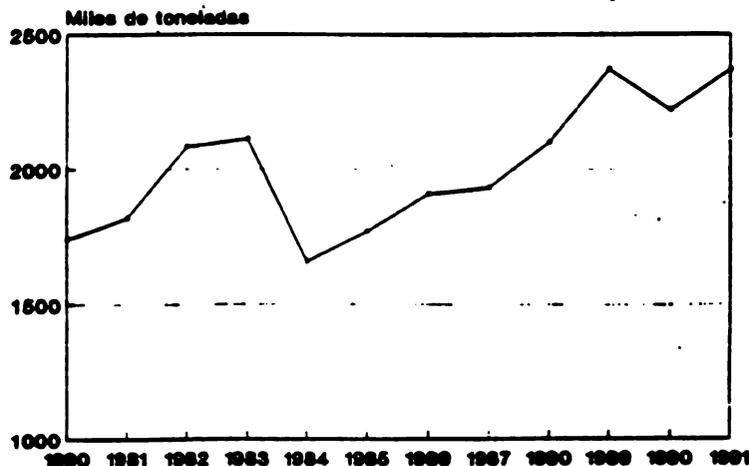
**MEXICO  
PRODUCCION DE CITRICOS**

1991

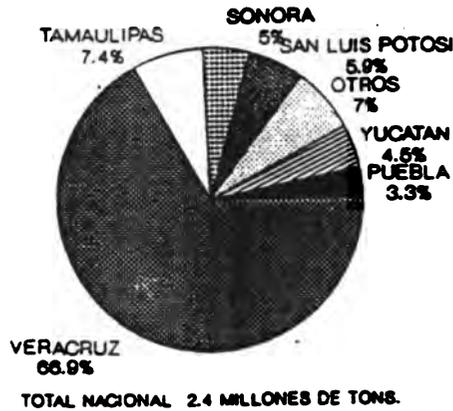


162. El principal Estado productor de naranja es Veracruz, con una participación de 67 por ciento en el total nacional. En los estados de Sonora, Tamaulipas, Tabasco, Puebla y Nuevo Leon, existen plantaciones importantes.

**MEXICO  
PRODUCCION DE NARANJA**

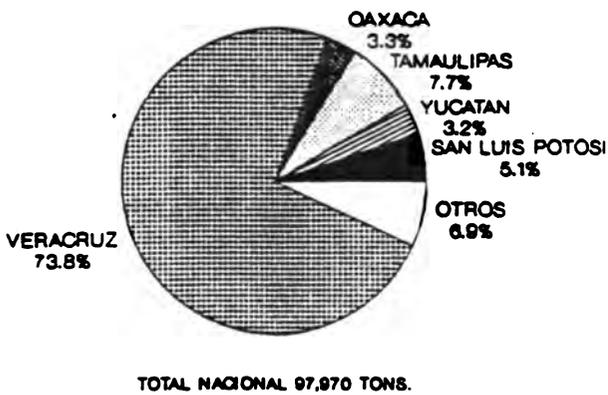


### PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE NARANJA (1991)

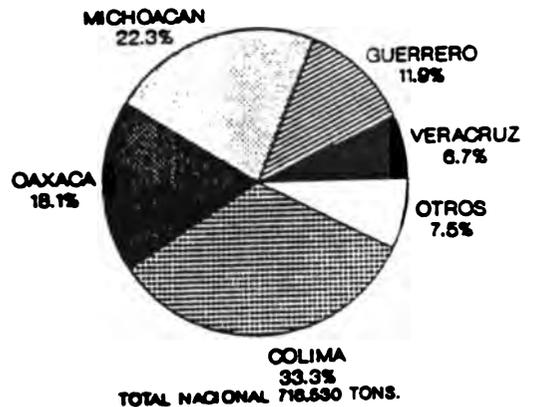


163. México también es un productor importante de limón y toronja, productos que gozan de una demanda creciente en el mercado norteamericano.

### PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE TORONJA (1991)



### PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE LIMON (1991)



164. El programa de liberalización de México y de EE.UU. para los cítricos es el siguiente:

PRODUCTO	DESGRAVACION CITRICOS			
	MEXICO		EE.UU.	
	DESG.	ARAN.	DESG.	ARAN.
Naranja dic 1 - may 31	B	20%	B	8%
Naranja jun 1 - nov 30	A	20%	A	8%
Limón	A	20%	C	13.6%
Toronja ago 1 - sep 30	A	20%	A	3.2%
Toronja oct 1 - oct 31	C	20%	C	21.4%
Toronja (resto del año)	C	20%	C	28.9%

PRODUCTO	DESGRAVACION JUGO DE FRUTAS			
	MEXICO		EE.UU.	
	DESG.	ARAN.	DESG.	ARAN.
Jgo. naranja concert.	C+	20%	C+	25.7%
Jgo. naranja no concert.	C+	20%	C+	17.7%
Jgo. naranja no congel.	C+	20%	C+	23.2%
Jgo. piña no concert.	C	20%	C	15.5%
Jgo. piña concert.	A	20%	B	6.6%
Jgo. limón	A	20%	A	14.1%
Jgo. toronja no concert.	C	20%	C	12.3%
Jgo. toronja concert.	C	20%	C	34%

**16.1.1.1 Desgravación en EE.UU. del Jugo de Naranja**

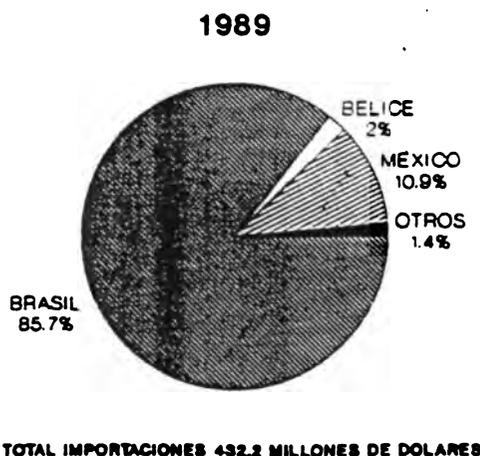
165. Las exportaciones a todo el mundo de jugo de naranja pasaron de 18 millones de dólares en 1986, a 83 millones de dólares en 1990. Se observan fluctuaciones en el nivel de exportaciones que dependen principalmente de las condiciones meteorológicas tanto en México como en el área de la Florida.

**MEXICO**  
**EXPORTACIONES DE JUGO DE NARANJA**  
**(TONS.)**

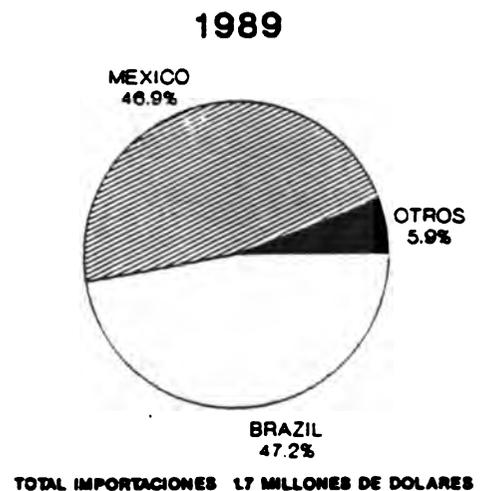
	EE.UU.	CANADA
<b>1988</b>	69,225	890
<b>1989</b>	62,313	135
<b>1990</b>	82,755	203
<b>1991</b>	36,920	329

166. El mercado estadounidense brinda perspectivas excelentes para los jugos de cítricos mexicanos. La participación de México en EE.UU. es de 10.9 por ciento en jugo de naranja, mientras que Brasil tiene el 85.7 por ciento del mercado.

**ESTADOS UNIDOS**  
**IMPORTACIONES DE JUGO DE NARANJA**

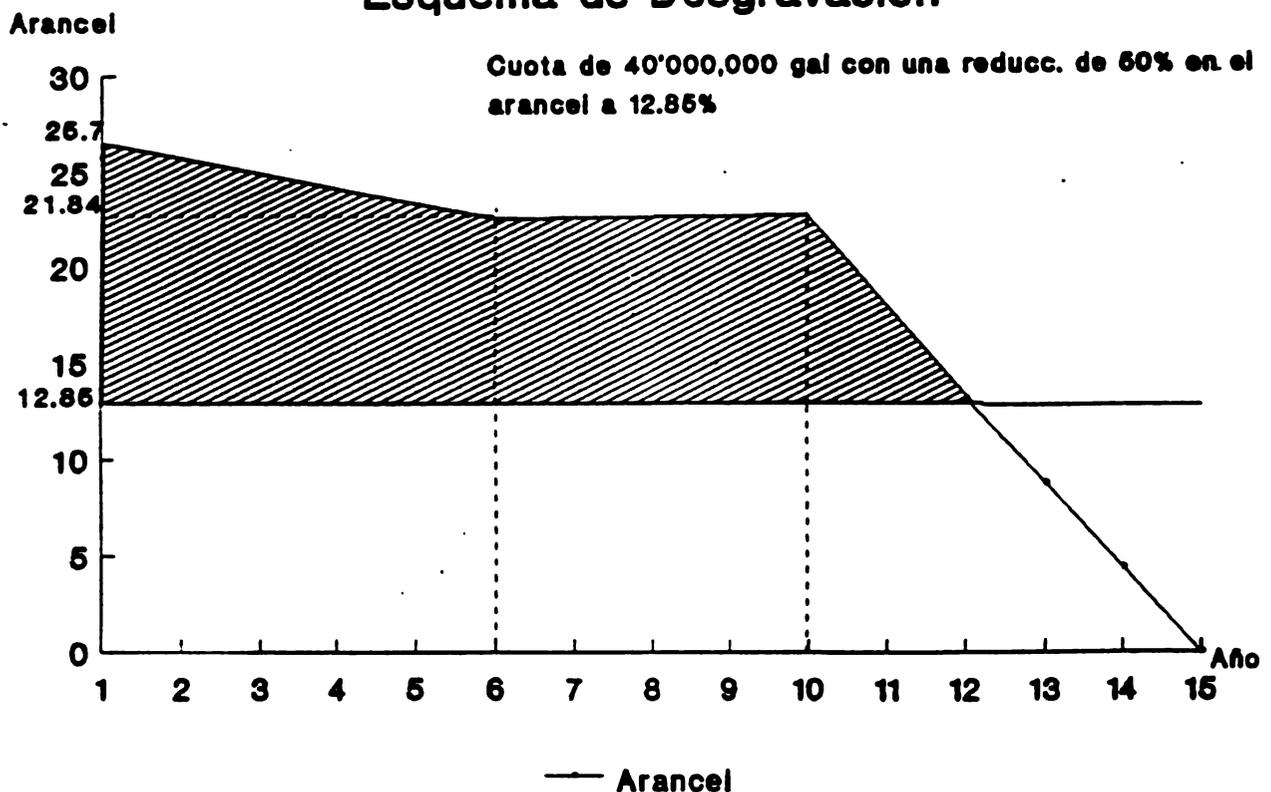


**ESTADOS UNIDOS**  
**IMPORTACIONES DE JUGO DE LIMON**



- 167. Estados Unidos estableció una cuota de 40 millones de galones para jugo de naranja congelado y concentrado. El arancel dentro de ésta cuota será, al entrar en vigor el TLC la mitad del arancel actual de nación más favorecida (NMF).
- 168. Con esta reducción, el exportador mexicano tendrá un ahorro de aproximadamente 8 millones de dólares por concepto de pago de aranceles en Estados Unidos.

### Jugo de Naranja Esquema de Desgravación



Ahorro en pago de arancel dentro de cuota por \$7'555,800 dol debido a la dim. de 50% en el arancel en el primer año.

**PROGRAMA DE LIBERALIZACION DE EE.UU.  
PARA JUGO DE NARANJA**

FRACC.	DESCRIPCION	CUOTA		ARANCEL DENTRO DE CUOTA	ARANCEL FUERA DE CUOTA
		GALONES	LITROS		
20091100	Jugo de naranja congelado y concentrado	40,000,000	151,416,000	50% de arancel NMF (de 9.25 CTS/LT) 4,625 CTS/LT, hasta que el arancel dentro de cuota se intersecte con el arancel decreciente fuera de cuota en el año 13, para continuar con una deagravación lineal	Reducción de 15% sobre arancel NMF (de 9.25 CTS/LT) en 6 años. (A 7,8625 CTS/LT); Se mantendrán constantes los siguientes 4 años y una reducción lineal los 5 años restantes.
20091920	Jugo de naranja sin concentrar ni congelar	4,062,847	15,379,500	50% de arancel NMF, 265 CTS/LT se mantienen constante hasta que el arancel dentro de cuota se intersecte con el arancel decreciente fuera de cuota. Para continuar con una deagravación lineal	Reducción lineal en 15 años en arancel NMF (de 9.25 CTS/LT)
20091940	Los demás jugos de naranja (concentrados, no congelados)	Reducción lineal en 15 años en arancel NMF (de 9.25 CTS/LT)			

### 16.1.2 Frutas de Clima Templado

169. Dada la situación climática de México, la producción del país de frutas de clima templado es poco variada y se concentra en algunas regiones Chihuahua y Zacatecas principalmente. Por ello, México desgravará en forma inmediata ó a plazos medios ciertas frutas de este tipo, entre las que figuran cerezas, kiwis, frambuesas, zarzamoras, y moras, lo cual se traduce en una mayor variedad de frutas a precios accesibles para la población en general. En manzana, producto en el cual existe una producción importante, se estableció un plazo largo de desgravación de 10 años y se negoció una disposición especial de salvaguarda para impedir un crecimiento acelerado de las importaciones como resultado de las nuevas condiciones en el régimen comercial. Asimismo, algunas frutas deshidratadas serán desgravadas en categoría inmediata.

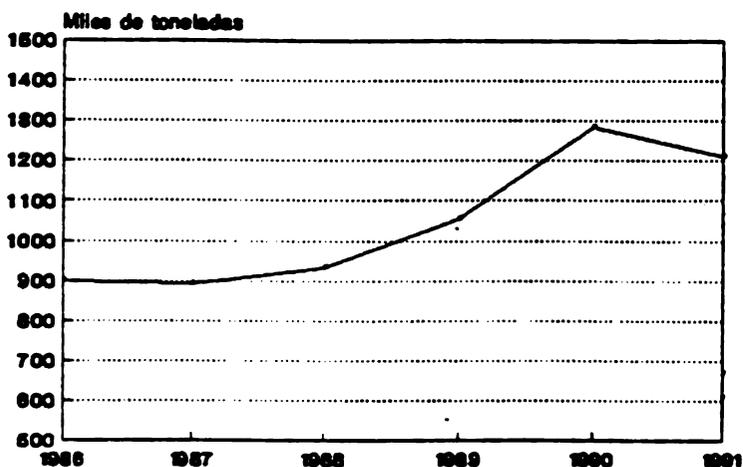
#### DESGRAVACION FRUTAS DE CLIMA TEMPLADO

PRODUCTO	MEXICO		EE.UU.	
	DESG	ARAN	DESG	ARAN
Manzana	C	20%	D	0
Peras	B	15%	A	21%
Duraznos	C	20%	A	6%
Manzana y pera seca	C	20%	A	6%
Otras frutas secas	A	20%	A	175%

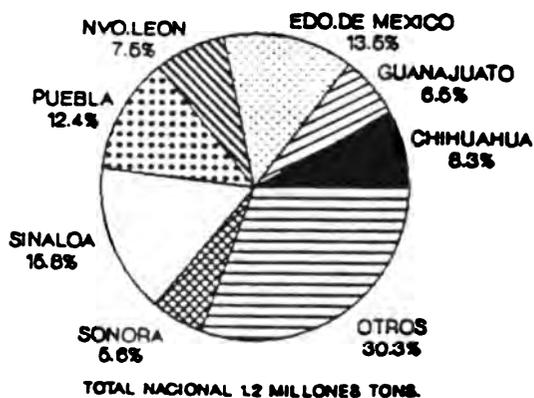
### 16.1.3 Papa Fresca y Papa Industrializada

170. En México, la producción de papa es ineficiente y poco competitiva debido a que, por la variedad y las prácticas de cultivo, se tienen bajos rendimientos. Tradicionalmente los productores de papa importaban su semilla en lugar de producirla. Los productores mexicanos han cultivado principalmente papa variedad "alfa", misma que dejó de ser importante en el consumo de los países desarrollados hace aproximadamente 18 años y que no corresponde a las necesidades de calidad del mercado doméstico para consumo procesado.

**PRODUCCION NACIONAL DE PAPA**



**PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE PAPA (1991)**



171. Dada la sensibilidad del sector papa, México eliminará el permiso previo y lo sustituirá por un arancel cuota que consiste en : arancel de 272% y cuota de acceso con arancel cero de 15,000 toneladas. Asimismo, dada la evolución reciente de las importaciones de papa precocida e industrializada, México estableció salvaguardas para estos productos con objeto de garantizar un ajuste ordenado del subsector.
172. La estrategia de negociación en papa estuvo orientada a obtener plazos y márgenes adecuados para lograr elevar la eficiencia y productividad en este subsector. En la actualidad, el esfuerzo se ve disminuido por la calidad inadecuada de la semilla de papa que se utiliza en el país. La disponibilidad en las regiones productoras de México de las nuevas variedades de semilla de papa de alta productividad que se han desarrollado en el extranjero son indispensables para la reconversión de la producción. En tal forma se intensifican los esfuerzos para resolver los aspectos fitosanitarios que han impedido la internación a México de semilla de papa.

## DESGRAVACION DE PAPA

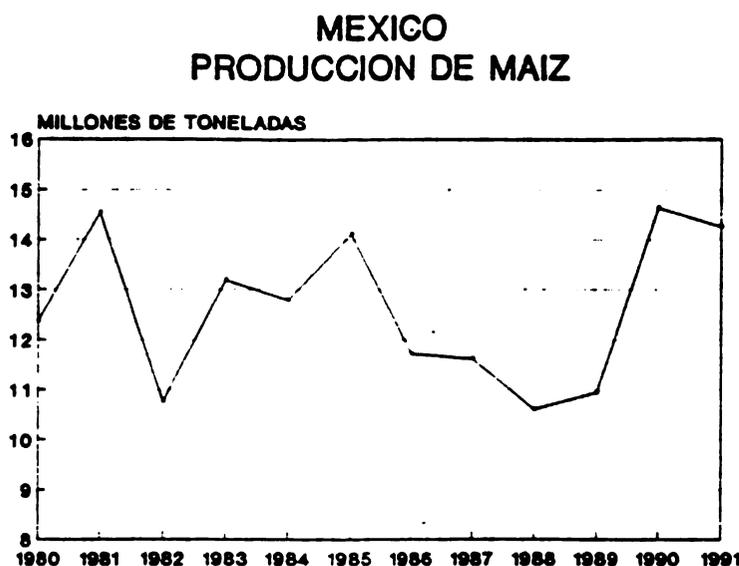
PRODUCTO	MEXICO		EE.UU.		CANADA	
	DESGR.	ARANC.	DESGR.	ARANC.	DESGR.	ARANC.
Papa excepto p/siembra	Cy	272%	A,B	0.77cts/kg	B	10%
Papas cocidas c/agua	C	15%	B	17.5%		
Papas, en trozos	C	20%	B	2.9cts/kg	B	10%

## 17. ACCESO: GRANOS BASICOS

### 17.1 MAIZ

#### 17.1.1 La importancia del maíz en la agricultura mexicana

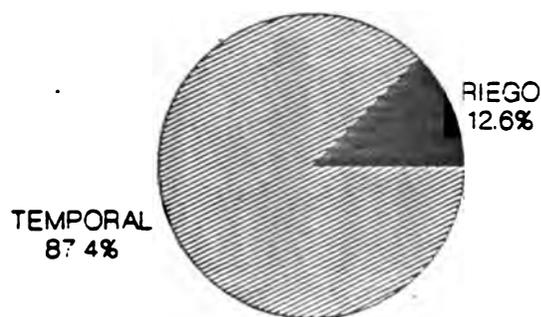
173. El maíz es el cultivo más importante en la agricultura mexicana. Los productores de maíz representan el 8.8 por ciento de la población económicamente activa a nivel nacional (2.4 millones de productores).



#### 17.1.2 Características de la Producción

174. La producción de maíz en México se realiza en 87 por ciento en zonas de temporal. Otro aspecto que limita la productividad es el tamaño promedio de los predios. El mayor número de productores se concentra en unidades productivas de 3 hectáreas o menos, y sólo un núcleo muy pequeño cuenta con explotaciones superiores a las 10 hectáreas. Esta situación tenderá a corregirse al amparo de las modificaciones al Art. 27 constitucional.

**MEXICO**  
**SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DEL MAIZ**



Total: 7.62 millones de has.

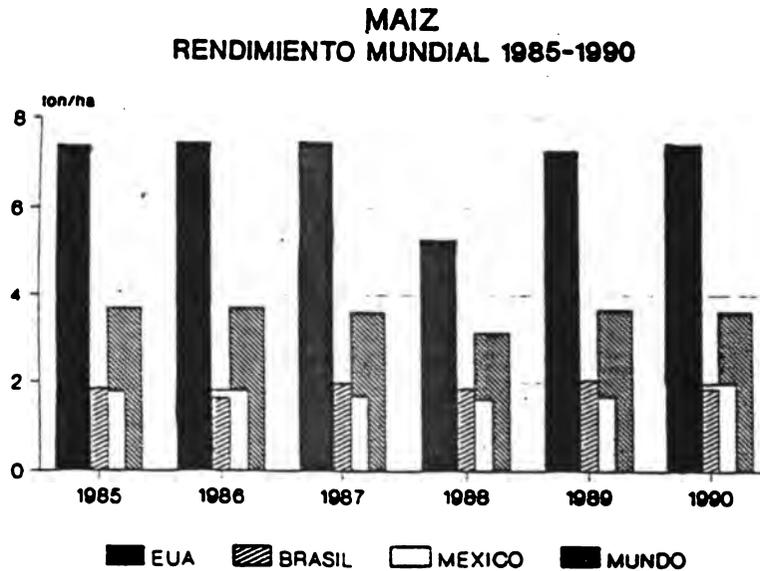
### 17.1.3 Productividad en México

175. La productividad del maíz en México es inferior a la que existe en EE.UU.. En 1990, México tuvo una productividad promedio de 2 toneladas por hectárea, mientras que EE.UU. registró 7.4 toneladas, Francia 5.8 toneladas, y el promedio mundial es de 3.6 toneladas.

**MEXICO**  
**PRODUCCION Y CONSUMO DE MAIZ**  
(miles de tons.)

AÑO	PRODUCC.	CONSUMO
1984	12,788	14,611
1985	14,103	13,111
1986	11,721	14,565
1987	11,607	15,270
1988	10,600	13,824
1989	10,945	15,316
1990	14,635	14,208
1991	13,689	15,525

Fuente: DGE-SARH



176. Para apoyar a los productores maiceros durante el período de ajuste a las nuevas condiciones de economía abierta se contempla como eje principal en las zonas afectadas, el incremento de:

- \* Inversión pública.
- \* Financiamiento.
- \* Investigación y transferencia tecnológica.
- \* Programas y estrategias regionales de apoyo a la comercializ.

177. Adicionalmente, se contaría con programas colaterales (que mitigarían desde el punto de vista social los efectos de la apertura) instrumentados a través de PRONASOL y otras instituciones que servirían durante el período de transición como una red de protección social.

#### 17.1.4 Comercio Exterior

178. Salvo en años excepcionales, México ha realizado adquisiciones de maíz en el exterior para cubrir sus necesidades de abasto interno, tanto para satisfacer las necesidades de consumo humano, los requerimientos de forrajes del sector pecuario y las necesidades de maíz para usos industriales, principalmente para la elaboración de los almidones y ciertos productos de molinería.

<b>MEXICO</b>				
<b>EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MAIZ</b>				
<b>(TONS.)</b>				
	<b>EXPORTACIONES</b>		<b>IMPORTACIONES</b>	
	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
<b>1988</b>	6,511	0	1,960,349	2,926
<b>1989</b>	1,535	0	3,479,566	1,030
<b>1990</b>	755	0	3,910,671	1,221
<b>1991</b>	1,934	0	1,347,884	866

#### 17.1.5 El Mercado de Maíz frente a la Liberalización Comercial

179. La apertura del mercado de maíz a la competencia del exterior beneficia a los siguientes grupos, además de los productores pecuarios y los consumidores urbanos de maíz:

- i) La mayor parte de los productores de autoconsumo de maíz, quienes son deficitarios en este producto.
- ii) Los jornaleros agrícolas, quienes adquieren maíz para consumo.

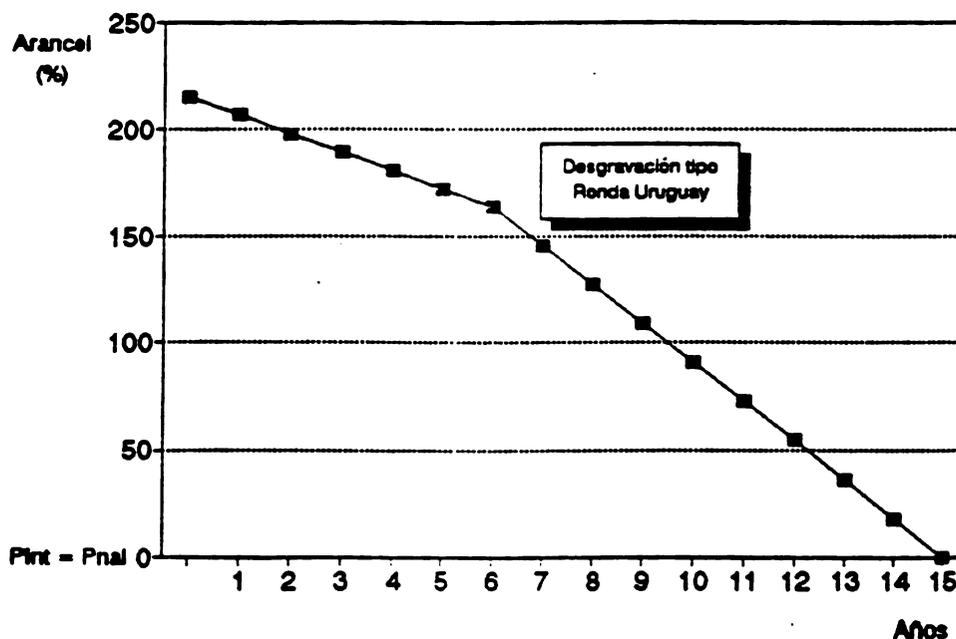
### 17.2 MAIZ Y HARINAS DE MAIZ

180. Dentro del TLC, México estableció un esquema de arancel-cuota en sustitución del permiso previo de importación del maíz con arancel equivalente de 215 por ciento y una cuota bajo arancel cero de 2.5 millones de toneladas, la cual crecerá a una tasa de 3 por ciento anual. Esta cuota permite preservar la viabilidad de las actividades pecuarias e industriales que requieren maíz como insumo en sus procesos productivos. Asimismo, para preservar la congruencia arancelaria, las harinas de maíz serán desgravadas a largo plazo.

#### DESGRAVACION DE LA CADENA DE MAIZ

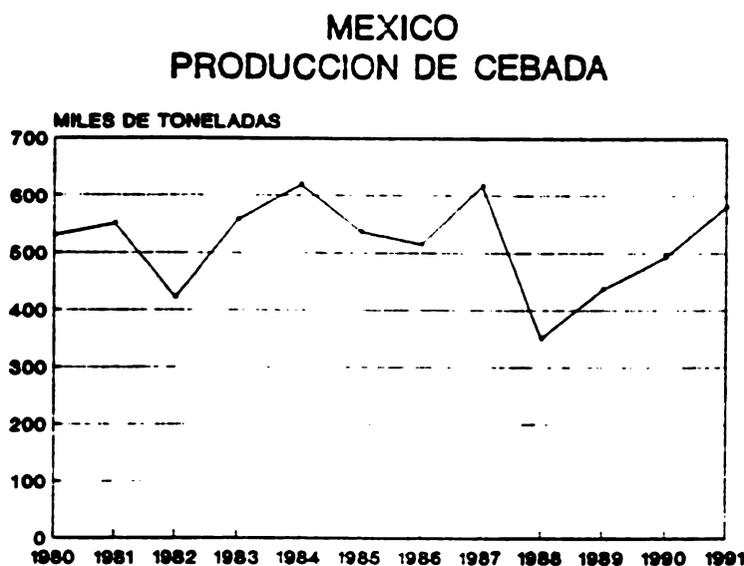
PRODUCTO	MEXICO		EE.UU.	
	DESGRAV	ARANCEL	DESGRAV	ARANCEL
Maíz	C+,Y	215%	A	0.6%
Harina	C	15%	A	2.2%
Sémola	C	10%	A	0.6%
Almidón	C	15%	A	2.5%

Maíz  
Esquema de Desgravación



### 17.3 CEBADA

181. La producción de cebada en México de los últimos 5 años es de 467.3 mil toneladas. La producción promedio de los últimos 5 ciclos agrícolas Otoño - Invierno es de 163.1 mil tons., mientras que la producción promedio de los últimos 5 ciclos agrícolas Primavera - Verano es de 304.2 mil tons.



182. Debido a que la producción nacional de cebada es insuficiente para abastecer los requerimientos totales de este producto, existe la necesidad de importarlo. Las importaciones para 1990 y 1991 de cebada maltera ascendieron a 110.9 mil y 54 mil toneladas respectivamente. Para 1992, la industria cervecera proyecta internar 56.8 mil toneladas de cebada maltera ascendería a 120 mil toneladas.

**MEXICO**  
**IMPORTACIONES DE CEBADA**  
**(TONS.)**

	EE.UU.	CANADA
<b>1988</b>	829	6,600
<b>1989</b>	95,089	3,880
<b>1990</b>	105,025	0
<b>1991</b>	54,852	6

183. El consumo anual de cebada maltera por parte de la Industria Cervecera Nacional, se ha visto incrementada durante los últimos años. Esto se debe a la alta elasticidad demanda - ingreso de la cerveza en México y al incremento significativo de las exportaciones de cerveza. Cabe hacer mención que el consumo anual promedio en los últimos 6 años es de alrededor de 460 mil toneladas (incluyendo el consumo de malta equivalente a cebada maltera).

**MEXICO**  
**EXPORTACIONES DE CERVEZA**  
**(TONS.)**

	EE.UU.	CANADA
<b>1988</b>	530,778	8,698
<b>1989</b>	367,014	4,945
<b>1990</b>	341,356	3,863
<b>1991</b>	275,489	5,918

184. Actualmente la cebada está sujeta en México al requisito de permiso previo de importación. Las importaciones de este grano crecieron más de veinte veces entre 1985 y 1990, dada la demanda de la industria cervecera para cubrir el mercado interno y el de exportación.

185. Dados los diferenciales en productividad y precios de la cebada, se estableció un arancel equivalente de 128 por ciento, el cual será desgravado en un plazo de 10 años para permitir el ajuste de los productores, especialmente, de aquellos que producen en tierras de temporal. Asimismo, se otorgará una cuota de acceso conjunta con malta, de 120 mil toneladas a Estados Unidos y de 30,000 toneladas a Canadá. Estas cuotas serán absorbidas en su totalidad por la industria cervecera.

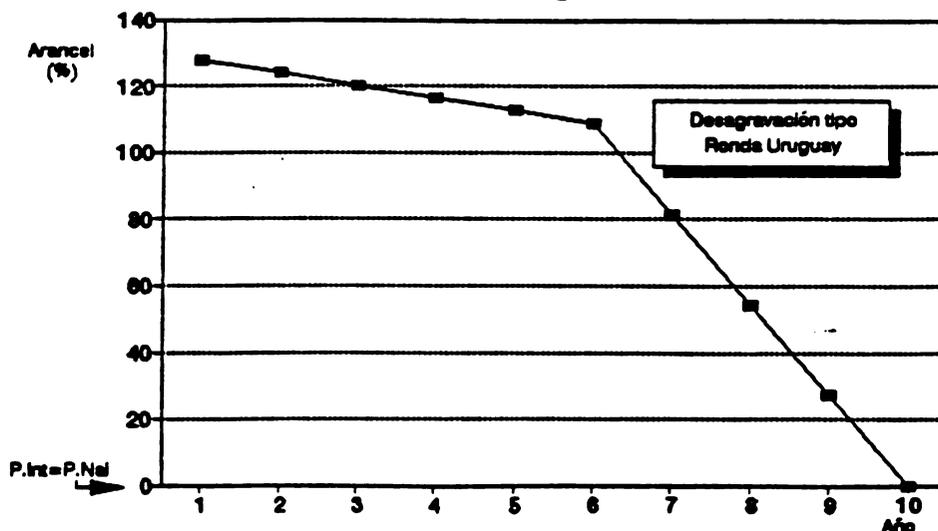
**DESGRAVACION DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CEBADA**

PRODUCTO	DESGRAV	ARANCEL			CUOTAS (tons)	
		AD - VAL	ESPECIF dol/kg	EE.UU.	EE.UU.	CANADA
Cebada	Cy	128%	0.155	120,000	30,000	
Malta	C	175%	0.212	1/	2/	
Cerveza	B+	20%	—	—	—	

1/ Cuota agregada para EE.UU. de cebada y malta de 120,000 tons.

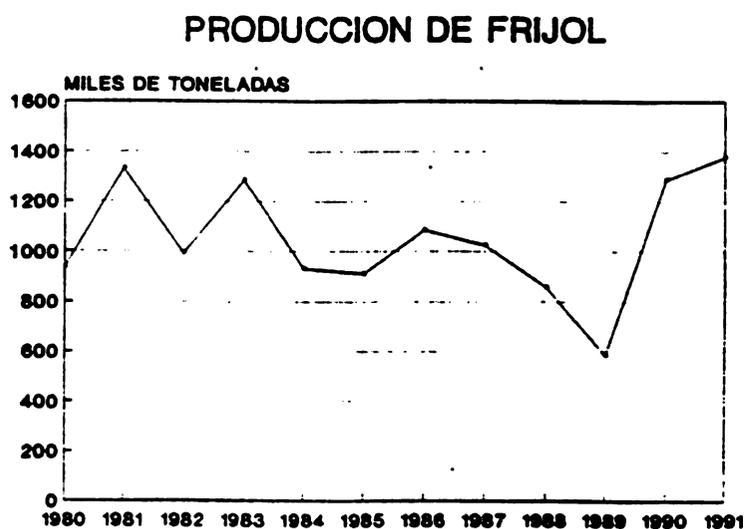
2/ Cuota agregada para Canadá de cebada y malta de 30,000 tons.

**Cebada  
Esquema de Desgravación**



## 17.4 FRIJOL

186. El frijol está sujeto a precio de garantía, pues ello permite mantener el nivel de ingreso de los productores. Los principales Estados productores son Zacatecas, Sinaloa y Durango.



187. La producción esperada de frijol en México en 1992 es de 1.1 millones de toneladas. Las importaciones de frijol fluctúan significativamente en función de la producción. El nivel promedio de importaciones provenientes de EE.UU. en el período 1986-1991 fue de 70,000 tons. El nivel máximo se registró en 1990 con 148,000 tons.

	MEXICO	
	IMPORTACIONES DE FRIJOL (TONS.)	
	EE.UU.	CANADA
1988	9,573	0
1988	93,860	2,697
1990	204,726	1,401
1991	29,314	312

188. El mercado internacional muestra una gran volatilidad, por la posición monopsónica de México. Por ello, en el TLC se consideró conveniente establecer un arancel específico que permita proteger a los productores mexicanos de frijol de las variaciones en el mercado internacional.

Este arancel se fijó en 0.48 dólares/kg, equivalente a un ad-valorem de 139%, con una desgravación a largo plazo (15 años) tipo Ronda Uruguay. Asimismo, se estableció una cuota de acceso para EE.UU. y Canadá de 50,000 tons. y 1,500 tons. respectivamente. Esta cuota ingresará con arancel cero.

#### DESGRAVACION DEL FRIJOL

	MEXICO		EE.UU.		CANADA	
	ARANC.	DESGR.	ARANC.	DESGR.	ARANC.	DESGR.
Frijol	139%	Cy	8.9%	A	0%	D

### 17.5 CADENA TRIGO-HARINA-PAN

189. El trigo tiene una alta importancia relativa en los tres países. En términos de producción y exportaciones, para Canadá es el principal cultivo, mientras que para EE.UU. tiene el segundo lugar en importancia. En México ocupa el tercer lugar después del maíz y del sorgo.

190. El cultivo de trigo está afectado por una gran variedad de programas e instrumentos empleados por los gobiernos de Canadá y EE.UU., diseñados para estimular su producción y sus exportaciones.

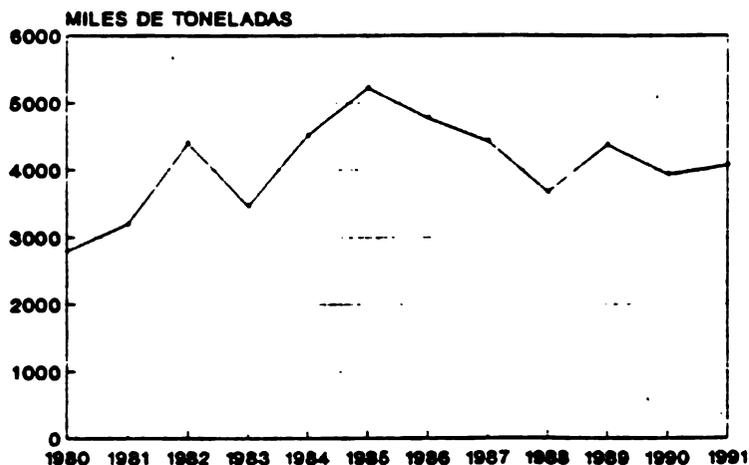
**PRODUCTIVIDAD DEL TRIGO**  
(Prom. 1980 - 1991)  
tons/ha

CANADA	1.687
EE.UU.	2.359
MEXICO	4.081

**PRODUCCION DE TRIGO**  
(Prom. anual 1980 - 1991)  
mill de tons/año

CANADA	21.983
EE.UU.	58.573
MEXICO	4.088

**MEXICO**  
**PRODUCCION DE TRIGO**



**MEXICO**  
**IMPORTACIONES DE TRIGO**  
**(TONS.)**

	EE.UU.	CANADA
<b>1988</b>	638,461	282,251
<b>1989</b>	427,507	2,176
<b>1990</b>	296,662	20,003
<b>1991</b>	226,583	104,893

191. El trigo panificable tiene arancel de cero y está sujeto a permiso de importación. En virtud de que la harina de trigo tiene un arancel de 15 por ciento y no está sujeta a permiso previo de importación, en el TLC se decidió negociar la apertura de este producto en los siguientes términos: eliminar el permiso previo y establecer un arancel de 15 por ciento que se desgravará linealmente en 10 años. Esta modalidad es congruente también con el régimen arancelario de los productos elaborados (galletas y pan principalmente). La liberalización de todas las fracciones de importación en la cadena trigo-harina-pan está planteada a largo plazo, excepto en el caso de algunas pastas y panes de especialidad. La apertura del mercado de trigo requiere un programa de apoyo a los productores, para garantizar un precio objetivo y compensar las diferencias entre las bases nacionales y las del trigo importado. Asimismo, estos apoyos son importantes para mantener la congruencia de precios y costos en esta cadena.

192. En los EE.UU. el trigo paga un arancel de 4.1 por ciento, el cual se desgravará a largo plazo. Ello abre la posibilidad de exportar trigo a ese mercado en el mediano plazo, lo cual abate significativamente los costos de la comercialización de la cosecha nacional. Cabe destacar que el trigo tiene una cosecha importante en el año que se concentra en los Estados del noroeste. Durante los meses de cosecha se producen excedentes que podrían ser exportados a su mercado natural que es el oeste de los Estados Unidos. En la actualidad, ello no es posible debido en parte al arancel aplicable y fundamentalmente a consecuencia de problemas fitosanitarios. Estos últimos pueden ser resueltos a través de un programa conjunto entre las autoridades y los productores.

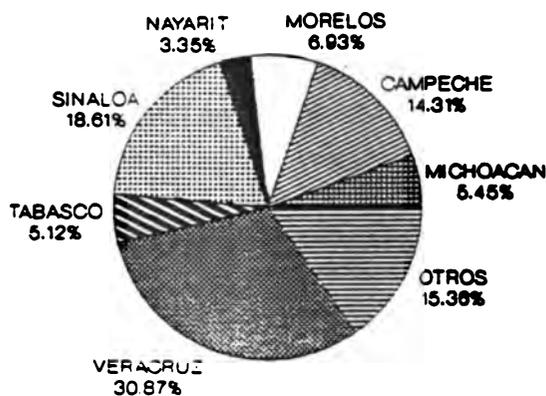
#### DESGRAVACION DE LA CADENA DE TRIGO

PRODUCTO	MEXICO		EE.UU.	
	ARANCEL	DESGRAV	ARANCEL	DESGRAV
Trigo	15%	C	4.1%	C
Harina	15%	C	1.4%	A
Prod. procesados	15%	C	0%	D
Sémola	10%	C	1.2%	A
Gluten	15%	C	4%,8%	A

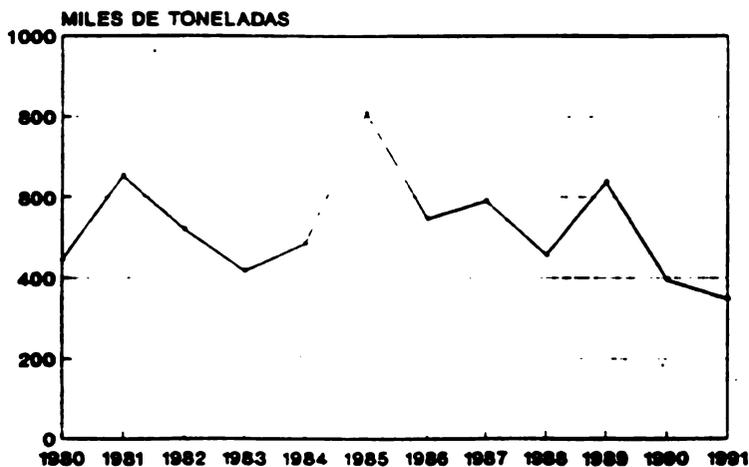
### 17.6 ARROZ

193. El arroz es un producto que tiene una baja importancia relativa dentro de la agricultura mexicana, aunque es un cultivo importante para los estados de Veracruz, Campeche y Sinaloa.

**PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE ARROZ 1991**



**MEXICO PRODUCCION DE ARROZ**



194. Como el trigo, el arroz es uno de los granos básicos que requiere un proceso industrial antes de llegar al consumidor final. El arroz con cáscara o arroz palay que vende el productor del campo se convierte en arroz pulido para su distribución final.
195. También en EE.UU. tiene poca importancia relativa, pues representa tan solo el 1.4 por ciento del PIB agrícola, con un consumo per cápita de 6 kilogramos por año. Sin embargo, EE.UU. es uno de los principales exportadores de este grano con una participación cercana al 20 por ciento del mercado mundial. En Canadá, la importancia de este cultivo no es significativa.
196. La productividad promedio por hectárea en los últimos cinco años en México ha sido de 3.65 toneladas por hectárea, mientras que en EE.UU. fue de 5.97.

**MEXICO  
IMPORTACIONES DE ARROZ  
(TONS.)**

	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
--	---------------	---------------

<b>1988</b>	<b>606</b>	<b>2</b>
<b>1989</b>	<b>188,189</b>	<b>1</b>
<b>1990</b>	<b>110,309</b>	<b>67</b>
<b>1991</b>	<b>90,903</b>	<b>0</b>

Se incluyen todas las fracciones de la partida 1006.

**18. ACCESO: OLEAGINOSAS - ACEITES**

198. Las principales oleaginosas son la semilla de soya, de cártamo, de ajonjolí, de algodón, de girasol, de canola, de nabo o colza, de mostaza, de ricino y de lino principalmente. Existe un elevado grado de sustitución entre ellas, exceptuando algunas cuyos precios son elevados.
199. En estos productos, México carece de ventajas comparativas, lo que hace a nuestro país altamente sensible, mientras que EE.UU. y Canadá son exportadores importantes en la mayor parte de ellos. México es prácticamente el único productor en la región de semilla de palmas y aceites derivados de la copra. EE.UU. es un importante refinador de aceites en bruto de palma y copra provenientes del Sudeste asiático, por lo cual México estableció estrictas reglas de origen para evitar posibles triangulaciones bajo tratamiento preferencial.

	<b>MEXICO</b>			
	<b>IMPORTACIONES DE SOYA Y SORGO</b>			
	<b>SOYA</b>		<b>SORGO</b>	
	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>CANADA</b>
<b>1988</b>	630,996	0	831,751	0
<b>1989</b>	1,042,672	0	2,620,174	702
<b>1990</b>	856,622	0	2,826,888	0
<b>1991</b>	1,442,528	0	2,858,439	0

200. La cadena de las semillas de oleaginosas se divide en dos:
- a) Pastas, cuyo principal uso es la engorda de ganado
  - b) Aceites en bruto y aceites refinados.

201. Las oleaginosas en México se encuentran prácticamente liberadas. No existen permisos previos, y varias de ellas están sujetas a un arancel de cero en la actualidad. La semilla de soya esta sujeta a un arancel estacional de 15 por ciento. Este arancel se reducirá al 10 por ciento, a partir de la fecha de entrada en vigor del TLC, con el objeto de fortalecer la rentabilidad de la cadena aceitera. En caso necesario se instrumentará un programa de apoyos para este producto. La semilla de cártamo se encuentra también sujeta a un arancel estacional del 10 por ciento. Estos dos productos se desgravarán a largo plazo.
202. Los aceites en bruto tienen 10 por ciento, mientras que los refinados tienen 20%. La desgravación de estos productos se realizará a largo plazo. Las pastas y demás residuos de la extracción de aceite tienen todos 15 por ciento de arancel en México. Estos productos se desgravarán linealmente en un plazo de 10 años. Productos tales como harina de soya, de girasol, de cártamo y de alfalfa también serán desgravados a largo plazo.
203. Con excepción de los cacahuates, prácticamente todas las semillas oleaginosas mexicanas tendrán acceso inmediato al Mercado de EE.UU. Por lo que toca a los cacahuates estos se desgravarán en un plazo de 15 años. En EE.UU. los aceites crudos y refinados se desgravarán de la siguiente manera: se eliminan inmediatamente todos los aranceles para los aceites de oliva, de maíz, de colza, de mostaza, de ricino, de almendra y de ajonjolí provenientes de México. Esto abrirá nuevos mercados para la exportación de esos productos. Asimismo, los aceites de soya, algodón y girasol, se desgravarán a mediano plazo. Actualmente, México ya exporta esos productos en montos limitados.
204. Las oleaginosas no están sujetas a restricciones cuantitativas en los EE.UU. ni en Canadá. No existen problemas fitosanitarios identificados para su exportación.

205. El programa de liberalización de México a EE.UU. en oleaginosas y aceites es el siguiente:

<b>PRODUCTO</b>	<b>DESGRAV.</b>	<b>ARANCEL</b>
<b><u>SEMILLAS</u></b>		
Habas de soya (1/2 - 31/7)	D	0%
Habas de soya (10/1 - 12/31)	C	10%
Otras semillas oleaginosas	D	0%
De cártamo (1/1 - 30/9)	D	0%
De cártamo (1/10 - 31/12)	C	10%
<b><u>HARINAS</u></b>		
De oleaginosas	C	15%
<b><u>ACEITES</u></b>		
De oleaginosas en bruto	C	10%
De oleaginosas refinados	C	20%
<b><u>PASTAS</u></b>		
De oleaginosas	C	15%

208. Los EE.UU. eliminarán de inmediato los aranceles para cacao en grano, cáscara y cascarilla de cacao, manteca de cacao, cacao sin desgrasar y cocoa sin azúcares. En estas fracciones se estableció una regla de origen que contempla un contenido regional de 100 por ciento lo que favorece mucho a los productores nacionales, ya que EE.UU. es un consumidor. Los productos elaborados de cacao, como los chocolates macizos y rellenos y la cocoa azucarada o edulcorada se desgravarán en un período de 10 años tanto en México como en EE.UU.
209. En cafés verde, café tostado y molido y cáscara y cascarilla de café EE.UU. no tiene actualmente aranceles y México eliminará de inmediato los permisos previos. Se negoció una regla de origen que establece un contenido regional de 100 por ciento, lo cual alentará una mayor demanda por café mexicano tanto en EE.UU como en Canadá.
210. En café industrializado se establece un contenido regional de 40 por ciento, que se aplica también para el comercio entre Canadá y los EE.UU. Ello alentará la demanda de café mexicano. Este producto será desgravado en México a largo plazo y a corto plazo en los EE.UU.

MEXICO  
ESQUEMA DE DESGRAVACION DE CAFE, CACAO Y DERIVADOS

PRODUCTO	MEXICO		EE.UU.	
	DESGRAV	ARANCEL	DESGRAV	ARANCEL
Cacao en grano	A	15%	D	0%
Cacao s/desgrasar	A	15%	D	0%
Cacao desgrasado	A	15%	A	1.5%
Manteca y aceite de cacao	A	15%	D	0%
Cacao en polvo s/azúcar	C	20%	A	1.7%
Cacao en polvo c/cont. <90% de azúcar	C	20%	A	10%
Chocolates rellenos o s/relleno	C	20%	A	7%,5%
Café s/tostar descaf. y s/descáf.	A	20%	D	0%
Café tostado descaf. y s/descáf.	C	20%	D	0%
Cáscara y cascarilla de café	C	20%	D	0%
Sucedáneos del café	C	20%	A	0.7%

**20. ACCESO: TABACO**

211. México produce una amplia gama de variedades de tabaco, entre las que destacan el Virginia Santa Sol, el Burley Sombra Mata y el Semisombra.
212. La superficie nacional de cultivo de tabaco se encuentra dividida en cuatro regiones: la zona Nayarit - Jalisco, la zona de Veracruz, la zona de Oaxaca y la zona de Chiapas. En cada una de estas regiones se cultivan distintos tipos de tabaco.
213. Existe una clasificación que agrupa a los diferentes tipos de tabaco de acuerdo a la calidad y uso que se les da a los mismos; la clasificación comprende tres grandes grupos: rubios, oscuros y aromáticos. Dentro de los tabacos de tipo rubio se encuentran aquellos que se utilizan en la fabricación de cigarros o cigarrillos de calidades alta y media. Los tabacos tipo oscuro se utilizan en la fabricación de cigarros de calidades más bajas que los anteriores y los tabacos aromáticos son aquellos que se mezclan para proporcionar a los cigarros con aroma más grato.
214. El tipo de tabaco con mayor superficie de cultivo promedio fue el Burley Semi Sombra (10,474 ha.). Otros tipos de tabaco con superficie significativa fueron el Virginia Santa Sol (7,757 ha.), Virginia Verde Santa (7,590 ha.), Burley Sombra Mata (4,284 ha.) y el Burley Huixtla Sombra Mata (2,025 ha.).

**MEXICO  
EXPORTACIONES DE TABACO  
(TONS.)**

	EE.UU.	CANADA
1988	6,062	0
1989	7,487	174
1990	3,783	3
1991	7,601	0

**TABACO**  
**SUPERFICIE COSECHADA**  
**(Hectáreas)**

PAIS	1989	1990	1991
CANADA	31,140	28,160	N.D.
EE.UU.	274,681	296,643	N.D.
MEXICO	29,560	21,722	16,851

Fuente: USDA / SARH

**TABACO**  
**RENDIMIENTO**  
**(Tons./ha)**

PAIS	1989	1990	1991
CANADA	2.43	2.27	N.D.
EE.UU.	2.26	2.48	N.D.
MEXICO	1.72	1.56	1.73

Fuente: USDA / SARH

**TABACO**  
**PRODUCCION**  
**(Tons.)**

PAIS	1989	1990	1991
CANADA	75,573	64,025	N.D.
EE.UU.	620,152	737,065	N.D.
MEXICO	50,938	33,941	29,180

Fuente: USDA / SARH

215. La liberalización por parte de México para todas las fracciones correspondientes al tabaco sin manufacturar y al tabaco manufacturado será de la siguiente manera: desgravación en forma lineal en 10 años, con un arancel inicial de 50%.
216. La cadena productiva del tabaco consta de:
- a) tabaco en rama
  - b) cigarros o puros
  - c) los demás tabacos y sucedáneos
217. El programa de liberalización de México a EE.UU. para la cadena productiva del tabaco es el siguiente:

**MEXICO**  
**DESGRAVACION DE TABACO**

<b>FRACC.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>DESGRAV.</b>	<b>ARANCEL</b>
2401	Tabaco s/desvenar o denervar, rubio o tripa, o desvenado	C	50%
2402	Cigarros, cigarrillos o puros que contengan tabaco	C	50%
2403	Picadura de tabaco o tabaco para pipa	C	50%

---

## **21. ACCESO: SUBSECTOR VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS**

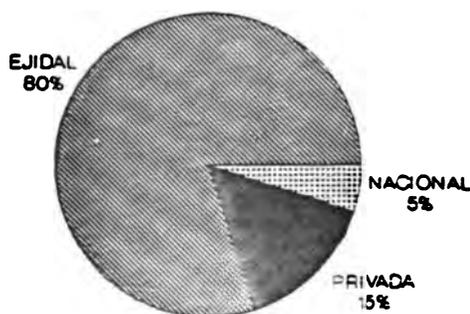
218. El programa de liberalización en este subsector resulta favorable para México. Productos como el tequila, brandy, mezcal y aguardientes que figuran entre los de mayor valor exportado a los EE.UU. tendrán acceso con arancel cero a partir del día de entrada en vigor del Tratado.
219. En el caso del tequila, a partir de la entrada en vigor del Tratado, sólo el originado en México podrá tener la denominación "tequila", favoreciendo con ello al productor mexicano, ya que actualmente se produce tequila en California.

## 22. ACCESO: SECTOR FORESTAL

220. La negociación del sector forestal se basó en dos objetivos fundamentales. Por un lado, asegurar el equilibrio ecológico, y por otro, asegurar a la industria acceso, a través de cuotas, a insumos competitivos durante la transición.
221. Canadá a diferencia de Estados Unidos y México cuenta con la mayor superficie forestal de Norteamérica, once veces mayor que la mexicana y dos veces mayor a la estadounidense. De la superficie forestal total de México, Canadá y Estados Unidos el 48 por ciento, el 53.9 por ciento y el 43 por ciento respectivamente corresponden a bosques productores de coníferas. México cuenta con la menor superficie per capita de bosque, ya que tiene 0.30 hectáreas per capita, Canadá 9.8 hectáreas per capita y Estados Unidos 0.81 hectáreas per cápita.
222. México por su topografía cuenta con selvas húmedas, que producen maderas tropicales preciosas y corrientes. La superficie de estas representa un 30 por ciento de la superficie arbolada de México y equivale a 11.4 millones de hectáreas.
223. A pesar de que el trópico es eminentemente forestal por tener importantes extensiones cubiertas por masas de vegetación arbórea, la importancia de esta actividad es muy reducida y aporta el 12 por ciento de los productos maderables del país, del cual el 30 por ciento lo constituye maderas preciosas y el resto maderas corrientes tropicales.
224. En relación a la propiedad de los bosques, se observan grandes variaciones significativas en los tres países. En México el 80 por ciento son propiedad ejidal, el 15 por ciento son propiedad privada y el 5 por ciento son propiedad de la Nación. En EE.UU. la propiedad de los bosques se divide en bosques industriales privados, no industriales privados y nacionales, representando los primeros el 15 por ciento, 57 por ciento los segundos y, los últimos, 28 por ciento. El Gobierno de EE.UU.

concesiona la explotación de los bosques nacionales a particulares y cobra un cuota (stumpage fee) en algunos casos por hectárea y en otros por tonelada de madera extraída.

### MEXICO PROPIEDAD DE BOSQUES Y SELVAS

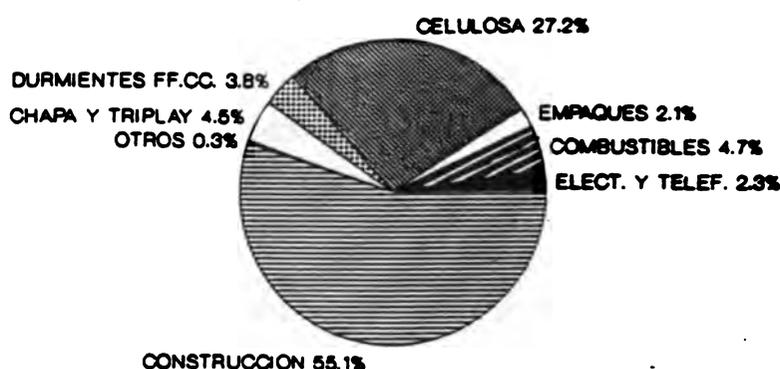


225. En Canadá el principal propietario de los bosques son las provincias con un 80 por ciento, 11 por ciento corresponde a propiedad del gobierno federal, y solo 9 por ciento de los particulares. Los bosques canadieses son propiedad originaria de las provincias cuyos gobiernos tienen autoridad total en el manejo y utilización de los recursos forestales por lo que los gobiernos de cada provincia otorgan concesiones a compañías para explotar el bosque.
226. Canadá cuenta con el mayor inventario de madera de coníferas de Norteamérica, que es 1.37 veces el inventario estadounidense y 12.18 veces el mexicano.

227. El inventario mexicano de maderas preciosas y comunes tropicales equivale a 570 millones de toneladas, de las cuales más del 70 por ciento es de corrientes tropicales y el resto de maderas preciosas.
228. México además de tener la menor, superficie e inventario forestal de Norteamérica, tiene el menor incremento anual del volumen de madera de coníferas, ya que el crecimiento anual de Estados Unidos es 12 veces mayor al de México y 1.4 veces al de Canadá.
229. El rendimiento promedio de los bosques de coníferas es de 2.24 toneladas por hectárea por año en EE.UU., de 1.45 en Canadá y de 0.63 en México. Para las maderas tropicales comunes y preciosas este rendimiento es de 1.2 toneladas por hectárea por año.
230. La producción mexicana de madera de coníferas y de maderas tropicales fue en 1990 de 3,065 miles de toneladas y de 567 miles de toneladas respectivamente.
231. En Canadá la producción de celulosa y madera aserrada de coníferas fue de 53,250 miles de ton. en 1989. Por otra parte EE.UU. produjo 167,465 miles de ton. en 1987.
232. El consumo de madera es mucho mayor en EE.UU. que en México (185,505 vs 4,116). En Canadá y EE.UU. ha aumentado el consumo de productos forestales en un 11 por ciento y en 9 por ciento respectivamente, mientras que en México ha disminuido un 25 por ciento de 1985 a 1990.

233. En México el destino de la producción forestal maderable se consume principalmente en la construcción con 55.1 por ciento; el 27.2 por ciento en celulosa; el 4.7 por ciento en combustible; 2.3 en postes de electricidad y teléfonos; 2.1 por ciento en empaques; 3.8 en durmientes; 4.5 por ciento en chapa y triplay y 0.3 en otros.

### DESTINO DE LA PRODUCCION FORESTAL MADERABLE 1991



#### 22.1 Acceso a Mercados

234. La oferta arancelaria de México del sector forestal es igual para EE.UU. y Canadá. En los productos más delicados se propuso desgravación a largo plazo.

235. Los principales productos del sector forestal con desgravación a largo plazo son:

- Madera en bruto (descortezada), tratada con pintura, creosota
- Flejes de madera; rodrones hendidos; de conífera, excepto hilada
- Madera aserrada o desbastada de coníferas, en tablas, tablones
- Madera aserrada o desbastada de pino (ocote o pinabete) o abeto
- Madera aserrada o desbastada, coníf., tablillas con ancho < 10cm
- Madera aserrada o desbastada de roble

236. Asimismo, se otorgaron cuotas de importación para los principales insumos de la industria forestal mexicana, para que les permita ajustarse en igualdad de circunstancias con el exterior.

237. Los productos y montos en los que se otorgaron cuotas a EE.UU. y Canadá son los siguientes:

**COMPARACION ENTRE LAS CUOTAS OTORGADAS  
A EE.UU. Y CANADA Y EL PROMEDIO TOTAL IMPORTADO**

FRACC.	DESCRIPCION	PROM. TON. 89 - 91	CUOTA ASIGNADA (TON)			% CUOTA/ IMP.TOT.
			EE.UU.	CANADA	TOTAL	
4401.2101	De conifera (leña, madera en plaquitas o partículas)	91,832	66,500	3,500	70,000	76.2%
4403.1001	Tratada con pintura, creosota	42,260	14,250	750	15,000	35.5%
4407.1001	En tablas, tablones o vigas	10,000*	9,500	500	10,000	100.0%
4407.1002	De pino (ocote o pinabete) en tablas, tablones o vigas	190,978	119,700	6,300	126,000	66.0%
4407.1003	Tablillas con ancho < 10cm	6,760	950	50	1,000	14.8%
4407.9101	De roble	3,500*	3,325	175	3,500	100.0%
4407.9999	Las demás maderas aserradas	17,482	2,470	130	2,600	14.9%

\* Se tomó el año más alto del período

**SECTOR FORESTAL  
PRODUCTOS SUJETOS A CUOTA POR MEXICO**

FRACCION	PRODUCTO	CUOTA (tone)
4401.21.01	Madera de coníferas	70,000
4403.10.01	Madera en bruto tratada c/ pintura	15,000
4407.10.01	Madera aserrada en tablas, tablones	10,000
4407.10.02	Madera aserrada de pino, ocote	126,000
4407.10.03	Madera aserrada en tablillas	1,000
4407.91.01	Madera aserrada de roble	3,500
4407.99.99	Las demás maderas aserradas	2,600

238. La cuota otorgada para maderas de coníferas representa el 76.2 por ciento de las importaciones promedio de este producto; a su vez la cuota para la madera tratada con pintura, representa solo el 35.5 por ciento; para la madera en tablas o tablones, la cuota representa el 111.3 por ciento; en tablas de pino, el 66 por ciento; asimismo la cuota para tablas con un ancho que no exceda de 10 cm. con el 14.8 por ciento; de roble con 163 por ciento y las demás maderas con 14.9 por ciento.
239. Solamente en dos casos se otorgó una cuota igual al monto de importaciones mas altos del período, en las fracciones 4407.10.01 y la 4407.91.01.
240. Para los productos comprendidos anteriormente, entrarán libre de arancel para un año calendario la cantidad especificada proveniente de EE.UU. y Canadá. El arancel para los productos importados por encima de dichas cantidades se desgravará en la categoría C.

## **23. RESULTADOS RELEVANTES PARA EL SECTOR AGROPECUARIO DE LA NEGOCIACION EN OTROS SECTORES DEL TLC**

### **23.1 Solución de Controversias**

241. Habrá un mecanismo sencillo y transparente que contará con 3 instancias: a) La consulta entre gobiernos; b) los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte (Órgano Trilateral de Administración del Tratado) y; c) el Arbitraje.
242. El procedimiento de solución de controversias acordado se basa en las experiencias del GATT y del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU., y no permite que las controversias se lleven a más de un foro. Además, el procedimiento acordado se basa en un calendario acordado y contiene 10 posiciones especiales para productos perecederos como frutas y hortalizas que requieren de acciones no más de 7 días.
243. El TLC creará un proceso justo, expedito y efectivo para resolver controversias sobre violaciones a los acuerdos entre los gobiernos de México, Canadá y EE.UU.. También creará un sistema para resolver controversias comerciales privadas en transacciones en productos agropecuarios entre los tres países.

### **23.2 Prácticas Desleales**

244. Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos "dumping" y subsidios.
245. Se podrán convocar a grupos arbitrales para la revisión de las resoluciones definitivas del país importador.
246. Las partes podrán solicitar a instancias arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos "antidumping" de los países.

247. Se modernizará la Ley de Comercio Exterior y se creará el Tribunal de Comercio Exterior.

### **23.3 Salvaguardas**

#### **Bilaterales**

248. Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto al nivel previo a la entrada en vigor del Tratado.
249. Serán aplicables sólo durante el período de transición del Tratado y por un plazo único de 3 años.
250. Obligarán a un mecanismo de compensación a la parte afectada.

#### **Globales**

251. Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.
252. Los países signatarios serán excluidos de estas salvaguardas cuando:
- a) no figuren entre los cinco primeros proveedores
  - b) no contribuyan al daño serio

### **23.4 Transporte Terrestre.**

253. Los resultados en esta área de negociación tendrán claros efectos positivos sobre el sector agropecuario. Por un lado contribuirá a que la distribución de productos agropecuarios sea más ágil.

254. Por otro lado inducirá a la baja los costos de transporte de productos agroalimentarios mexicanos. Ello permitirá a los exportadores mexicanos tener acceso al mercado de EE.UU. y Canadá en condiciones más favorables.
255. El esquema de liberalización para este sector se plantea de la siguiente manera:
- La apertura será en un período de transición de 10 años.
  - Se establece un mecanismo de salvaguarda temporal.
  - Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad.
  - A los 3 años de entrada en vigor del tratado, EE.UU. permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49 por ciento de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
  - Al sexto año, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de transporte terrestre.
  - Al séptimo, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará, en EE.UU. a 100 por ciento y, en México a 51 por ciento. Sólo hasta el décimo año, México permitirá una participación de 100 por ciento.

### **23.5 Servicios Financieros**

256. La liberalización de los servicios financieros entre los tres países, tendrá de igual forma efectos favorables sobre el sector agropecuario mexicano.
257. Como consecuencia de dicha liberalización el precio de los servicios financieros será menor, generando con ello mayores oportunidades de acceso a financiamiento por parte de los productores.

258. El esquema de liberalización para este sector se plantea de la siguiente manera:

- Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.
- Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.
- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de instituciones subsidiarias.
- EE.UU. otorga una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa.

**a) Bancos**

Se establecen límites individuales de 1.5 por ciento de participación máxima de mercado. También se establecen límites agregados de participación extranjera que crecen de 8 por ciento a 15 por ciento, en 6 años.

Posteriormente, si la participación extranjera agregada en el mercado mexicano supera el 25 por ciento, se permite una salvaguarda temporal.

Canadá exige a los mexicanos del límite de 25% de capital no canadiense en un banco y del límite de participación extranjera en los activos del sistema bancario canadiense.

**b) Seguros**

Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, hasta alcanzar el 100 por ciento en el año 2000.

Se podrán constituir subsidiarias hasta con el 100 por ciento del capital extranjero, pero con límite individual de participación en el mercado del 1.5 por ciento y un límite agregado que se incrementará gradualmente, hasta eliminarse en el año 2000.

### **23.6 Inversión**

259. No se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas, como exportar un porcentaje determinado de su producción o alcanzar cierto grado de consumo doméstico. México se reserva la aplicación temporal de ciertos programas, como los de Industria Maquiladora, PITEX y el Automotriz.
260. Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transacciones al exterior, excepto en caso de quiebra o evidencia criminal.
261. Los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado.
262. Se establece un mecanismo de solución de controversias, apegado a los principios establecidos en la Ley Mexicana para la Celebración de Tratados.

### **23.7 Textiles**

263. En materia de textiles, la liberalización plantea resultados interesantes.
264. Se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen.

265. El 45 por ciento de las exportaciones de México a EE.UU. quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20 por ciento de las exportaciones estadounidenses de inmediato.
266. Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en EE.UU. para las exportaciones mexicanas; el arancel máximo de arranque será del 20 por ciento.
267. México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.
268. Para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región.
269. Se establecerá un régimen denominado «cupos de preferencia arancelaria» para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de EE.UU. y Canadá.
270. Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA  
IICA

TALLER NACIONAL SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

MATERIAL DE LECTURA

TEMAS

NEGOCIACIONES COMERCIALES BILATERALES Y PLURILATERALES

TIPIC DE ACUERDOS

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LOS ACUERDOS



## TECNICAS Y PRACTICAS DE LAS NEGOCIACIONES

Por Jean Royer

1. **La preparación para la negociación. Documentación. Información sobre tarifas aduaneras y comercio. El problema de la nomenclatura. La nomenclatura aduanera de Bruselas (Brussels Tariff Nomenclature). Estadísticas sobre el intercambio. Clasificación Internacional Standard del Intercambio ("Standard International Trade Classification". SITC). Clasificación industrial standard clasificación internacional de las tarifas aduaneras y de las estadísticas.**

**Preparación para negociaciones comerciales. En este sentido, existen tres factores básicos a considerar:**

- a. **Un país interesado en negociar debe tener una idea clara de los rubros respecto de los cuales las concesiones serán beneficiosas;**
- b. **Debiera estimar cuál sería el efecto probable de esos rubros sobre el comercio de exportación;**
- c. **Debiera considerar qué precio estaría dispuesto a pagar por esas concesiones.**

**Documentación. Con respecto a documentación, las siguientes medidas debieran adoptarse:**

- a. **En los países en los que el comercio de exportación se encuentra organizado, la información debiera procurarse de los dirigentes de las industrias;**
- b. **Las industrias debieran dividirse por sectores y por grupos para facilitar la obtención de la información;**
- c. **La información debiera cubrir los rubros que la industria puede exportar a los diversos mercados y debiera ser verificada; las industrias debieran ser estudiadas para comprobar si están en condiciones de suministrar regularmente las cantidades requeridas, y debiera determinarse si el fracaso de los exportadores en acceder a un mercado se debe a obstáculos reales al intercambio, tales como tarifas aduaneras, cuotas o sistemas de permisos, o la falta de dinamismo y capacidad de parte de los exportadores.**
- d. **La información lograda de esta manera debiera ser verificada mediante otros medios. Los agregados comerciales destacados en el extranjero pueden suministrar información adicional.**
- e. **También debiera obtenerse información estadística. Los datos que deben procurarse son los relativos a las tendencias de mercado de los productos de interés, el consumo de productos en un mercado determinado, y la elasticidad-precio y la elasticidad-ingreso del mercado. Si bien las respuestas matemáticas en materia de elasticidades no son siempre exactas, son, sin embargo, una útil indicación sobre las características del mercado.**
- f. **También se debieran determinar las tendencias de la producción local y se debieran examinar los efectos probables de la competencia en el caso de darse la concesión.**

- g. Se debiera comparar la capacidad competitiva de los proveedores locales con la capacidad competitiva de los proveedores extranjeros.

**Errores cometidos a menudo por los negociadores de los países en desarrollo:** Las listas con pedidos son muy extensas y a menudo incluyen todos los productos; a veces aun cuando la exportación es desdeñable, o cuando no existe capacidad potencial de exportación. Por lo tanto, se debiera actuar con moderación al presentar las listas con pedidos. Las listas presentadas son a menudo las mismas para diferentes mercados.

**Lista de pedidos.** Debiera ser más detallada y más definida y debiera ser preparada en términos de una determinada reducción de la tarifa aduanera.

**Limitación.** La limitación de tasas aduaneras es importante en cualquier negociación aduanera. Es preferible tener una tasa aduanera elevada con limitación que tener una reducción de tasas sin que se imponga una limitación. La limitación asegura la estabilidad del mercado de exportación para el país exportador estimulando, de esa manera, la inversión de los exportadores y la promoción activa del negocio.

#### **Problemas de nomenclatura**

- a. La nomenclatura de la tarifa aduanera de un producto para el que se solicita una concesión, debe ser conocida. En esta materia los comerciantes pueden ayudar.
- b. A veces los productos sustitutivos se encuentran en la misma nomenclatura aduanera. En tales casos debiera solicitarse clasificación aduanera separada.
- c. Los problemas de diferencias en las nomenclaturas entre los países han sido minimizados actualmente mediante la BTN.

**Obstáculos no tarifarios.** Los agregados comerciales pueden suministrar información sobre los obstáculos no tarifarios. Otras fuentes de información son publicaciones comerciales compiladas por los organismos comerciales extranjeros e internacionales.

**Impuestos sobre productos y sustitutos.** Como el intercambio es afectado por la disponibilidad de sustitutos, un país exportador también debiera conocer los impuestos aplicados a rubros que pueden sustituir sus productos. Si el impuesto sobre un sustituto es menor que el aplicado sobre el producto exportado es muy posible que el rubro sustitutivo sea consumido en mayores cantidades, reduciendo de tal manera la posibilidad de la expansión del producto exportado.

#### **Evaluación de medidas de protección**

- a. No es suficiente examinar solo la tarifa nominal.
- b. Se debe considerar la tasa efectiva de protección.
- c. En el caso de un producto local que utiliza partes componentes extranjeras, si el impuesto sobre tales partes componentes es bajo y el país de exportación está exportando productos terminados, es preferible un impuesto elevado sobre las partes componentes desde que la protección efectiva en el país de importación depende del nivel de los impuestos sobre las partes componentes.

- d. No se puede determinar el nivel de protección examinando solamente la tarifa nominal, especialmente si la industria del país de importación utiliza partes componentes extranjeras.

**Efectos reales de las concesiones sobre el intercambio.** Se dan dos efectos: global y local. El factor más importante en esta apreciación es la elasticidad-precio de la demanda.

#### **Organización de los ofrecimientos:**

- a. Se deben efectuar los mismos cálculos y estimaciones que en el caso de concesiones a las exportaciones.
- b. Los ofrecimientos debieran efectuarse teniendo en cuenta las listas de pedidos presentadas por las otras partes negociantes.
- c. Uno debiera evaluar los efectos sobre la producción propia que tendrían el otorgamiento de las concesiones que han sido solicitadas.
- d. La elasticidad-precio de la demanda en el propio país debiera ser estimada para aquellos productos respecto de los cuales se solicitan concesiones.
- e. Debiera calcularse el desplazamiento probable del mercado local por el aumento de las importaciones.
- f. También se debe tener en cuenta la tendencia del consumo.

#### **Conducción de las negociaciones**

- a. Los equipos de negociadores intercambian sus listas de ofrecimientos desde que las listas de pedidos ya han sido presentadas por adelantado.
- b. El objetivo consiste en reducir las diferencias existentes entre pedidos y ofrecimiento.
- c. Existen dos enfoques: el enfoque aditivo y el método de substracción. En el primero el ofrecimiento es pequeño al comienzo pero es aumentado hasta que se logra un acuerdo. En el segundo, el ofrecimiento es grande en el comienzo pero se encuentra sujeto a condiciones que, si no son atendidas, llevan al retiro de los ofrecimientos.

**Nuevo elemento en las negociaciones sobre intercambio.** El nuevo elemento en esquemas multilaterales es la equiparación "matching" de concesiones directas e indirectas, por ejemplo Italia importa un determinado producto de Canadá y de Estados Unidos; éste último país es, sin embargo, el principal proveedor del artículo. Canadá desea otorgar concesiones directas a Italia, ese último país no puede otorgar en retribución, las mismas concesiones; deberá negociar primero con Estados Unidos y luego con Canadá.

**Método lineal de negociación.** Mediante este método, los gobiernos consienten en reducciones globales ("across-the-board") de tarifas aduaneras. Pero este método no es ventajoso para países con tasas aduaneras bajas. No es fácil cumplir con el concepto de reciprocidad en este método,

especialmente cuando existen disparidades y los productos agrícolas se encuentran incluidos en las listas de excepciones. El método lineal es aplicable cuando negocian países con estructuras diversificadas de comercio de importación y exportación porque si el éxito es menor en un sector es mayor en otro. El método lineal es desventajoso para los países con una estructura estrecha y concentrada del comercio de exportación e importación porque tales países deberán otorgar concesiones en un número mayor de importaciones que las que ellos lograrán para el limitado número de sus exportaciones. Para tales países es más beneficioso la negociación rubro por rubro.

**Redacción de cuadros tarifarios:** Este es un aspecto importante de la negociación porque después se pueden padecer desencantos, si la tarea no es debidamente ejecutada. Se debe identificar la concesión y se debe definir con precisión el alcance de la cobertura; también es importante que se acuerde la terminología jurídica a utilizar. Las concesiones deben ser expresadas en la nomenclatura tarifaria del país de importación si la concesión solo se refiere a una parte del rubro de la tarifa aduanera es necesario acordar el lenguaje y la descripción del rubro. Los participantes deben definir y acordar los comentarios y las especificaciones. Todos estos detalles deben ser verificados apropiadamente, desde que los dirigentes de los equipos negociadores deberán suscribir los acuerdos, los que pasarán a ser los ejemplares auténticos de los mismos.

2. **Los objetivos de la negociación de tarifas aduaneras. La naturaleza de las concesiones tarifarias, la función de la limitación de las tasas de las tarifas aduaneras. El efecto de la reducción de las tarifas aduaneras sobre el comercio internacional. El acuerdo sobre el valor de las concesiones. Los diversos tipos de negociaciones (negociaciones sobre la cláusula de la Nación más favorecida, MFN, concesiones preferenciales entre Naciones en desarrollo sobre bases regionales o interregionales.**

¿Qué puede esperarse de las negociaciones sobre tarifas aduaneras? Si uno examina cualquier negociación tarifaria encontrará que cada país ha otorgado casi las mismas concesiones, en términos de valor, que las que ha recibido. Si esto es así, se pudiera preguntar ¿porqué un país, en definitiva encara negociaciones tarifarias? Las razones para las negociaciones tarifarias son las siguientes:

- a. **Facilita el movimiento de recursos desde el sector menos dinámico y más protegido, i.e. el sector interno, al sector más dinámico y competitivo, i.e., el sector externo. Esto resulta en la mayoría en la calidad del producto y así aumenta el ingreso nacional en términos reales.**
- b. **Este incremento en el ingreso real crea demanda adicional. Esto resulta en una mayor producción en el país y estimula al crecimiento económico.**

Esto puede ser ilustrado con un ejemplo sencillo. Así, en cualquier país, los recursos son asignados entre dos sectores: el sector interno y el sector externo. Supongamos que la importación del país X se encontraba en el mismo nivel que su exportación, digamos 100 unidades y que ha negociado y aumentado sus exportaciones de 100 a 120 y ha otorgado concesiones aumentando sus importaciones de 100 a 120. En estas condiciones, pareciera que el nivel de producción en el país hubiera de permanecer en el mismo nivel en que se encontraba antes de la negociación tarifaria. Esto no es así en la realidad, desde que el país se encuentra ahora en la necesidad de producir más para el sector externo (por haber aumentado las exportaciones) y menos en el sector interno (por haber aumentado las importaciones). Esto provocará una reasignación de recursos desde el sector interno protegido al sector externo más dinámico y competitivo, resultando mejores rendimientos.

A partir de una cierta asignación de recursos, mediante la transferencia de recursos del sector interno al sector externo uno puede aumentar el ingreso nacional, que puede ser definido como la suma de dinero adicional gastado, remuneraciones adicionales, más salarios, más impuestos, etc.

También se debiera tener en cuenta el efecto multiplicador. Si estos recursos son utilizados en el sector dinámico, el incremento en el ingreso nacional será la misma cantidad menos la diferencia en el costo, que es representada por la diferencia del costo en el mercado interno con referencia al mercado internacional, multiplicada por la cantidad producida.

De esta manera, mediante negociaciones tarifarias el ingreso real de los países puede ser aumentado aunque las mismas concesiones hayan sido otorgadas por los países participantes.

Debiera señalarse, sin embargo, que la balanza de pagos difícilmente pueda ser modificada mediante negociaciones tarifarias. Lo que realmente pasa es que el país exporta más e importa más. En otras palabras, el superávit o el déficit en la balanza de pagos no será corregido; ella tendrá lugar en un nivel más elevado del intercambio.

Uno de los objetivos de las negociaciones tarifarias es asegurar un período de estabilidad, esto es, las tarifas aduaneras no serán aumentadas durante el período. Los exportadores entonces, pueden planear sus inversiones para lograr una parte del mercado.

En todas las negociaciones tarifarias se da una cláusula de escape, el derecho reconocido a un contratante de retirar o de modificar la concesión antes de la terminación del período. Esto, por supuesto, no deja de tener sus riesgos, pero es prácticamente imposible evitarlo desde que ningún gobierno aceptaría obligarse por un largo plazo. Lo que es importante es hacer difícil la operación de la cláusula de escape. Esto puede hacerse de las siguientes maneras:

- a. Debe fijarse un número bien definido de condiciones. El país de importación debe probar que esas condiciones se han cumplido, antes de acudir a la aplicación de la cláusula. Dichas condiciones debieran referirse a lo siguiente:
  - i) Un aumento sustancial en las importaciones.
  - ii) Un perjuicio sustancial a las industrias locales.
- b. El país deberá pagar un fuerte precio si quiere salir i.e. pago de compensación, concesiones modificadas o retiradas de valor equivalente. Esto detiene a cualquier país de acudir a esta cláusula. Para asegurar que la compensación ofrecida sea razonable, el país puede aplicar represalias mediante el retiro de otras concesiones de valor equivalente. La tendencia en la actualidad consiste en poner énfasis en la compensación positiva más que en la represalia negativa.

Ahora se tiene la impresión de que algunas concesiones específicas pueden ser modificadas durante el período estipulado mediante un ajuste amigable. Si bien un cierto grado de flexibilidad es necesario, demasiado pudiera conducir al abuso.

La negociación tarifaria debiera incluir algunos acuerdos para la solución de las disputas. A menos que exista un mecanismo satisfactorio para el arreglo, no sería posible superar la diferencia de opiniones. Esta es una debilidad de los acuerdos bilaterales. Estos pudieran incluir una cláusula de arbitraje pero ella sería de escaso uso desde que cada parte designa un árbitro que representa los puntos de vista de su respectivo gobierno. La decisión de un árbitro tercero es raramente aceptada por los gobiernos. Los mecanismos del GATT han mejorado todo esto en alguna medida.

Existe también la dificultad de las diferencias de opiniones acerca del llamado equilibrio de las concesiones. El gobierno de Estados Unidos propuso el concepto de cobertura del intercambio, que significa que si la concesión de ambas partes cubre el mismo valor del intercambio, las partes

especialmente cuando existen disparidades y los productos agrícolas se encuentran incluidos en las listas de excepciones. El método lineal es aplicable cuando negocian países con estructuras diversificadas de comercio de importación y exportación porque si el éxito es menor en un sector es mayor en otro. El método lineal es desventajoso para los países con una estructura estrecha y concentrada del comercio de exportación e importación porque tales países deberán otorgar concesiones en un número mayor de importaciones que las que ellos lograrán para el limitado número de sus exportaciones. Para tales países es más beneficioso la negociación rubro por rubro.

**Redacción de cuadros tarifarios:** Este es un aspecto importante de la negociación porque después se pueden padecer desencantos, si la tarea no es debidamente ejecutada. Se debe identificar la concesión y se debe definir con precisión el alcance de la cobertura; también es importante que se acuerde la terminología jurídica a utilizar. Las concesiones deben ser expresadas en la nomenclatura tarifaria del país de importación si la concesión solo se refiere a una parte del rubro de la tarifa aduanera es necesario acordar el lenguaje y la descripción del rubro. Los participantes deben definir y acordar los comentarios y las especificaciones. Todos estos detalles deben ser verificados apropiadamente, desde que los dirigentes de los equipos negociadores deberán suscribir los acuerdos, los que pasarán a ser los ejemplares auténticos de los mismos.

2. **Los objetivos de la negociación de tarifas aduaneras. La naturaleza de las concesiones tarifarias, la función de la limitación de las tasas de las tarifas aduaneras. El efecto de la reducción de las tarifas aduaneras sobre el comercio internacional. El acuerdo sobre el valor de las concesiones. Los diversos tipos de negociaciones (negociaciones sobre la cláusula de la Nación más favorecida, MFN, concesiones preferenciales entre Naciones en desarrollo sobre bases regionales o interregionales.**

¿Qué puede esperarse de las negociaciones sobre tarifas aduaneras? Si uno examina cualquier negociación tarifaria encontrará que cada país ha otorgado casi las mismas concesiones, en términos de valor, que las que ha recibido. Si esto es así, se pudiera preguntar ¿porqué un país, en definitiva encara negociaciones tarifarias? Las razones para las negociaciones tarifarias son las siguientes:

- a. **Facilita el movimiento de recursos desde el sector menos dinámico y más protegido, i.e. el sector interno, al sector más dinámico y competitivo, i.e., el sector externo. Esto resulta en la mayoría en la calidad del producto y así aumenta el ingreso nacional en términos reales.**
- b. **Este incremento en el ingreso real crea demanda adicional. Esto resulta en una mayor producción en el país y estimula al crecimiento económico.**

Esto puede ser ilustrado con un ejemplo sencillo. Así, en cualquier país, los recursos son asignados entre dos sectores: el sector interno y el sector externo. Supongamos que la importación del país X se encontraba en el mismo nivel que su exportación, digamos 100 unidades y que ha negociado y aumentado sus exportaciones de 100 a 120 y ha otorgado concesiones aumentando sus importaciones de 100 a 120. En estas condiciones, pareciera que el nivel de producción en el país hubiera de permanecer en el mismo nivel en que se encontraba antes de la negociación tarifaria. Esto no es así en la realidad, desde que el país se encuentra ahora en la necesidad de producir más para el sector externo (por haber aumentado las exportaciones) y menos en el sector interno (por haber aumentado las importaciones). Esto provocará una reasignación de recursos desde el sector interno protegido al sector externo más dinámico y competitivo, resultando mejores rendimientos.

A partir de una cierta asignación de recursos, mediante la transferencia de recursos del sector interno al sector externo uno puede aumentar el ingreso nacional, que puede ser definido como la suma de dinero adicional gastado, remuneraciones adicionales, más salarios, más impuestos, etc.

También se debiera tener en cuenta el efecto multiplicador. Si estos recursos son utilizados en el sector dinámico, el incremento en el ingreso nacional será la misma cantidad menos la diferencia en el costo, que es representada por la diferencia del costo en el mercado interno con referencia al mercado internacional, multiplicada por la cantidad producida.

De esta manera, mediante negociaciones tarifarias el ingreso real de los países puede ser aumentado aunque las mismas concesiones hayan sido otorgadas por los países participantes.

Debiera señalarse, sin embargo, que la balanza de pagos difícilmente pueda ser modificada mediante negociaciones tarifarias. Lo que realmente pasa es que el país exporta más e importa más. En otras palabras, el superávit o el déficit en la balanza de pagos no será corregido; ella tendrá lugar en un nivel más elevado del intercambio.

Uno de los objetivos de las negociaciones tarifarias es asegurar un período de estabilidad, esto es, las tarifas aduaneras no serán aumentadas durante el período. Los exportadores entonces, pueden planear sus inversiones para lograr una parte del mercado.

En todas las negociaciones tarifarias se da una cláusula de escape, el derecho reconocido a un contratante de retirar o de modificar la concesión antes de la terminación del período. Esto, por supuesto, no deja de tener sus riesgos, pero es prácticamente imposible evitarlo desde que ningún gobierno aceptaría obligarse por un largo plazo. Lo que es importante es hacer difícil la operación de la cláusula de escape. Esto puede hacerse de las siguientes maneras:

- a. Debe fijarse un número bien definido de condiciones. El país de importación debe probar que esas condiciones se han cumplido, antes de acudir a la aplicación de la cláusula. Dichas condiciones debieran referirse a lo siguiente:
  - i) Un aumento sustancial en las importaciones.
  - ii) Un perjuicio sustancial a las industrias locales.
- b. El país deberá pagar un fuerte precio si quiere salir i.e. pago de compensación, concesiones modificadas o retiradas de valor equivalente. Esto detiene a cualquier país de acudir a esta cláusula. Para asegurar que la compensación ofrecida sea razonable, el país puede aplicar represalias mediante el retiro de otras concesiones de valor equivalente. La tendencia en la actualidad consiste en poner énfasis en la compensación positiva más que en la represalia negativa.

Ahora se tiene la impresión de que algunas concesiones específicas pueden ser modificadas durante el período estipulado mediante un ajuste amigable. Si bien un cierto grado de flexibilidad es necesario, demasiado pudiera conducir al abuso.

La negociación tarifaria debiera incluir algunos acuerdos para la solución de las disputas. A menos que exista un mecanismo satisfactorio para el arreglo, no sería posible superar la diferencia de opiniones. Esta es una debilidad de los acuerdos bilaterales. Estos pudieran incluir una cláusula de arbitraje pero ella sería de escaso uso desde que cada parte designa un árbitro que representa los puntos de vista de su respectivo gobierno. La decisión de un árbitro tercero es raramente aceptada por los gobiernos. Los mecanismos del GATT han mejorado todo esto en alguna medida.

Existe también la dificultad de las diferencias de opiniones acerca del llamado equilibrio de las concesiones. El gobierno de Estados Unidos propuso el concepto de cobertura del intercambio, que significa que si la concesión de ambas partes cubre el mismo valor del intercambio, las partes

contratantes deberán acordar que existe equilibrio de las concesiones. Este principio no es una medida equitativa de la concesión por que:

- a. La misma concesión puede ser más severa para una de las partes que para la otra.
- b. La calidad de la concesión puede ser diferente.
- c. Aun si se deben expresar los mismos tipos de reducción, el efecto puede ser distinto en un país donde el producto no es producido que en un país donde el producto es producido.

Después se introdujo el principio de la recaudación de impuestos por un enfoque práctico y pragmático para valorar las concesiones otorgadas por un país en territorio. Esto ha incorporado el sistema de pasaje (weightage) que también es imperfecto porque no tiene en cuenta el nivel del impuesto antes de la negociación.

Es imposible proponer una fórmula para la evaluación de la concesión. El mejor procedimiento pareciera ser la de dejarla a la apreciación objetiva de las partes. Aun en países desarrollados no ha sido posible estimar el valor de la concesión, y esto es más dificultoso para países en desarrollo. Para estos últimos países posiblemente el mejor curso de acción sea el de hacer efectiva la concesión otorgada por una Nación a otra bajo la cláusula de la Nación más favorecida (MFN). Las negociaciones entre países en desarrollo deben tener lugar sobre la base de ventajas mutuas si no han de serlo sobre la base de la reciprocidad.

Cuando se organizan las negociaciones sobre una base limitada (regional o subregional) surgirán las mismas dificultades a menos que exista un "acuerdo de integración" tal como el del Mercado Común en Europa, según el cual cada país reduce la tarifa aduanera en un cierto porcentaje cada año; o reducción en la incidencia sobre un número de categorías cada año; o como en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (LAFTA) i.e., no existe obligación de reducir tarifas individualmente consideradas sino que se fija un objetivo y la reducción mediante un cierto porcentaje cada año.

La posibilidad de la integración entre países en desarrollo no es favorable. Es mejor expandir el intercambio sobre la base de las ventajas mutuas; y solo cuando se ha logrado algún adelanto en ese sentido puede ser aconsejable adoptar la integración regional.

3. Normas sugeridas para la negociación regional o subregional. Ventajas y desventajas de las concesiones otorgadas bajo la forma de cuotas de libre acceso sin pago de tarifas aduaneras (duty-free tariff quotas).

Los países en desarrollo, al considerar en primer término negociaciones regionales, debieran otorgar cuotas aduaneras sobre rubros específicos que debieran ser preferentemente exentas del pago de tarifas aduaneras y sin sufrir otros obstáculos de naturaleza no tarifaria.

Tal propuesta pareciera ser más satisfactoria que una mera reducción de la tarifa aduanera o que la asignación de cuotas mínimas desde que promete hacerse cargo de las dificultades existentes en las negociaciones regionales de los países en desarrollo. Esas dificultades pueden ser identificadas. En primer término, los países en desarrollo temen que las medidas de liberización del intercambio puedan involucrar pérdidas incalculables en una reducción de los impuestos. El sistema propuesto, al suministrar una garantía de limitación de las importaciones en la medida de la cuota, permite a los

países en desarrollo el cálculo y la cuantificación de cualquier pérdida posible de ingresos. En segundo lugar, un temor común entre los países en desarrollo es el de que las medidas acostumbradas de liberalización del intercambio puedan afectar adversamente la producción local. Mediante el control de la competencia de los proveedores extranjeros y limitándola al margen de la cuota, el sistema propuesto debiera ser más aceptable. El tercer e importante temor de los países en desarrollo se refiere a su precaria posición en materia de balanza de pagos. Aquí nuevamente un sistema de cuotas aduaneras permite a los países en desarrollo calcular específicamente las divisas que serán utilizadas en importaciones conforme a las cuotas.

La propuesta, por lo tanto elimina en gran medida la incertidumbre y los riesgos en el campo de la liberalización del intercambio que había hecho hasta ahora, renuentes a los países en desarrollo a efectuar avances significativos en la materia. El sistema de las cuotas aduaneras tiene la ventaja singular de no generar movimientos anormales de los precios desde que las condiciones son claras se pueden identificar las facilidades disponibles y puede determinarse la extensión de la competencia. En consecuencia, permite a los países participantes estimar con precisión las implicaciones que tienen para su comercio y determinar si realmente se da un equilibrio de ventajas mutuas.

Si existe producción local en un determinado país en desarrollo el otorgamiento de concesiones con respecto a dicho rubro involucrará una cierta dislocación de la producción. Así los países de importación tendrán razón en solicitar equivalencias absolutas en el intercambio de cuotas aduaneras.

Sin embargo, si no existe producción local de un rubro determinado en el país de importación el otorgamiento de concesiones con respecto a ese rubro solo tendrá el efecto de la desviación de intercambio del país menos privilegiado a los más privilegiados. En tal caso la única pérdida para el país importador se producirá en el total de la recaudación de impuestos. En tales circunstancias el país de importación debiera otorgar cuotas aduaneras que sean mayores que las cuotas que él recibe y la relación entre unas y otras debiera ser fijada por el monto de la imposición sobre dicho producto en particular (the ratio being determined by the quantity of the levy on that particular product).

Debiera ser posible efectuar estimaciones razonablemente precisas con referencia a la posición de la balanza de pagos. Pareciera que no existe pérdida para el país de importación cuando solo se produce el efecto de la desviación del intercambio. Sin embargo, aún en tal caso se da la pérdida en la recaudación impositiva. En el caso del desplazamiento de la producción se da no solo la pérdida de ingreso fiscal sino, además la pérdida en la reducción o en la eliminación de la producción local.

Una ventaja significativa del sistema es que permite el ajuste de la cuota con relación al incremento esperado del consumo lo que puede ser beneficioso particularmente si el país de importación procura redistribuir recursos sin dañar a la industria existente.

Existen, sin embargo, algunas desventajas en el sistema propuesto. Puede ser más complicado en su operación administrativa. Esta dificultad puede ser vencida mediante el establecimiento de una oficina informativa central para verificar y analizar las estadísticas de importación suministradas por la administración aduanera. En las negociaciones multilaterales sería preferible operar la cuota aduanera bajo la forma de cuotas globales, lo que aseguraría la competencia y tendría, por ello un efecto beneficioso sobre los precios las cuotas individuales por país estimulan la inflación de los precios de las importaciones. Sin embargo, desde que resulta imposible especificar la parte de cada país individualmente considerado en las cuotas globales, el país de importación puede verse en la imposibilidad de lograr concesiones equivalentes de las otras partes. En último análisis, los países en desarrollo no se sentirán inclinados en favor de un sistema de cuotas globales en razón de su incertidumbre inherente.





