

La OMC está “basada en normas”;
sus normas son acuerdos negociados

1. Panorama general: guía de navegación

Los Acuerdos de la OMC abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.

A menudo se alude a esos acuerdos como las normas comerciales de la OMC y se describe a la OMC diciendo que está “basada en normas”, es un sistema basado en normas. Ahora bien, es importante recordar que las normas son realmente acuerdos negociados por los gobiernos.

El presente capítulo se centra en los acuerdos de la Ronda Uruguay, que constituyen la base del actual sistema de la OMC. Actualmente se está realizando en la OMC una labor adicional como resultado de decisiones adoptadas en Conferencias Ministeriales, en particular la celebrada en Doha en noviembre de 2001, en la que se iniciaron nuevas negociaciones y otros trabajos. (Más adelante se facilita información sobre el Programa de Doha.)

Esquema general en seis partes

El índice de la publicación “Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos” es una impresionante lista de alrededor de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos. De hecho, los acuerdos quedan comprendidos en una estructura simple con seis partes principales: un acuerdo general (el Acuerdo por el que se establece la OMC); acuerdos con respecto a cada una de las tres amplias esferas de comercio abarcadas por la OMC (bienes, servicios y propiedad intelectual); solución de diferencias; y exámenes de las políticas comerciales de los gobiernos.

Los acuerdos correspondientes a las dos principales esferas — bienes y servicios — tienen una estructura común en tres partes, aunque en detalle son a veces completamente diferentes.

- Empiezan con los **principios generales**: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (con respecto a las mercancías) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). (La tercera esfera, los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) está comprendida también en esta categoría aunque actualmente no tiene partes adicionales.)
- A continuación vienen los **acuerdos y anexos adicionales**, que tratan de las necesidades especiales de determinados sectores o cuestiones.
- Por último, están las extensas y detalladas **listas de compromisos** contraídos por los distintos países, por los que permiten específicamente el acceso a sus mercados de productos extranjeros o proveedores extranjeros de servicios. En el caso del GATT revisten la forma de compromisos vinculantes sobre los

“Pormenores adicionales”

Estos acuerdos y anexos tratan específicamente de los siguientes sectores o cuestiones:

Con respecto a las **mercancías**
(en el marco del GATT)

- Agricultura
- Reglamentos sanitarios para los productos agropecuarios (MSF)
- Textiles y vestido
- Normas sobre productos (OTC)
- Medidas en materia de inversiones
- Medidas antidumping
- Métodos de valoración en aduana
- Inspección previa a la expedición
- Normas de origen
- Licencias de importación
- Subvenciones y medidas compensatorias
- Salvaguardias

Con respecto a los **servicios**
(anexos del AGCS)

- Movimiento de personas físicas
- Transporte aéreo
- Servicios financieros
- Transporte marítimo
- Telecomunicaciones

aranceles aplicables a los bienes en general, y combinaciones de aranceles y contingentes con respecto a algunos productos agropecuarios. En el caso del AGCS, los compromisos establecen el grado de acceso permitido a los proveedores extranjeros de servicios con respecto a sectores específicos e incluyen listas de tipos de servicios en los que los distintos países manifiestan no aplicar el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).

Como soporte de todo ello está el sistema de solución de diferencias, basado en los acuerdos y compromisos, y los exámenes de las políticas comerciales, que constituyen un ejercicio de transparencia.

Gran parte de la Ronda Uruguay versó sobre las dos primeras partes: los principios generales y los principios aplicables a sectores específicos. Al mismo tiempo, fue posible celebrar negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos industriales. Una vez elaborados los principios, podrían realizarse negociaciones sobre los compromisos contraídos con respecto a sectores tales como los de la agricultura y los servicios.

Acuerdos adicionales

Es también importante otro grupo de acuerdos no incluidos en el cuadro precedente: los dos acuerdos “plurilaterales” no firmados por todos los Miembros: los relativos al comercio de aeronaves civiles y a la contratación pública.

Nuevos cambios en el horizonte: el Programa de Doha

Esos acuerdos no son estáticos; se vuelven a negociar de vez en cuando y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado por los Ministros de Comercio de los países Miembros de la OMC en Doha, Qatar, en noviembre de 2001.

En suma			
Estructura básica de los Acuerdos de la OMC — adecuación de las seis esferas principales: Acuerdo general sobre la OMC, bienes, servicios, propiedad intelectual, diferencias y exámenes de las políticas comerciales.			
Acuerdo General	ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
Principios básicos	GATT	AGCS	ADPIC
Pormenores adicionales	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
Compromisos de acceso a los mercados	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones del trato NMF)	
Solución de diferencias	SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS		
Transparencia	EXÁMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES		

2. Aranceles: más consolidaciones, y cada vez más cerca de cero

La parte más voluminosa de los resultados de la Ronda Uruguay son las 22.500 páginas en las que se enumeran los compromisos de los distintos países sobre determinadas categorías de bienes y servicios. Entre ellos figuran los compromisos de reducir y “consolidar” los derechos de aduana que aplican a las importaciones de mercancías. En algunos casos los aranceles quedan reducidos a cero. También se ha registrado un considerable aumento del número de aranceles “consolidados”, es decir, tipos arancelarios sujetos a compromisos en la OMC y cuya subida resulta difícil.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > listas de concesiones de mercancías

www.wto.org > temas comerciales > servicios > listas de concesiones de servicios

Reducciones arancelarias

Las reducciones arancelarias aceptadas por los países desarrollados se escalonaban en su mayor parte a lo largo de cinco años, a partir del 1° de enero de 1995. Su resultado es una reducción del 40 por ciento de los aranceles aplicados a los productos industriales: de un promedio del 6,3 por ciento al 3,8 por ciento. El valor de los productos industriales importados a los que se concederá franquicia arancelaria en los países desarrollados aumentará del 20 al 44 por ciento.

Además, se reducirá el número de productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados de todas las procedencias sujetas a aranceles superiores al 15 por ciento descenderá del 7 al 5 por ciento. La proporción de las exportaciones de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15 por ciento en los países industrializados disminuirá del 9 al 5 por ciento.

Los resultados de la Ronda Uruguay han sido objeto de mejora. El 26 de marzo de 1997 40 países, que representaban más del 92 por ciento del comercio mundial de productos de tecnología de la información, convinieron en suprimir los derechos de importación y demás cargas aplicables a esos productos para el año 2000 (en unos pocos casos para el año 2005). Como sucede con otros compromisos arancelarios, cada uno de los países participantes aplica sus compromisos igualmente a las exportaciones de todos los Miembros de la OMC (es decir, conforme al trato de la nación más favorecida), incluso a las de miembros que no han contraído compromisos.



¿Cómo se llama este acuerdo?

No existe un acuerdo jurídicamente vinculante en el que se establezcan los objetivos en materia de reducciones arancelarias (por ejemplo, en qué porcentaje habían de reducirse como resultado de la Ronda Uruguay).

En lugar de ello, los distintos países enumeraron sus compromisos en listas anexas al Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Este es el acuerdo jurídicamente vinculante con respecto a la reducción de los tipos arancelarios. Desde entonces se han contraído compromisos adicionales en el marco del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, de 1997.

Más consolidaciones

Los países desarrollados aumentaron el número de importaciones cuyos tipos arancelarios están “consolidados” (o sea, sometidos a compromisos y cuya elevación es difícil) del 78 por ciento de las líneas de productos al 99 por ciento. En el caso de los países en desarrollo, el aumento fue considerable: del 21 al 73 por ciento. Las economías en transición, sometidas antes a sistemas de planificación centralizada, incrementaron sus consolidaciones del 73 al 98 por ciento. Todo ello significa que los mercados ofrecen mucha más seguridad a los comerciantes y a los inversores.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**



“Consolidación” de aranceles

Las listas de acceso a los mercados no son meramente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel algo más elevado que el de los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos.

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso (es decir, aumentar un arancel por encima del tipo consolidado), pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> acceso a los mercados

¿Qué es “distorsión”?

Se trata de una cuestión fundamental. Hay distorsión del comercio cuando los precios son más elevados o más bajos de lo normal y cuando las cantidades producidas, compradas y vendidas son también superiores o inferiores a lo normal, es decir, a los niveles que existirían normalmente en un mercado competitivo.

Por ejemplo, los obstáculos a la importación y las subvenciones internas pueden elevar los precios de las cosechas en el mercado interno de un país. Los precios más altos pueden alentar un exceso de producción y, si el excedente ha de venderse en los mercados mundiales, donde los precios son inferiores, habrá que pagar subvenciones a la exportación. Como consecuencia, puede ocurrir que los países que otorguen subvenciones produzcan y exporten considerablemente más de lo que producirían y exportarían normalmente.

Los gobiernos suelen dar tres razones para explicar el apoyo y la protección que conceden a sus agricultores, aunque ello produzca distorsiones del comercio de productos agropecuarios:

- asegurar que se producen alimentos suficientes para satisfacer las necesidades del país
- proteger a los agricultores de los efectos de condiciones meteorológicas desfavorables y de las fluctuaciones de los precios mundiales
- preservar a la sociedad rural.

Sin embargo, las políticas, a menudo costosas, han alentado excesos que han provocado guerras de subvenciones a la exportación. Los países que disponen de menos dinero para subvenciones han sufrido las consecuencias. Lo que se debate en las negociaciones es si esos objetivos pueden lograrse sin provocar distorsiones del comercio.

Y la agricultura...

Actualmente todos los aranceles aplicables a los productos agropecuarios están consolidados. La casi totalidad de las restricciones a la importación que no revestían la forma de aranceles, como los contingentes, han sido convertidas en aranceles, proceso denominado “arancelización”. Esto ha hecho que los mercados sean mucho más previsibles en el sector de la agricultura. Anteriormente, más del 30 por ciento de los productos agropecuarios estaban sujetos a contingentes o restricciones a la importación. El primer paso de la “arancelización” fue sustituir esas restricciones por aranceles que representaban aproximadamente el mismo nivel de protección. Después, a lo largo de seis años (1995-2000) esos aranceles se fueron reduciendo gradualmente (en el caso de los países en desarrollo el período de reducción finaliza en 2005). Los compromisos de acceso a los mercados en la esfera de la agricultura eliminan también las prohibiciones de importación aplicadas anteriormente a determinados productos.

Además, las listas incluyen compromisos de los países de reducir la ayuda interna a la agricultura y las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. (*Véase la sección sobre la agricultura.*)

> Véase también el capítulo relativo al **Programa de Doha**

3. Agricultura: mercados más equitativos para los agricultores

Aunque el GATT original se aplicaba al comercio de productos agropecuarios, tenía diversos resquicios. Por ejemplo, permitía que los países utilizaran algunas medidas no arancelarias, como los contingentes de importación, y que concedieran subvenciones. El comercio de productos agropecuarios acabó por estar muy distorsionado, especialmente por la utilización de subvenciones a la exportación que normalmente no se hubieran autorizado para los productos industriales. La Ronda Uruguay produjo el primer acuerdo multilateral dedicado al sector. Fue un primer paso importante hacia el orden, una competencia leal y un sector con menos distorsiones. Su aplicación se extendía a lo largo de un período de seis años, a partir de 1995 (10 años para los países en desarrollo, que aún lo están aplicando). El Acuerdo de la Ronda Uruguay incluía un compromiso de proseguir la reforma por medio de nuevas negociaciones. Estas negociaciones se iniciaron en 2000, según lo prescrito en el Acuerdo sobre la Agricultura.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**



Acuerdo sobre la Agricultura: normas y compromisos nuevos

La finalidad del **Acuerdo sobre la Agricultura** es reformar el comercio del sector y lograr que las políticas estén más orientadas al mercado. Ello aumentaría la previsibilidad y la seguridad, tanto para los países importadores como para los exportadores.

Las normas y compromisos nuevos se aplican a:

- **el acceso a los mercados** — diversas restricciones comerciales que afectan a las importaciones
- **la ayuda interna** — subvenciones y otros programas, incluidos los que elevan o garantizan los precios al productor y los ingresos de los agricultores
- **las subvenciones a la exportación** y otros métodos utilizados para lograr artificialmente que las exportaciones sean competitivas.

El Acuerdo autoriza a los gobiernos a prestar ayuda a sus economías rurales, pero preferiblemente por medio de políticas que ocasionen menos distorsiones del comercio. También permite cierta flexibilidad en la forma de aplicar los compromisos. Los países en desarrollo no tienen que reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma medida que los países desarrollados, y se les concede un plazo adicional para cumplir sus obligaciones. Los países menos adelantados no tienen que hacerlo en absoluto. Existen disposiciones especiales sobre los intereses de los países cuyo abastecimiento de alimentos depende de las importaciones y sobre las preocupaciones de las economías menos adelantadas.

Existen en el Acuerdo disposiciones de “paz” destinadas a reducir la probabilidad de que surjan diferencias o impugnaciones con respecto a las subvenciones agrícolas durante un período de nueve años hasta el final de 2003.



¿Cómo se llama este Acuerdo?

La mayor parte de las disposiciones figuran en el “Acuerdo sobre la Agricultura”. Los compromisos sobre aranceles, contingentes arancelarios, ayuda interna y subvenciones a la exportación se encuentran en las listas anexas al “Protocolo de Marrakech anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994”.

Además: “Decisión [Ministerial] sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios”.

(Véase también: “Modalidades para el establecimiento de compromisos vinculantes específicos en el marco del programa de reforma”, MTN.GNG/MA/W/24.)

Acceso a los mercados: “aranceles únicamente”, por favor

La nueva norma del acceso a los mercados para los productos agropecuarios es “aranceles únicamente”. Antes de la Ronda Uruguay, algunas importaciones de productos agropecuarios estaban limitadas por contingentes y otras medidas no arancelarias. Estas medidas han sido sustituidas por aranceles que representan niveles de protección más o menos equivalentes: si las políticas anteriores significaban que los precios internos eran un 75 por ciento más elevados que los precios mundiales, el nuevo arancel podría ser de aproximadamente el 75 por ciento (esta conversión de los contingentes y otros tipos de medidas en aranceles se denomina “arancelización”).

El conjunto de medidas sobre la arancelización contenía además otras disposiciones. Aseguraba que se pudieran seguir importando las cantidades importadas antes de la entrada en vigor del acuerdo y garantizaba que algunas nuevas cantidades quedaran sujetas a derechos de aduana que no fueran prohibitivos. Esto se logró mediante un sistema de “contingentes arancelarios”, o sea de tipos arancelarios inferiores para determinadas cantidades y tipos más elevados (en algunos casos mucho más elevados) para las cantidades que sobrepasaran el contingente.

Los nuevos compromisos en materia de aranceles y contingentes arancelarios, que abarcaban todos los productos agropecuarios, entraron en vigor en 1995. Los participantes en la Ronda Uruguay convinieron en que los países desarrollados reducirían los

Objetivos numéricos en la esfera de la agricultura

Reducciones acordadas en la Ronda Uruguay respecto de la protección y las subvenciones agrícolas. Sólo las cifras de reducción de las subvenciones a la exportación aparecen en el Acuerdo.

	Países desarrollados 6 años: 1995-2000	Países en desarrollo 10 años: 1995-2004
Aranceles		
reducción media para todos		
los productos agropecuarios	– 36%	– 24%
reducción mínima por producto	– 15%	– 10%
Ayuda interna		
reducciones totales de la MGA en el sector (período de base: 1986-88)	– 20%	– 13%
Exportaciones		
valor de las subvenciones	– 36%	– 24%
cantidades subvencionadas (período de base: 1986-90)	– 21%	– 14%

Los países menos adelantados no tenían que asumir compromisos de reducir los aranceles ni las subvenciones.

El nivel de base de las reducciones arancelarias fue el tipo consolidado antes del 1º de enero de 1995; o, en el caso de los aranceles sin consolidar, el tipo aplicado efectivamente en septiembre de 1986, cuando comenzó la Ronda Uruguay.

Las demás cifras representaban objetivos utilizados para calcular las “listas” de compromisos jurídicamente vinculantes de los países.

aranceles (en el caso de los contingentes arancelarios, los aranceles más elevados aplicados por encima de los contingentes) en un 36 por ciento por término medio, en reducciones iguales repartidas en seis años. Los países en desarrollo harían reducciones del 24 por ciento a lo largo de 10 años. Varios países en desarrollo utilizaron también la posibilidad de ofrecer tipos arancelarios máximos en los casos en que los derechos de aduana no estaban “consolidados” (es decir, sujetos a compromisos en virtud de las normas del GATT) antes de la Ronda Uruguay. Los países menos adelantados no están obligados a reducir sus aranceles. (Las cifras no figuran en realidad en el Acuerdo sobre la Agricultura. Los participantes las utilizaron para preparar sus listas de compromisos. Son los compromisos que figuran en las listas los que son jurídicamente vinculantes.)

En el caso de los productos cuyas restricciones no arancelarias han sido convertidas en aranceles, los gobiernos están autorizados a adoptar medidas especiales de urgencia (“salvaguardias especiales”) a fin de evitar que sus agricultores se vean perjudicados por una rápida bajada de los precios o un notable aumento de las importaciones. Ahora bien, en el Acuerdo se especifica cuándo y cómo se pueden establecer esas medidas de urgencia (por ejemplo, no se pueden aplicar a las importaciones comprendidas en un contingente arancelario).

Durante el período de aplicación (hasta 2000 en el caso de los países desarrollados y hasta 2004 en el de los países en desarrollo) utilizaron las disposiciones de “trato especial” para limitar las importaciones de productos especialmente sensibles (principalmente el arroz) cuatro países, pero con sujeción a condiciones estrictamente definidas, incluida la de acceso mínimo para los proveedores extranjeros. Esos cuatro países eran: el Japón, la República de Corea y Filipinas en lo que se refiere al arroz; e Israel en lo que respecta a la carne de ovino, la leche entera en polvo y determinados quesos. El Japón e Israel han renunciado ya a ese derecho, pero la República de Corea y Filipinas han prorrogado el régimen de trato especial en lo referente al arroz. Un nuevo Miembro, el Taipei Chino, aplicó el trato especial en relación con el arroz durante el primer año de su adhesión, 2002.

Ayuda interna: a veces está permitida y a veces no

La principal crítica contra las políticas que sostienen los precios internos o que subvencionan de alguna otra manera la producción, es que estimulan el exceso de producción.

Esto frena las importaciones o bien da origen a subvenciones a la exportación y a ventas a precios de dumping en los mercados mundiales. En el Acuerdo sobre la Agricultura se distingue entre los programas de ayuda que estimulan directamente la producción y aquellos que se considera no tienen ningún efecto directo.

Las políticas nacionales que tienen efectos en la producción y el comercio se tienen que reducir. Los Miembros de la OMC calcularon la magnitud de la ayuda de este tipo que prestaban anualmente al sector de la agricultura (utilizando una fórmula denominada “Medida Global de la Ayuda Total” o “MGA Total”) tomando como base el período 1986-88. Los países desarrollados acordaron reducir esas cifras en un 20 por ciento a lo largo de seis años, a partir de 1995. Los países en desarrollo convinieron en hacer reducciones del 13 por ciento en 10 años. Los países menos adelantados no estaban obligados a hacer ninguna reducción. (Esta categoría de ayuda interna se denomina a veces “del compartimento ámbar” por referencia al color ámbar de la luz del semáforo que indica “desaceleración”).

Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio se pueden aplicar libremente: están incluidas en el “compartimento verde” (por referencia a la luz “verde” del semáforo). Entre estas medidas figuran los servicios comprendidos en programas gubernamentales de, por ejemplo, investigación, lucha contra enfermedades, servicios de infraestructura y seguridad alimentaria. También se incluyen los pagos directos a los agricultores que no estimulan la producción, como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar a la reestructuración de la agricultura y los pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional.

También están permitidos ciertos pagos directos a los agricultores en casos en que se les exija limitar la producción (que a veces se denominan medidas del “compartimento azul”), algunos programas oficiales de ayuda destinados al fomento del desarrollo agrícola y rural en los países en desarrollo, y otras formas de ayuda en pequeña escala (“*de minimis*”) en comparación con el valor total del producto o de los productos que reciben la ayuda (5 por ciento o menos en el caso de los países desarrollados y 10 por ciento o menos en el caso de los países en desarrollo).

Subvenciones a la exportación: límites al gasto destinado a las subvenciones y a la cantidad de exportaciones subvencionadas

El Acuerdo sobre la Agricultura prohíbe las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios, a menos que las subvenciones se especifiquen en las listas de compromisos de los Miembros. Una vez especificadas en las listas, el Acuerdo exige a los Miembros de la OMC que reduzcan la cantidad de dinero que gastan en subvenciones a la exportación y las cantidades de las exportaciones subvencionadas. Tomando los promedios de 1986-90 como nivel de base, los países desarrollados convinieron en reducir el valor de las subvenciones a la exportación en un 36 por ciento durante un período de seis años a partir de 1995 (un 24 por ciento a lo largo de 10 años en el caso de los países en desarrollo). Los países desarrollados convinieron también en reducir las cantidades de exportaciones subvencionadas en un 21 por ciento durante esos seis años (un 14 por ciento durante 10 años en el caso de los países en desarrollo). Los países menos adelantados no estaban obligados a hacer ninguna reducción.

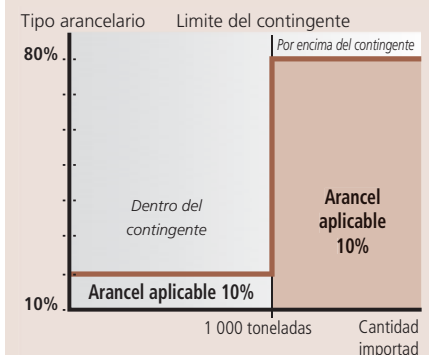
Durante el período de aplicación los países en desarrollo están autorizados, en determinadas condiciones, a utilizar subvenciones para reducir los costes de comercialización y de transporte de las exportaciones.

Los países menos adelantados y los que dependen de la importación de alimentos

En virtud del Acuerdo sobre la Agricultura, los Miembros de la OMC tienen que reducir sus exportaciones subvencionadas, pero algunos países importadores dependen de los suministros de alimentos subvencionados baratos procedentes de los principales países industrializados. Entre ellos figuran algunos de los países más pobres y, aunque sus sectores agrícolas puedan recibir un impulso por el aumento de los precios causado por la reducción de las subvenciones a la exportación, es posible que necesiten ayuda temporalmente para realizar los ajustes necesarios para hacer frente al aumento de los

Un contingente arancelario

Un contingente arancelario puede tener este aspecto



A las importaciones que entran en el marco del contingente arancelario (hasta 1.000 toneladas) se les aplica en general un arancel del 10 por ciento. A las que entran fuera del contingente se les aplica un 80 por ciento. En virtud del acuerdo de la Ronda Uruguay, las 1.000 toneladas se basarían en las importaciones reales efectuadas en el período de base o en una fórmula convenida de “acceso mínimo”.

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > agricultura

¿Las normas internacionales de quién?

En un anexo del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se citan los siguientes nombres:

- Comisión del Codex Alimentarius FAO/OMS: para los alimentos
- la organización internacional para la salud animal (Oficina Internacional de Epizootias): para la sanidad animal
- la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO: para la preservación de los vegetales.

Los gobiernos pueden añadir otras organizaciones o acuerdos internacionales en los que puedan participar todos los Miembros de la OMC.

Cuando los miembros aplican estas normas, es poco probable que sean objeto de una impugnación jurídica en el marco de una diferencia sustanciada en la OMC.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> mercancías > medidas sanitarias y fitosanitarias

precios de las importaciones, y finalmente para exportar. En una decisión ministerial especial se establecen objetivos y ciertas medidas para el suministro de ayuda alimentaria y ayuda para el desarrollo agrícola. La decisión se refiere también a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para financiar importaciones comerciales de alimentos.



4. Normas y seguridad

El artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general. Ambos intentan determinar los medios de satisfacer la necesidad de aplicar normas y, al mismo tiempo, evitar el proteccionismo encubierto. Estas cuestiones están adquiriendo más importancia a medida que se van suprimiendo los obstáculos arancelarios — hay quienes comparan esto a las rocas que aparecen en el mar cuando se retira la marea —. En ambos casos, si un país aplica normas internacionales, es menos probable que sea impugnado jurídicamente que si establece sus propias normas.

Productos alimenticios y productos animales y vegetales:

¿hasta dónde es segura la seguridad?

Problema: ¿Cómo se puede asegurar que los consumidores de un país reciben alimentos cuyo consumo es inocuo — “inocuo” según las normas que cada país considera adecuadas? Y al mismo tiempo, ¿cómo se puede asegurar que los reglamentos estrictos en materia de salud y seguridad no se utilizan como excusa para proteger a los productores nacionales?

En un acuerdo destinado especialmente a las normas sobre inocuidad de los alimentos, sanidad de los animales y preservación de los vegetales el **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias** se establecen las normas fundamentales.

El Acuerdo autoriza a los países a establecer sus propias normas. Sin embargo, también se estipula que las reglamentaciones se deben basar en principios científicos. Sólo se deben aplicar en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Además, no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Se alienta a los países Miembros a que utilicen las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando existan. Si lo hacen, es poco probable que sean impugnados jurídicamente en el marco de una diferencia sustanciada en la OMC. No obstante, los Miembros pueden aplicar normas más rigurosas si existe una justificación científica. También pueden establecer normas más rigurosas que se basen en una evaluación apropiada de los riesgos, siempre que el criterio sea coherente y no arbitrario. Y pueden aplicar en cierta medida el “principio de precaución”, un enfoque en el que se da la máxima prioridad a la seguridad frente a la incertidumbre científica. En el párrafo 7 del artículo 5 del Acuerdo MSF se autoriza la adopción temporal de medidas “precautorias”.

El Acuerdo autoriza asimismo a los países a utilizar normas y métodos diferentes para la inspección de los productos. Siendo así, ¿cómo puede un país exportador estar seguro de que las prácticas que aplica a sus productos son aceptables en un país importador? Si un país exportador puede demostrar que las medidas que aplica a sus exportaciones logran el mismo nivel de protección sanitaria que las del país importador, se espera que el país importador acepte las normas y métodos del país exportador.

El Acuerdo contiene disposiciones en materia de procedimientos de control, inspección y aprobación. Los gobiernos deben publicar avisos previos de los reglamentos sanitarios y fitosanitarios nuevos o de las modificaciones de los ya existentes, y establecer un ser-

vicio encargado de facilitar información. El Acuerdo complementa el relativo a los obstáculos técnicos al comercio.

Reglamentos técnicos y normas

Los reglamentos técnicos y las normas industriales son importantes, pero varían de un país a otro. Tener demasiadas normas diferentes hace la vida difícil a los productores y los exportadores. Las normas pueden convertirse en obstáculos para el comercio. Sin embargo, también son necesarias por una diversidad de razones, desde la protección ambiental, pasando por la seguridad personal y la seguridad nacional, hasta la información al consumidor. Y pueden ayudar al comercio. Por lo tanto, se plantea una vez más la misma pregunta básica : ¿cómo asegurar que las normas sean realmente útiles, y no arbitrarias o una excusa para el proteccionismo?

El **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)** trata de lograr que los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no creen obstáculos innecesarios.

Sin embargo, en el Acuerdo se reconoce también el derecho de los países a adoptar las normas que consideren apropiadas; por ejemplo, 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 en defensa de otros intereses de los consumidores. Por otra parte, no se impide a los Miembros adoptar las medidas necesarias para hacer cumplir sus normas. Pero existe un marco de principios que aportan contrapeso. Una miríada de reglamentos puede ser una pesadilla para los fabricantes y exportadores. La vida sería más fácil si los gobiernos aplicaran normas internacionales, y el Acuerdo los alienta a que así lo hagan. De cualquier modo, sean cuales fueren los reglamentos que utilicen, no han de ser discriminatorios.

El Acuerdo también contiene un código de buena conducta por el que se rigen los órganos gubernamentales, no gubernamentales o industriales para la preparación, adopción y aplicación de normas voluntarias. Son más de 200 los órganos de normalización que aplican el código.

El Acuerdo estipula que los procedimientos utilizados para decidir si un producto está en conformidad con las normas pertinentes tienen que ser justos y equitativos. Se desaconseja la utilización de métodos que den a los bienes de producción nacional una ventaja injusta. El Acuerdo fomenta también el reconocimiento mutuo entre los países de los procedimientos de evaluación de la conformidad. Sin ese reconocimiento, tal vez habría que duplicar las pruebas de las mercancías, llevándolas a cabo primero en el país exportador y luego en el país importador.

Los fabricantes y los exportadores necesitan saber cuáles son las normas que se aplican en sus posibles mercados. Para contribuir a que esa información se facilite de manera conveniente, se exige a todos los gobiernos Miembros de la OMC que establezcan servicios nacionales de información y se mantengan mutuamente informados por conducto de la OMC — alrededor de 900 reglamentos nuevos o modificados se notifican cada año. El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio es el principal centro de intercambio de información para los Miembros y también el foro principal para el examen de las inquietudes relacionadas con los reglamentos y su aplicación.

5. Textiles: vuelta al sistema central

Al igual que la agricultura, la cuestión de los textiles era una de las más tenazmente controvertidas en la OMC, como lo fue también en el anterior sistema del GATT. Ahora ha experimentando un cambio fundamental, con arreglo a un calendario convenido en la Ronda Uruguay que se extiende a lo largo de 10 años. Al cabo de un proceso gradual, ha quedado eliminado el sistema de contingentes de importación que había prevalecido en el comercio desde principios del decenio de 1960.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > obstáculos técnicos al comercio



Cuatro etapas a lo largo de 10 años

Calendario para la liberalización de los productos textiles y prendas de vestir de los contingentes de importación (y su vuelta a las normas del GATT) y ritmo de crecimiento de los contingentes subsistentes.

El ejemplo se basa en el coeficiente de crecimiento anual del 6 por ciento comúnmente utilizado en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras. En la práctica, los coeficientes utilizados variaban de un producto a otro.

Etapas	Porcentaje de productos que han de integrarse en el GATT (con inclusión, en su caso, de la eliminación de contingentes)	Ritmo de liberalización de los contingentes subsistentes si el coeficiente de 1994 fuera del 6%
Etapas 1: 1° de enero de 1995 (hasta el 31 de diciembre de 1997)	16% (mínimo, tomando como base las importaciones de 1990)	6,96% anual
Etapas 2: 1° de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre de 2001)	17%	8,7% anual
Etapas 3: 1° de enero de 2002 (hasta el 31 de diciembre de 2004)	18%	11,05% anual
Etapas 4: 1° de enero de 2005 Plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	49% (máximo)	No quedan contingentes

La fórmula real de incremento de las importaciones sujetas a contingentes es la siguiente: en la primera etapa, 0,16 por coeficiente de crecimiento anterior a 1995; en la segunda etapa, 0,25 por coeficiente de crecimiento en la primera etapa; y en la tercera etapa, 0,27 por coeficiente de crecimiento en la segunda etapa.

Desde 1974 hasta el final de la Ronda Uruguay el comercio de textiles se rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF), que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por los que se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de esas importaciones representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales.

La característica más destacada eran los contingentes, que estaban en conflicto con la preferencia general del GATT por los aranceles aduaneros en vez de las restricciones cuantitativas. Había también excepciones del principio del GATT de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales, ya que se especificaban las cantidades que el país importador aceptaría de los distintos países exportadores.

A partir de 1995, el Acuerdo Multifibras quedó sustituido por el **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)**, de la OMC. Para el 1° de enero de 2005 el sector estaba plenamente integrado en las disposiciones normales del GATT. En particular, se había puesto término a los contingentes y los países importadores ya no podían discriminar entre los exportadores. El propio Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido ha dejado de existir: es el único Acuerdo de la OMC que preveía su propia destrucción.

Integración: aplicación gradual de las normas del GATT a los productos

Los productos textiles y las prendas de vestir han quedado de nuevo sujetos a las normas del GATT tras cumplirse un plazo de 10 años. Este proceso ha tenido lugar gradualmente, en cuatro etapas, con el fin de dar tiempo tanto a los importadores como a los exportadores para ajustarse a la nueva situación. Algunos de esos productos estaban anteriormente sujetos a contingentes. Los contingentes en vigor el 31 de diciembre de 1994 se transfirieron al nuevo Acuerdo. En el caso de los productos que estaban sujetos a contingentes, el resultado de la integración en el GATT fue la eliminación de esos contingentes.

En el Acuerdo se establecía el porcentaje de productos que habían de quedar sujetos a las normas del GATT en cada etapa. Si alguno de ellos estaba sujeto a contingentes, debían suprimirse al mismo tiempo. Los porcentajes se aplicaban con respecto a los niveles de comercio de textiles y vestido del país importador en 1990. En el Acuerdo se disponía también que las cantidades cuya importación se permitía en el marco de contingentes debían crecer anualmente y que el coeficiente de crecimiento debía aumentar en cada etapa. El ritmo de expansión se establecía con arreglo a una fórmula basada en el coeficiente de crecimiento que existía en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras. (Véase el cuadro.)

Los productos sometidos a las normas del GATT en cada una de las tres primeras etapas debían abarcar productos de cada uno de los cuatro principales tipos de textiles y prendas de vestir: “tops” e hilados; tejidos; artículos textiles confeccionados; y prendas de vestir. Cualesquiera otras restricciones distintas de las amparadas por el Acuerdo Multifibras que no estuvieran en conformidad con los Acuerdos de la OMC debían ponerse en conformidad con dichos Acuerdos para 1996 o suprimirse gradualmente para el año 2005.

Si hubieran surgido nuevos casos de perjuicio a la rama de producción nacional durante el período de transición, el Acuerdo autoriza la imposición temporal de restricciones adicionales en condiciones estrictas. Estas “salvaguardias de transición” no eran iguales a las medidas de salvaguardia normalmente autorizadas en el marco del GATT, ya que podían aplicarse a las importaciones procedentes de países exportadores específicos. Ahora bien, el país importador había de demostrar que su rama de producción nacional estaba sufriendo un perjuicio grave o estaba bajo la amenaza de un perjuicio grave. Debía demostrar asimismo que el perjuicio tenía dos causas: el aumento de las importaciones del producto de que se tratara de todas las procedencias y un incremento brusco y sustancial de las importaciones procedentes del país exportador específico en cuestión. La restricción de salvaguardia podía aplicarse por mutuo acuerdo, tras la celebración de consultas, o de manera unilateral. Estaba sujeta a examen por parte del Órgano de Supervisión de los Textiles.

En todo sistema en el que se establezcan contingentes para los distintos países exportadores, los exportadores podrían tratar de eludir los contingentes enviando los productos a través de terceros países o haciendo declaraciones falsas sobre el país de origen de los productos. El Acuerdo contenía disposiciones para hacer frente a estos casos.

En el Acuerdo se preveía la concesión de un trato especial a determinadas categorías de países: por ejemplo, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países menos adelantados.

Supervisaba la aplicación del Acuerdo el **Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)**, que consta de un presidente y 10 miembros que desempeñaban sus funciones a título personal. El OST vigilaba las medidas adoptadas al amparo del Acuerdo para comprobar su conformidad y rendía informe al Consejo del Comercio de Mercancías, que examinaba el funcionamiento del Acuerdo antes de cada nueva etapa del proceso de integración. El OST se ocupaba también de las diferencias que surgían en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. Si no quedaban resueltas, podían someterse al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Cuando expiró el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido el 1º de enero de 2005 dejó también de existir el Órgano de Supervisión de los Textiles.

6. Servicios: normas encaminadas al crecimiento y la inversión

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. Negociado en la Ronda Uruguay, se elaboró en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios durante los 30 últimos años y al mayor potencial de comercialización de los servicios como consecuencia de la revolución de las comunicaciones.

El sector de los servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa dos tercios de la producción mundial, un tercio del empleo mundial y cerca del 20 por ciento del comercio mundial.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > textiles

Principios básicos

- El AGCS abarca todos los servicios
- Se aplica el trato de la nación más favorecida a todos los servicios, excepto en el caso de las exenciones temporales inicialmente establecidas
- Se aplica trato nacional en las esferas en que se hayan contraído compromisos
- Transparencia de las reglamentaciones; servicios de información
- Las reglamentaciones han de ser objetivas y razonables
- Pagos internacionales: normalmente sin restricciones
- Compromisos de los distintos países: negociados y consolidados
- Liberalización progresiva: mediante nuevas negociaciones

Cuando en la primera mitad del decenio de 1980 se lanzó la idea de incorporar normas sobre los servicios en el sistema multilateral de comercio, una serie de países se mostraron escépticos e incluso opuestos. Creían que un acuerdo de ese tipo podría reducir la capacidad de los gobiernos para tratar de lograr objetivos de la política nacional, y restringir sus facultades de reglamentación. Sin embargo, el Acuerdo que se elaboró permite un alto grado de flexibilidad, tanto en el marco de las normas como también en lo que se refiere a los compromisos de acceso a los mercados.

Explicación sobre el AGCS

El **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** consta de tres elementos: el texto principal, que contiene obligaciones y disciplinas generales; los Anexos, que tratan de normas aplicables a determinados sectores; y los compromisos específicos contraídos por los distintos países de otorgar acceso a sus mercados, en los que se incluye la oportuna indicación cuando los países no aplican temporalmente el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).

Obligaciones y disciplinas generales

Ámbito de aplicación El Acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional: por ejemplo, los servicios bancarios, las telecomunicaciones, el turismo, los servicios profesionales, etc. En él se definen cuatro medios (o “modos”) de suministro de servicios:

- servicios suministrados de un país a otro (por ejemplo, conferencias telefónicas internacionales), modo denominado oficialmente “**suministro transfronterizo**” (en la jerga de la OMC, el “modo 1”)
- consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente “**consumo en el extranjero**” (“modo 2”)
- empresas extranjeras que establecen filiales o sucursales para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, bancos extranjeros que se establecen en un país para realizar operaciones en él), oficialmente “**presencia comercial**” (“modo 3”)
- particulares que se desplacen de su país para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, modelos o consultores), oficialmente “**presencia de personas físicas**” (“modo 4”)



Trato de la nación más favorecida (NMF) Si se favorece a uno, se favorece a todos. El trato NMF significa dispensar igual trato a todos los interlocutores comerciales, sobre la base del principio de no discriminación. En virtud del AGCS, si un país permite la competencia extranjera en un sector deberán darse iguales oportunidades en ese sector a los proveedores de servicios de todos los demás Miembros de la OMC. (Esto es aplicable aun cuando ese país no haya contraído compromiso específico alguno de otorgar a las empresas extranjeras acceso a sus mercados en el marco de la OMC.)

El principio NMF es aplicable a todos los servicios, pero se han permitido algunas excepciones temporales especiales. Cuando entró en vigor el AGCS había una serie de países que habían firmado ya con sus interlocutores comerciales acuerdos preferenciales en la esfera de los servicios, bilateralmente o en pequeños grupos. Los Miembros de la OMC estimaron que era necesario mantener temporalmente esas preferencias. Se otorgaron asimismo el derecho a seguir dispensando un trato más favorable a determinados países en determinadas actividades de servicios mediante la enumeración de “exenciones del trato NMF” junto con sus compromisos iniciales. Con el fin de proteger el principio NMF general, las exenciones únicamente podían hacerse una vez; no puede añadirse nada a las listas. Actualmente esas exenciones están en curso de examen, según lo prescrito, y su duración no será normalmente superior a 10 años.

Compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional Los compromisos de los distintos países de abrir sus mercados en sectores específicos — y el grado en que

se abrirán — son resultado de negociaciones. Los compromisos se consignan en “listas”, en las que se enumeran los sectores objeto de apertura y se indica el grado de acceso a los mercados que se otorga en esos sectores (por ejemplo, si existen restricciones a la propiedad extranjera) y las limitaciones que puedan ponerse al trato nacional (si no se otorgan a las empresas extranjeras derechos de los que gozan las empresas nacionales). Por ejemplo, si un gobierno se compromete a permitir que los bancos extranjeros realicen operaciones en su mercado interno, contrae un **compromiso de acceso a los mercados**. Si limita el número de licencias que otorgará, pone una **limitación al acceso a los mercados**. Y si dice también que los bancos extranjeros sólo podrán abrir una sucursal, en tanto que los bancos nacionales están autorizados a tener numerosas sucursales, ello constituye una **excepción al principio de trato nacional**.

Esos compromisos claramente definidos están “consolidados”: al igual que los aranceles consolidados en el caso del comercio de mercancías, únicamente pueden modificarse tras celebrar negociaciones con los países afectados. Como la “desconsolidación” es difícil, para los exportadores e importadores extranjeros de servicios y para los inversores extranjeros en el sector los compromisos constituyen condiciones prácticamente garantizadas para realizar sus actividades.

Los servicios gubernamentales están excluidos explícitamente del Acuerdo y no hay nada en él que obligue a un gobierno a privatizar las industrias de servicios. De hecho, la palabra “privatizar” no aparece siquiera en el AGCS. Tampoco proscribe los monopolios estatales ni los privados.

Esa exclusión constituye un compromiso explícito de los gobiernos de la OMC de permitir servicios financiados con fondos públicos en esferas fundamentales bajo su responsabilidad. Los servicios gubernamentales se definen en el Acuerdo como servicios no suministrados en condiciones comerciales ni en competencia con otros proveedores. Esos servicios no están sujetos a las disciplinas del AGCS, no quedan abarcados por las negociaciones, ni se les aplican los compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional (igual trato para las empresas extranjeras y nacionales).

El enfoque del establecimiento de compromisos adoptado en el AGCS significa que los Miembros no están obligados a contraer compromisos en todo el universo de los sectores de servicios. Puede ocurrir que un gobierno quiera contraer un compromiso sobre el nivel de competencia extranjera en un determinado sector por considerar que ese sector representa una función gubernamental fundamental o por cualquier otro motivo. En este caso las obligaciones de ese gobierno son mínimas, por ejemplo transparencia en la reglamentación del sector y no discriminación entre los proveedores extranjeros.

Transparencia En el AGCS se dispone que los gobiernos deben publicar todas las leyes y reglamentos pertinentes, y establecer servicios de información, que las empresas y los gobiernos extranjeros podrán utilizar después para obtener información sobre la reglamentación de cualquier sector de servicios. Deben asimismo notificar a la OMC las modificaciones que puedan introducir en las reglamentaciones aplicables a los servicios objeto de compromisos específicos.

Reglamentaciones: objetivas y razonables Como las reglamentaciones nacionales son el principal medio de ejercer influencia o control sobre el comercio de servicios, en el Acuerdo se dispone que los gobiernos deben reglamentar los servicios de manera razonable, objetiva e imparcial. Cuando un gobierno adopte una decisión administrativa que afecte a un servicio, deberá también prever un instrumento imparcial de revisión de esa decisión (por ejemplo, un tribunal).

El AGCS no exige la desreglamentación de ningún servicio. Los compromisos de liberalización no afectan al derecho de los gobiernos de establecer niveles de calidad, seguridad o precio, o de promulgar reglamentaciones encaminadas al logro de cualquier otro objetivo de política que consideren oportuno. Por ejemplo, un compromiso de trato nacional sólo significa que se aplicarán a los proveedores extranjeros las mismas reglamentaciones que se apliquen a los nacionales. Los gobiernos conservan, naturalmente,

su derecho de establecer prescripciones en materia de títulos de aptitud con respecto a los médicos o los abogados y de prescribir normas encaminadas a la protección de la salud y la seguridad de los consumidores.

Reconocimiento Cuando dos (o más) gobiernos tengan acuerdos de reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud (por ejemplo, certificación de los proveedores de servicios o concesión de licencias a dichos proveedores), el AGCS dispone que debe darse también a los demás Miembros la oportunidad de negociar convenios comparables. El reconocimiento de los títulos de aptitud de otros países no debe ser discriminatorio ni debe constituir un proteccionismo encubierto. Esos acuerdos de reconocimiento han de notificarse a la OMC.

Pagos y transferencias internacionales Una vez que un gobierno haya contraído un compromiso de abrir un sector de servicios a la competencia extranjera, no debe normalmente restringir las transferencias monetarias a otro país en concepto de pago por servicios suministrados (“transacciones corrientes”) en ese sector. La única excepción es cuando existan dificultades de balanza de pagos, e incluso en ese caso las restricciones deben ser temporales y estar sujetas a ciertos límites y condiciones.

Liberalización progresiva La Ronda Uruguay no fue sino el principio. En el AGCS se dispone la celebración de nuevas negociaciones, que se iniciaron a principios de 2000 y forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo. El objetivo es hacer avanzar el proceso de liberalización aumentando el nivel de los compromisos consignados en las listas.

Los anexos: no todos los servicios son lo mismo

El comercio internacional de mercancías es una idea relativamente fácil de captar: un producto se transporta de un país a otro. El comercio de servicios presenta una diversidad mucho mayor. Las compañías telefónicas, los bancos, las compañías aéreas y las empresas de contabilidad prestan sus servicios de manera completamente diferentes. En los anexos del AGCS se refleja en parte esa diversidad.

Movimiento de personas físicas Este Anexo trata de la celebración de negociaciones sobre los derechos de las personas físicas de permanecer temporalmente en un país con el fin de suministrar un servicio. Se especifica que el Acuerdo no es aplicable a las personas que traten de obtener un empleo permanente ni a las condiciones de obtención de la nacionalidad o de residencia o empleo con carácter permanente.

Servicios financieros La inestabilidad del sistema bancario afecta a toda la economía. El Anexo sobre servicios financieros da a los gobiernos una gran libertad para adoptar medidas cautelares, por ejemplo para la protección de los inversores, depositantes o tenedores de pólizas de seguros, y para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. El Anexo excluye asimismo del ámbito del acuerdo los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales en el sector financiero, por ejemplo los servicios de los bancos centrales.

Telecomunicaciones El sector de las telecomunicaciones tiene una doble función: es un sector independiente de actividad económica; y es un medio fundamental de realización de otras actividades económicas (por ejemplo, las transferencias monetarias electrónicas). En el Anexo se dispone que los gobiernos deben velar por que los proveedores extranjeros de servicios tengan acceso a las redes de telecomunicaciones públicas, sin discriminaciones.

Servicios de transporte aéreo En virtud de este Anexo, se excluyen del ámbito de aplicación del AGCS los derechos de tráfico y las actividades directamente relacionadas con ellos, que son objeto de acuerdos bilaterales. No obstante, en el Anexo se establece que el AGCS será aplicable a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, a la comercialización de los servicios de transporte aéreo y a los servicios de sistemas de reserva informatizados. Los Miembros están examinando actualmente el Anexo.

Labor en curso

En el AGCS se establece un intenso programa de trabajo que abarca una amplia gama de temas. Con respecto a algunos de ellos los trabajos empezaron en 1995, según lo prescrito, poco después de la entrada en vigor del AGCS en enero de ese año. Las negociaciones encaminadas a una mayor liberalización del comercio internacional de servicios se iniciaron en 2000, junto con otros trabajos que entrañaban estudio y examen.

Negociaciones (artículo 19) Las negociaciones encaminadas a una mayor liberalización del comercio internacional de servicios se iniciaron a principios de 2000, según lo prescrito en el AGCS (artículo 19).

La primera etapa de las negociaciones terminó satisfactoriamente en marzo de 2001, al acordar los Miembros las directrices y procedimientos para las negociaciones, elemento fundamental del mandato de negociación. Al acordar esas directrices, los Miembros establecieron los objetivos, el ámbito y el método de las negociaciones de manera clara y equilibrada.

Los Miembros hicieron asimismo suyos de manera clara algunos de los principios fundamentales del AGCS: el derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios, y establecer nuevas reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos de su política nacional; su derecho a especificar qué sectores de servicios desean abrir a los proveedores extranjeros y en qué condiciones; y el principio general de flexibilidad para los países en desarrollo y los países menos adelantados. Las directrices, por tanto, reflejan una gran sensibilidad a las preocupaciones de política general en relación con sectores importantes, como la atención de la salud, la enseñanza pública y las cuestiones culturales, a la vez que subrayan la importancia de la liberalización en general y de que los proveedores extranjeros de servicios tengan un acceso efectivo a los mercados.

En la Declaración Ministerial de Doha (2001) se incorporan esas negociaciones al “todo único” del Programa de Doha para el Desarrollo. Desde julio de 2002 se han venido manteniendo negociaciones bilaterales sobre el acceso a los mercados.

Labor sobre las normas del AGCS (artículos 10, 13 y 15) En 1995 se iniciaron negociaciones, que prosiguen, sobre el desarrollo de posibles disciplinas aún no incluidas en el AGCS: normas sobre medidas de salvaguardia urgentes, contratación pública y subvenciones. Hasta ahora la labor se ha centrado en las salvaguardias, que son limitaciones temporales del acceso a los mercados para hacer frente a la desorganización de los mercados; las negociaciones tienen por objeto establecer procedimientos y disciplinas con respecto a su aplicación por parte de los gobiernos. Se han incumplido varios plazos. El objetivo actual es que los resultados entren en vigor al mismo tiempo que los de las negociaciones en curso sobre los servicios.

Labor sobre las reglamentaciones nacionales (párrafo 4 del artículo 4) En 1995 se inició la labor de establecer disciplinas con respecto a las reglamentaciones nacionales, es decir, las prescripciones que han de cumplir los proveedores extranjeros de servicios para poder realizar operaciones en un mercado. La atención se centra en las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias. Para diciembre de 1998 los Miembros habían acordado disciplinas sobre las reglamentaciones nacionales en la esfera del sector de la contabilidad. Desde entonces, han tratado de elaborar disciplinas generales para todos los servicios profesionales y, en caso necesario, disciplinas sectoriales adicionales. Todas las disciplinas convenidas se integrarán en el AGCS y serán jurídicamente vinculantes una vez concluidas las actuales negociaciones sobre los servicios.

Exenciones del trato NMF (Anexo sobre el artículo 2) La labor sobre este tema se inició en 2000. Cuando entró en vigor el AGCS, en 1995, se dio a los Miembros la oportunidad de establecer, por una sola vez, una exención del principio NMF de no discriminación entre sus interlocutores comerciales. La medida objeto de exención se des-



cribe en la lista de exenciones del trato NMF del Miembro de que se trate, con indicación del Miembro al que se aplica el trato más favorable y la duración de la exención. En principio, esas exenciones no deben durar más de 10 años. Según se prescribe en el AGCS, todas esas exenciones están siendo actualmente objeto de examen para determinar si subsisten las condiciones que motivaron su necesidad. En cualquier caso, forman parte de las actuales negociaciones sobre los servicios.

Tener en cuenta la liberalización “autónoma” (artículo 19) Los países que han adoptado medidas de liberalización por iniciativa propia desde las últimas negociaciones multilaterales quieren que se tengan en cuenta cuando negocien el acceso a los mercados en la esfera de los servicios. En las directrices y procedimientos que los Miembros convinieron en marzo de 2001 para las negociaciones en el marco del AGCS se pide asimismo el establecimiento de criterios para tener en cuenta esa liberalización “autónoma” o unilateral. Dichos criterios fueron acordados el 6 de marzo de 2003.

Trato especial para los países menos adelantados (artículo 19) En el AGCS se prescribe que los Miembros establezcan el modo de dar trato especial a los países menos adelantados durante las negociaciones. (Esas “modalidades” abarcan tanto el alcance del trato especial como los métodos aplicables.) Los países menos adelantados iniciaron los debates en marzo de 2002. Como consecuencia de los debates mantenidos después, los Miembros de la OMC acordaron las modalidades el 3 de septiembre de 2003.

Evaluación del comercio de servicios (artículo 19) La labor preparatoria sobre este tema comenzó a principios de 1999. En el AGCS se prescribe que los Miembros realicen una evaluación del comercio de servicios, con inclusión del objetivo del Acuerdo de aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios. En las directrices de negociación se reitera esa prescripción y se exige que las negociaciones se ajusten a la evaluación. Los Miembros reconocen en general que la escasez de información estadística y otros problemas metodológicos hacen que sea imposible realizar una evaluación basada en datos completos. No obstante, prosiguen sus deliberaciones, con ayuda de varios documentos elaborados por la Secretaría.

Servicios de transporte aéreo Actualmente, la mayor parte del sector del transporte aéreo — los derechos de tráfico y los servicios directamente relacionados con ellos — está excluida del ámbito de aplicación del AGCS. No obstante, en el AGCS se prescribe que los Miembros realicen un examen de esa situación. La finalidad del examen, que se inició a principios de 2000, es decidir si el Acuerdo debe abarcar servicios de transporte aéreo adicionales. El examen podría convertirse en una negociación propiamente dicha que se tradujera en una modificación del propio AGCS consistente en la inclusión de nuevos servicios en su ámbito de aplicación y la adición de compromisos específicos sobre esos nuevos servicios en las listas nacionales.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:



www.wto.org > temas comerciales > servicios

7. Propiedad intelectual: protección y observancia

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC, negociado en la Ronda Uruguay (1986-94), incorporó por primera vez normas sobre la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio.

Orígenes: el sistema de comercio basado en normas

Las ideas y los conocimientos constituyen una parte cada vez más importante del comercio. La mayor parte del valor de los medicamentos y otros productos nuevos de alta tecnología reside en la cantidad de invención, innovación, investigación, diseño y pruebas que requieren. Las películas, las grabaciones musicales, los libros, los programas de ordenador y los servicios en línea se compran y venden por la información y la creatividad que contienen, no por los materiales de plástico, metal o papel utilizados en su elaboración. Muchos productos que solían ser objeto de comercio como productos de baja tecnología contienen actualmente una mayor proporción de invención y diseño en su valor: por ejemplo, las prendas de vestir de marca o las obtenciones vegetales.

Se puede otorgar a los creadores el derecho de impedir que otros utilicen sus invenciones, diseños o demás creaciones y de valerse de ese derecho para negociar la percepción de un pago por permitir esa utilización. Son los “derechos de propiedad intelectual”. Revisten una serie de formas: por ejemplo, los libros, las pinturas y las películas quedan protegidos por el derecho de autor; las invenciones pueden patentarse; los nombres comerciales y los logotipos de productos pueden registrarse como marcas de fábrica o de comercio; y así sucesivamente. Los gobiernos y los parlamentos han conferido a los creadores esos derechos como incentivo para generar ideas que beneficien a la sociedad en su conjunto.

El grado de protección y observancia de esos derechos variaba considerablemente en los distintos países del mundo y, a medida que la propiedad intelectual fue adquiriendo mayor importancia en el comercio, esas diferencias se convirtieron en una fuente de tensiones en las relaciones económicas internacionales. Así pues, se consideró que la manera de que hubiera más orden y previsibilidad y se pudieran resolver más sistemáticamente las diferencias era establecer nuevas normas comerciales internacionalmente convenidas en la esfera de los derechos de propiedad intelectual.

La Ronda Uruguay lo consiguió. El Acuerdo de la OMC sobre los ADPIC constituye un intento de reducir las diferencias en la manera de proteger esos derechos en los distintos países del mundo y de someterlos a normas internacionales comunes. En él se establecen niveles mínimos de protección que cada gobierno ha de otorgar a la propiedad intelectual de los demás Miembros de la OMC. Al hacerlo, establece un equilibrio entre los beneficios a largo plazo y los posibles costos a corto plazo resultantes para la sociedad. Los beneficios a largo plazo para la sociedad se producen cuando la protección de la propiedad intelectual fomenta la creación y la invención, especialmente cuando expira el período de protección y las creaciones e invenciones pasan a ser del dominio público. Los gobiernos están autorizados a reducir los costos a corto plazo que puedan producirse mediante diversas excepciones, por ejemplo hacer frente a los problemas relativos a la salud pública. Y actualmente, cuando surgen diferencias comerciales con respecto a derechos de propiedad intelectual, puede recurrirse al sistema de solución de diferencias de la OMC.

El Acuerdo abarca cinco amplias cuestiones:

- cómo deben aplicarse los **principios** básicos del sistema de comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual
- cómo prestar **protección** adecuada a los derechos de propiedad intelectual
- cómo deben los países **hacer respetar** adecuadamente esos derechos en sus territorios

Tipos de propiedad intelectual

Esferas abarcadas por el Acuerdo sobre los ADPIC

- Derecho de autor y derechos conexos
- Marcas de fábrica o de comercio, incluidas las marcas de servicios
- Indicaciones geográficas
- Dibujos y modelos industriales
- Patentes
- Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados
- Información no divulgada, incluidos los secretos comerciales

¿Dónde está la diferencia?

Los derechos de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, etc. se aplican a diferentes tipos de creaciones o invenciones y reciben también un trato diferente.

Las patentes, los dibujos y modelos industriales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados, las indicaciones geográficas y las marcas de fábrica o de comercio tienen que estar registradas para recibir protección. El registro incluye una descripción de lo que es objeto de protección — invención, dibujo o modelo, nombre comercial, logotipo, etc. — y esa descripción constituye información pública.

La protección del derecho de autor y de los secretos comerciales es automática, con arreglo a condiciones específicas. No tienen que ser objeto de registro, por lo que no hace falta revelar, por ejemplo, cómo se han elaborado los programas de ordenador protegidos por derecho de autor.

También pueden diferir otras condiciones, por ejemplo la duración de cada tipo de protección.

- cómo **resolver las diferencias** en materia de propiedad intelectual entre Miembros de la OMC
- **disposiciones transitorias especiales** durante el período de establecimiento del nuevo sistema.

Principios básicos: trato nacional, trato NMF y protección equilibrada

Al igual que en el GATT y en el AGCS, el punto de partida del Acuerdo sobre la propiedad intelectual son los principios básicos y, al igual también que en los otros dos Acuerdos, reviste especial importancia el principio de no discriminación: trato nacional (igualdad de trato para nacionales y extranjeros) y trato de la nación más favorecida (igualdad de trato para los nacionales de todos los interlocutores comerciales en el marco de la OMC). El otorgamiento de trato nacional es también un principio fundamental en otros acuerdos sobre propiedad intelectual ajenos a la OMC.

En el Acuerdo sobre los ADPIC se enuncia un importante principio adicional: la protección de la propiedad intelectual debe contribuir a la innovación técnica y a la transferencia de tecnología. Deben beneficiarse — se dice — tanto los productores como los usuarios y debe acrecentarse el bienestar económico y social.

Cómo proteger la propiedad intelectual: principios básicos comunes

En la segunda parte del Acuerdo sobre los ADPIC se examinan diferentes tipos de derechos de propiedad intelectual y la manera de protegerlos. El objetivo perseguido es velar por que existan normas adecuadas de protección en todos los países Miembros. A tal efecto, se parte de las obligaciones dimanantes de los principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de que se creara la OMC:

- el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (patentes, dibujos y modelos industriales, etc.)
- el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (derecho de autor)

Esos convenios no abarcan algunas esferas. Por otra parte, en algunos casos se consideró que las normas de protección prescritas eran insuficientes. Así pues, el Acuerdo sobre los ADPIC añade un número importante de normas nuevas o más rigurosas.

Derecho de autor

En el Acuerdo sobre los ADPIC se establece que los programas de ordenador serán protegidos como obras literarias en virtud del Convenio de Berna y se dispone cómo deberán protegerse las bases de datos.

El Acuerdo amplía también las normas internacionales en materia de derecho de autor para abarcar los derechos de arrendamiento. Los autores de programas de ordenador y los productores de grabaciones de sonido deben gozar del derecho de prohibir el arrendamiento comercial al público de sus obras. Se aplica un derecho exclusivo similar a las películas cinematográficas: el arrendamiento comercial ha dado lugar a una realización muy extendida de copias de esas obras, lo que afecta a los ingresos que los titulares del derecho de autor podrían obtener de sus películas.

En el Acuerdo se establece que también los artistas intérpretes o ejecutantes deben tener derecho a impedir por plazo no inferior a 50 años la grabación, reproducción o radiodifusión sin su consentimiento de sus interpretaciones o ejecuciones (grabaciones ilícitas). Los productores de grabaciones de sonido deben tener el derecho de prohibir la reproducción de sus grabaciones sin su consentimiento por un plazo de 50 años.

Marcas de fábrica o de comercio

En el Acuerdo se establece qué tipos de signos deben merecer protección como marcas de fábrica o de comercio y cuáles deben ser los derechos mínimos conferidos a sus titulares. Las marcas de servicios deben protegerse de la misma manera que las marcas de

fábrica o de comercio utilizadas para los productos. Las marcas que hayan alcanzado notoriedad en un determinado país gozan de protección adicional.

Indicaciones geográficas

A veces se utilizan nombres de lugares para identificar un producto. Esa “indicación geográfica” no sólo denota dónde se elaboró el producto sino que, lo que es más importante, identifica también las características especiales del producto resultantes de sus orígenes.

Son ejemplos notorios “champagne”, “Scotch”, “tequila” y queso “Roquefort”. A los fabricantes de vinos y bebidas espirituosas les preocupa especialmente la utilización de nombres de lugares para identificar los productos, por lo que el Acuerdo sobre los ADPIC contiene disposiciones especiales con respecto a esos productos. Ahora bien, la cuestión es también importante en lo que se refiere a otros tipos de artículos.

La utilización del nombre de un lugar cuando el producto se haya fabricado en otro lugar o cuando no posea las características habituales puede inducir a error a los consumidores y puede dar lugar a una competencia desleal. En el Acuerdo sobre los ADPIC se establece que los países han de impedir esa mala utilización de los nombres geográficos.

En lo que se refiere a los vinos y bebidas espirituosas, en el Acuerdo se prevén mayores niveles de protección, es decir, aunque no exista peligro de que se induzca a error al público.

Se permiten algunas excepciones; por ejemplo, si el nombre está ya protegido como marca de fábrica o de comercio o si se ha convertido en un término genérico. Es el caso del término “cheddar”, que actualmente se refiere a un determinado tipo de queso no necesariamente fabricado en Cheddar, Reino Unido. Ahora bien, todo país que desee hacer una excepción por esos motivos debe estar dispuesto a entablar negociaciones con el país que desee proteger la indicación geográfica en cuestión.

En el Acuerdo se prevé la celebración de nuevas negociaciones en el marco de la OMC para establecer un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos. Esas negociaciones forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo y abarcan las bebidas espirituosas. También se debate en la OMC la cuestión de negociar o no la aplicación de ese mayor nivel de protección a otros productos además de los vinos y las bebidas espirituosas.

Dibujos y modelos industriales

En virtud del Acuerdo sobre los ADPIC, los dibujos y modelos industriales deben gozar de protección por un plazo mínimo de 10 años. Los titulares de dibujos o modelos protegidos deben poder 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

Se establece en el Acuerdo que la protección de las invenciones mediante patentes debe durar como mínimo 20 años. Debe poder obtenerse protección por este medio tanto para productos como para procedimientos, en prácticamente todos los campos de la tecnología. Los gobiernos pueden negarse a otorgar una patente con respecto a una invención cuando esté prohibida su explotación comercial por razones de orden público o moralidad. Pueden excluir asimismo los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, las plantas y los animales (excepto los microorganismos), y los procedimientos biológicos para la producción de plantas o animales (que no sean procedimientos microbiológicos). Sin embargo, las obtenciones vegetales deben ser objeto de protección mediante patentes o mediante un sistema especial (por ejemplo, los derechos de seleccionador previstos en los convenios de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)).

En el Acuerdo se establecen los derechos mínimos de que debe gozar el titular de una patente. Pero se permiten también algunas excepciones. El titular de una patente podría abusar de sus derechos: por ejemplo, no suministrando el producto en el mercado. Para prevenir esa posibilidad, en el Acuerdo se dispone que los gobiernos pueden expedir



“licencias obligatorias” por las que se autorice a un competidor a fabricar el producto o utilizar el procedimiento objeto de licencia. No obstante, sólo puede hacerse en determinadas condiciones encaminadas a salvaguardar los intereses legítimos del titular de la patente.

Cuando la patente se otorgue para un procedimiento de producción, los derechos deberán hacerse extensivos al producto directamente obtenido por ese procedimiento. En determinadas condiciones, un tribunal podrá ordenar a presuntos infractores que demuestren que no han utilizado el procedimiento patentado.

Una cuestión que se ha planteado recientemente es cómo garantizar que la protección de los productos farmacéuticos por medio de patentes no impida a personas de países pobres tener acceso a los medicamentos, manteniendo al mismo tiempo la función del sistema de patentes de dar incentivos para la realización de actividades de investigación y desarrollo encaminadas a crear medicamentos nuevos. En el Acuerdo sobre los ADPIC se prevén ciertas flexibilidades, como la expedición de licencias obligatorias, pero algunos gobiernos no estaban seguros de cómo se interpretarían esas flexibilidades y hasta qué punto se respetaría su derecho a valerse de ellas.

La cuestión se resolvió en gran parte cuando los Ministros de los países Miembros de la OMC publicaron una declaración especial en la Conferencia Ministerial de Doha, en noviembre de 2001. Convinieron en que el Acuerdo sobre los ADPIC no impide ni deberá impedir que los Miembros adopten medidas para proteger la salud pública. Subrayaron la capacidad de los países para valerse de las flexibilidades previstas en el Acuerdo sobre los ADPIC y convinieron en prorrogar las exenciones relativas a la protección de los productos farmacéuticos por medio de patentes hasta 2016 en el caso de los países menos adelantados. Con respecto a una cuestión subsistente, encomendaron al Consejo de los ADPIC una tarea: determinar cómo otorgar flexibilidad adicional para que los países que no tengan capacidad de fabricación en el sector farmacéutico puedan importar productos farmacéuticos patentados fabricados al amparo de licencias obligatorias. El 30 de agosto de 2003 se acordó una exención por la que se otorgaba esta flexibilidad.

Esquemas de trazado de los circuitos integrados

La base de la protección prevista en el Acuerdo sobre los ADPIC para los esquemas de trazado (“topografías”) de los circuitos integrados es el Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados, concluido en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Se adoptó en 1989, pero aún no ha entrado en vigor. En el Acuerdo sobre los ADPIC se añaden una serie de disposiciones: por ejemplo, la protección debe otorgarse por un plazo mínimo de 10 años.

Información no divulgada y secretos comerciales

Los secretos comerciales y otros tipos de “información no divulgada” que tengan valor comercial deben estar protegidos contra abusos de confianza y otros actos contrarios a los usos comerciales honestos. Ahora bien, deben haberse adoptado medidas razonables para mantener secreta la información. También deben estar protegidos contra todo uso comercial desleal los datos de pruebas facilitados a los gobiernos con el fin de obtener autorización para la comercialización de productos farmacéuticos o productos químicos agrícolas nuevos.

Control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales

El titular de un derecho de autor, una patente u otra forma de derecho de propiedad intelectual puede otorgar una licencia para que otra persona produzca o copie la marca de fábrica o de comercio, la obra, la invención, el dibujo o modelo, etc. protegidos. En el Acuerdo se reconoce que las condiciones de las licencias contractuales podrían restringir la competencia o impedir la transferencia de tecnología. Por consiguiente, se dispone que, en determinadas condiciones, los gobiernos tienen derecho a adoptar medidas para impedir prácticas anticompetitivas en materia de licencias que constituyan un abuso de los derechos de propiedad intelectual. Se dispone asimismo que los gobiernos deben estar dispuestos a celebrar consultas entre sí sobre el control de las prácticas anticompetitivas en materia de licencias.

Observancia: rigurosa pero equitativa

Tener leyes en materia de propiedad intelectual no es suficiente. Han de hacerse cumplir. Sobre esto versa la tercera parte del Acuerdo sobre los ADPIC. En el Acuerdo se dice que los gobiernos han de asegurarse de que los derechos de propiedad intelectual puedan hacerse valer en el marco de sus leyes y de que las sanciones por infracción sean lo bastante severas para disuadir de nuevas violaciones. Los procedimientos deben ser justos y equitativos y no resultar innecesariamente complicados o costosos. No deben comportar plazos injustificables ni retrasos innecesarios. Las partes interesadas deberán poder dirigirse a un tribunal para pedir la revisión de una decisión administrativa o apelar contra la resolución de un tribunal inferior.

En el Acuerdo se expone con cierto detalle cómo deben ser los procedimientos de observancia, con inclusión de normas para la obtención de pruebas, medidas provisionales, mandamientos judiciales, indemnización de daños y otras sanciones. Se dice que los tribunales deben estar facultados para ordenar, en determinadas condiciones, la eliminación o destrucción de las mercancías pirata o falsificadas. La falsificación de una marca de fábrica o de comercio o la fabricación de mercancías pirata que lesionen el derecho de autor, cuando se cometan con dolo y a escala comercial, se considerarán delitos penales. Los gobiernos deberán asegurarse de que los titulares de derechos de propiedad intelectual pueden recibir asistencia de las autoridades aduaneras para impedir las importaciones de mercancías falsificadas y mercancías pirata.

Transferencia de tecnología

Los países en desarrollo, en particular, consideran la transferencia de tecnología parte de la negociación en la que han convenido en proteger los derechos de propiedad intelectual. El Acuerdo sobre los ADPIC contiene una serie de disposiciones al respecto. Por ejemplo, exige que los gobiernos de los países desarrollados den incentivos a sus empresas para que transfieran tecnología a los países menos adelantados.

Disposiciones transitorias: 1, 5 u 11 años o más

Cuando los Acuerdos de la OMC entraron en vigor el 1° de enero de 1995 los países desarrollados disponían de un año para poner sus leyes y prácticas en conformidad con el Acuerdo sobre los ADPIC. Los países en desarrollo y (en determinadas condiciones) las economías en transición disponían a tales efectos de cinco años, hasta 2000. Los países menos adelantados disponen de 11 años, hasta 2006, plazo que se ha prorrogado ahora hasta 2016 en el caso de las patentes de productos farmacéuticos.

Si un país en desarrollo no prestaba protección mediante patentes de productos a un determinado sector de tecnología en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo sobre los ADPIC (1° de enero de 1995), disponía de 10 años para establecer esa protección. No obstante, en el caso de los productos farmacéuticos y de los productos químicos para la agricultura debía aceptar la presentación de solicitudes de patentes desde el principio del período de transición, aunque no fuera necesario otorgar la patente hasta el final de dicho período. Si el gobierno permitía la comercialización del producto farmacéutico o del producto químico para la agricultura de que se trataba durante el período de transición, debía — con sujeción a determinadas condiciones — conceder derechos exclusivos de comercialización del producto durante un período de cinco años o hasta que se concediera la patente del producto, si ésta se otorgaba antes de ese plazo.

Con algunas excepciones, la regla general es que las obligaciones enunciadas en el Acuerdo son aplicables tanto a los derechos de propiedad intelectual existentes al final del período de transición como a los nuevos.

> Véase también **Programa de Doha para el Desarrollo**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org

> temas comerciales > propiedad intelectual



8. Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.

La consolidación de los aranceles y su aplicación por igual a todos los interlocutores comerciales (trato de la nación más favorecida, o NMF) son fundamentales para que el comercio de mercancías se desarrolle sin dificultades. Los Acuerdos de la OMC establecen los principios, pero también autorizan excepciones en algunas circunstancias. A este respecto, cabe citar las tres cuestiones siguientes:

- medidas adoptadas contra el dumping (ventas a precios deslealmente bajos)
- subvenciones y derechos “compensatorios” especiales para compensar las subvenciones
- medidas de urgencia para limitar temporalmente las importaciones, destinadas a “salvaguardar” las ramas de producción nacionales.

Medidas antidumping

¿Cómo se llama este Acuerdo?

*Acuerdo relativo a la Aplicación
del Artículo VI [es decir, 6]
del Acuerdo General sobre Aranceles
Aduaneros y Comercio de 1994*



Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “dumping”. ¿Se trata de una competencia desleal? Las opiniones difieren, pero muchos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con objeto de proteger a sus ramas de producción nacionales. El Acuerdo de la OMC no emite ningún juicio. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no responder al dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina “**Acuerdo Antidumping**”. (El hecho de centrarse sólo en la respuesta al dumping contrasta con el enfoque adoptado en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.)

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

El GATT (artículo 6) autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo 6, y ambos funcionan conjuntamente. Permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT de consolidación de los aranceles y no discriminación entre los interlocutores comerciales. Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Existen muchas maneras diferentes de calcular si un determinado producto es objeto de dumping en grado importante o sólo ligeramente. El Acuerdo reduce la gama de posibles opciones. Ofrece tres métodos para calcular el “valor normal” del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país del exportador. Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la rama de producción del país importador. Por lo tanto, ha de realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas. En la investigación deben evaluarse todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que existe dumping y que la rama de pro-

ducción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

Se establecen procedimientos detallados sobre cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben llevarse a cabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.

Las investigaciones antidumping han de darse inmediatamente por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es insignificante (lo que se define como inferior al 2 por ciento del precio de exportación del producto). Se establecen asimismo otras condiciones. Por ejemplo, las investigaciones tienen también que terminar si el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (es decir, si el volumen procedente de un país es inferior al 3 por ciento de las importaciones totales de ese producto, aunque las investigaciones pueden continuar si varios países que suministren en individualmente menos del 3 por ciento de las importaciones representan en conjunto el 7 por ciento o más de las importaciones totales).

El Acuerdo establece que los países Miembros deben informar al Comité de Prácticas Antidumping acerca de todas las medidas antidumping preliminares o definitivas, pronta y detalladamente. También deben informar semestralmente de todas las investigaciones. Cuando surjan diferencias, se aconseja a los Miembros que celebren consultas entre sí. También pueden recurrir al procedimiento de solución de diferencias de la OMC.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > antidumping

Subvenciones y medidas compensatorias

Este Acuerdo tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados “derechos compensatorios”) a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

El Acuerdo contiene una definición de subvención. Establece también el concepto de subvención “específica”, es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país (o Estado, etc.) que la otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo. Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación.

El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. El Acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del Acuerdo sobre la Agricultura, que expirará al final de 2003.

- **Subvenciones prohibidas:** son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y,

¿“Derechos antidumping-compensatorios”?

La gente se refiere a veces a ambos tipos de derechos juntos — “derechos antidumping-compensatorios” —, pero hay diferencias fundamentales.

El dumping y las subvenciones — junto con las medidas antidumping y los derechos compensatorios — tienen muchas similitudes. Muchos países los abordan en una sola ley, aplican procedimientos análogos para resolverlos y otorgan facultades a un solo organismo con respecto a las investigaciones. A veces los dos comités de la OMC encargados de estas cuestiones celebran reuniones conjuntas.

La respuesta al dumping y las subvenciones suele ser la imposición a las importaciones de un impuesto especial que los contrarreste (derecho compensatorio cuando se trata de una subvención). Se aplican a productos procedentes de países concretos, lo que representa una infracción de los principios del GATT de consolidación de los aranceles e igualdad de trato para los interlocutores comerciales (NMF). Ambos Acuerdos contienen una cláusula de salvaguardia, pero disponen también que, antes de imponer un derecho, el país importador debe realizar una investigación detenida que demuestre debidamente que se ha causado un perjuicio a una rama de producción nacional.

Ahora bien, existen también diferencias fundamentales, que quedan reflejadas en los Acuerdos.

El dumping lo comete una empresa. En el caso de las subvenciones es el gobierno o un organismo gubernamental el que actúa, bien abonando directamente las subvenciones bien exigiendo a las empresas que otorguen subvenciones a determinados clientes. Pero la OMC es una organización de países y sus gobiernos. La OMC no trata con las empresas ni puede reglamentar sus actos, por ejemplo el dumping. Por consiguiente, el Acuerdo Antidumping únicamente afecta a las medidas que puedan adoptar los gobiernos contra el dumping. En el caso de las subvenciones, los gobiernos actúan desde ambos lados: otorgan subvenciones y adoptan medidas contra las subvenciones de los demás. Por consiguiente, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias somete a disciplina tanto las subvenciones como las respuestas que provocan.



¿Cómo se llama este Acuerdo?

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias



por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

- **Subvenciones recurribles:** cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador; pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

Algunas de las disciplinas establecidas son similares a las del Acuerdo Antidumping. Para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping) el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican ("causan daño") a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

¿Cómo se llama este Acuerdo?

Acuerdo sobre Salvaguardias



Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PNB por habitante inferior a 1.000 dólares EE.UU. están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponen de un plazo de hasta el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados deben eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiraba el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas tenían que quedar eliminadas gradualmente para el año 2002.

> Véase también **Negociaciones en el marco del Programa de Doha**

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías
> subvenciones y derechos compensatorios



Salvaguardias: protección frente a las importaciones en casos de urgencia

Un Miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones de un producto (adoptar medidas de “salvaguardia”) si las importaciones de ese producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar daño a una rama de producción nacional. El daño causado ha de ser grave. Siempre se pudo recurrir a estas medidas en el marco del GATT (artículo 19). No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger a las ramas de producción nacionales mediante medidas de “zona gris”; es decir, valiéndose de negociaciones bilaterales celebradas al margen del GATT, convencían a los países exportadores para que limitaran “voluntariamente” las exportaciones o aceptaran otras fórmulas de reparto de los mercados. Se llegó a acuerdos de este tipo con respecto a una amplia gama de productos: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.

El Acuerdo sobre la OMC aportó innovaciones. En él se prohíben las medidas de “zona gris” y se establecen plazos para todas las medidas de salvaguardia (“cláusula de extinción”). En el Acuerdo se estipula que los Miembros no tratarán de adoptar, adoptarán ni mantendrán limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares por el lado de las exportaciones ni por el de las importaciones. Las medidas bilaterales que no se habían modificado para ponerlas en conformidad con el Acuerdo se eliminaron gradualmente hasta finales de 1998. Cada país podía mantener una de esas medidas un año más (hasta finales de 1999), pero únicamente la Unión Europea — con respecto a sus restricciones a las importaciones de automóviles procedentes del Japón — hizo uso de esa disposición.

Un incremento de las importaciones que justifique la adopción de medidas de salvaguardia puede ser un aumento real de las importaciones (un *aumento absoluto*); o puede ser también un incremento de la proporción de las importaciones de un mercado en proceso de contracción, aun cuando el volumen de las importaciones no sea mayor (*aumento relativo*).

Las ramas de producción o las empresas pueden solicitar la adopción de medidas de salvaguardia por sus gobiernos. El Acuerdo de la OMC establece prescripciones sobre las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia por parte de las autoridades nacionales. Se hace hincapié en que haya transparencia y en que se sigan las normas y prácticas establecidas, evitando la utilización de métodos arbitrarios. Las autoridades que realizan las investigaciones tienen que anunciar públicamente la fecha en que tendrán lugar las audiencias y prever otros medios apropiados para que las partes interesadas presenten pruebas, que deben incluir argumentos sobre si la medida es de interés público.

En el Acuerdo se establecen criterios para evaluar la existencia o amenaza de “daño grave” y se indican los factores que deben tenerse en cuenta al determinar los efectos de las importaciones en la rama de producción nacional. Cuando se impone una medida de salvaguardia, únicamente debe aplicarse en la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste por parte de la rama de producción afectada. En los casos en que se impongan restricciones cuantitativas (contingentes), no deberán normalmente reducir el volumen de las importaciones por debajo del promedio anual de los tres últimos 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 daño grave.

En principio, las medidas de salvaguardia no pueden ir dirigidas contra las importaciones de un determinado país. No obstante, en el Acuerdo se establece la forma en que pueden distribuirse los contingentes entre los países proveedores, incluso en circunstancias excepcionales en que las importaciones de ciertos países hayan aumentado con una rapidez desproporcionada. La duración de las medidas de salvaguardia no debe exceder de cuatro años, aunque este plazo puede prorrogarse hasta ocho años a condición de que las autoridades nacionales competentes determinen que la medida es necesaria y que hay pruebas de que la rama de producción afectada está en proceso de reajuste. Las medidas impuestas por plazos superiores a un año deben ser objeto de liberalización progresiva.

Cuando un país restringe las importaciones para proteger a los productores nacionales debe, en principio, dar algo a cambio. En el Acuerdo se dispone que el país exportador o los países exportadores pueden tratar de lograr una compensación mediante la celebración de consultas. Si no se llega a un acuerdo, el país exportador puede adoptar medidas de retorsión de efectos equivalentes: por ejemplo, puede aumentar los aranceles aplicados a las exportaciones del país que haya adoptado la medida de salvaguardia. En algunas circunstancias, el país exportador ha de esperar tres años, contados a partir de la fecha de establecimiento de la medida de salvaguardia, para poder adoptar medidas de retorsión; por ejemplo, si la medida está en conformidad con las disposiciones del Acuerdo y si se ha adoptado como consecuencia de un aumento de las importaciones procedentes del país exportador.

Las exportaciones de los países en desarrollo están protegidas en cierto grado de las medidas de salvaguardia. Un país importador únicamente puede aplicar una medida de salvaguardia a un producto procedente de un país en desarrollo si éste suministra más del 3 por ciento de las importaciones de ese producto o si las importaciones procedentes de los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones inferior al 3 por ciento representan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto en cuestión.

El Comité de Salvaguardias de la OMC supervisa la aplicación del Acuerdo y es responsable de la vigilancia del cumplimiento de las obligaciones por parte de los Miembros. Los gobiernos han de informar de cada etapa de las investigaciones en materia de medidas de salvaguardia y de la correspondiente adopción de decisiones, y el Comité ha de examinar esos informes.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > salvaguardias

9. Obstáculos no arancelarios: trámites burocráticos, etc.

Hay una serie de Acuerdos que tratan de diversas cuestiones burocráticas o jurídicas que podrían constituir obstáculos al comercio.

- Procedimientos para el trámite de licencias de importación
- Normas para la valoración en aduana de las mercancías
- Inspección previa a la expedición: nuevos controles de las importaciones
- Normas de origen: fabricado en... ¿qué país?
- Medidas en materia de inversiones

Licencias de importación: mantenimiento de procedimientos claros

Aunque su uso hoy en día no está tan generalizado como en el pasado, los sistemas de licencias de importación están sujetos a disciplinas en la OMC. En el **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación** se dice que esos sistemas deben ser sencillos, transparentes y previsibles. Por ejemplo, se exige a los gobiernos que publiquen información suficiente para que los comerciantes tengan conocimiento de cómo y por qué se otorgan las licencias. Se indica también cómo deben notificar los países a la OMC el establecimiento de nuevos procedimientos para el trámite de licencias de importación o la modificación de los ya existentes. Se dan asimismo orientaciones sobre la manera en que los gobiernos deben evaluar las solicitudes de licencia.

Algunas licencias se expiden de manera automática si se cumplen determinadas condiciones. En el Acuerdo se establecen criterios para la expedición automática de licencias de manera que el procedimiento utilizado no tenga efectos de restricción del comercio.

Otras licencias no se expiden de manera automática. En este caso el Acuerdo trata de reducir al mínimo la carga que pueda entrañar para los importadores la solicitud de licencias, de manera que los trámites administrativos no constituyan de por sí una restricción o distorsión de las importaciones. Los organismos que se ocupan de la expedición de las licencias no deben normalmente tardar más de 30 días en tramitar una solicitud, 60 días cuando se examinan todas las solicitudes al mismo tiempo.

Normas para la valoración en aduana de las mercancías

El proceso de estimación del valor de un producto en aduana plantea problemas a los importadores que pueden ser tan graves como el derecho real aplicado. El Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que proscribe la utilización de valores arbitrarios o ficticios. Establece un conjunto de normas sobre valoración que amplían las disposiciones en materia de valoración en aduana del GATT original y les da mayor precisión.

En la Ronda Uruguay se adoptó una decisión ministerial sobre este tema que otorga a las administraciones de aduanas la facultad de solicitar información adicional en los casos en que tengan motivos para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, pese a la información adicional que se haya podido facilitar, la administración de aduanas sigue albergando dudas razonables, podrá estimarse que no se puede determinar el valor en aduana de las mercancías importadas sobre la base del valor declarado.

¿Cómo se llama este Acuerdo?

"Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII (es decir, 7) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994"; y las decisiones ministeriales conexas: "Decisión relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado" y "Decisión sobre los textos relativos a los valores mínimos y a las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos".



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales > mercancías > valoración en aduana

Inspección previa a la expedición: un control más de las importaciones

La inspección previa a la expedición es la práctica de emplear empresas privadas especializadas (“entidades independientes”) para verificar los pormenores de la expedición — esencialmente, el precio, la cantidad y la calidad — de las mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de los países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir la fuga de capitales, el fraude comercial y la evasión de derechos de aduana) y compensar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición** se reconoce que los principios y obligaciones del GATT son aplicables a las actividades de las entidades de inspección previa a la expedición que se realicen por prescripción de los gobiernos. Entre las obligaciones que se imponen a los gobiernos usuarios figuran las de no discriminación, transparencia, protección de la información comercial confidencial, evitación de demoras irrazonables, utilización de directrices específicas para realizar la verificación de precios, y evitación de conflictos de intereses por las entidades de inspección. Las obligaciones de los países exportadores Miembros hacia los países usuarios de los servicios de inspección previa a la expedición incluyen la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos nacionales, la pronta publicación de esas leyes y reglamentos, y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

En el Acuerdo se establece un procedimiento de examen independiente, administrado conjuntamente por la Federación Internacional de Organismos de Inspección (FIOI), que representa a las entidades de inspección y la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que representa a los exportadores. La finalidad perseguida es resolver las diferencias que puedan surgir entre los exportadores y las entidades de inspección.

Normas de origen: fabricado en... ¿qué país?

Las “normas de origen” son los criterios aplicados para determinar dónde se ha fabricado un producto. Constituyen una parte esencial de las normas comerciales, ya que hay una serie de políticas que discriminan entre los países exportadores: contingentes, aranceles preferenciales, medidas antidumping, derechos compensatorios (aplicados para contrarrestar las subvenciones a la exportación), etc. También se utilizan las normas de origen para recopilar estadísticas sobre el comercio y para las etiquetas “fabricado en...” que llevan los productos. Esto se ha complicado por la globalización y por la manera en que un producto puede ser objeto de elaboración en varios países antes de estar listo para el mercado.

El **Acuerdo sobre Normas de Origen** exige a los Miembros de la OMC que se aseguren de que sus normas de origen son transparentes; que no tienen efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional; que se administran de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable; y que se basan en un criterio positivo (en otras palabras, deben estipular *qué es lo que confiere origen, y no qué es lo que no lo confiere*).

A más largo plazo, el Acuerdo tiene por objetivo el establecimiento de normas de origen comunes (“armonizadas”) entre todos los Miembros de la OMC, excepto en lo que se refiere a algunos tipos de comercio preferencial; por ejemplo, los países que establecen una zona de libre comercio pueden utilizar normas de origen diferentes para los productos objeto de comercio en el marco de su acuerdo de libre comercio. En el Acuerdo se establece un programa de trabajo en materia de armonización basado en un conjunto de principios, entre ellos que las normas de origen deben ser objetivas, comprensibles y previsibles. La labor debía haber finalizado en julio de 1998, pero se han incumplido varios plazos. Está a cargo del Comité de Normas de Origen de la OMC y de un Comité Técnico bajo los auspicios de la Organización Mundial de Aduanas, en Bruselas. El resultado será un solo conjunto de normas de origen que será aplicado por todos los Miembros de la OMC, en condiciones comerciales no preferenciales, en todas las circunstancias.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > normas de origen



En un anexo del Acuerdo figura una “declaración común” acerca de la aplicación de las normas de origen a las mercancías acreedoras a trato preferencial.

Medidas en materia de inversiones: reducción de las distorsiones del comercio

El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) se aplica únicamente a las medidas que afectan al comercio de mercancías. En él se reconoce que ciertas medidas pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio y se estipula que ningún miembro aplicará ninguna medida que discrimine contra las empresas extranjeras o los productos extranjeros (es decir, que infrinja el principio de “trato nacional” enunciado en el GATT). Proscribe también las medidas en materia de inversiones que den lugar a restricciones cuantitativas (en violación de otro principio del GATT). Como anexo al Acuerdo se añade una lista ilustrativa de las MIC que se ha convenido son incompatibles con los correspondientes artículos del GATT. En ella figuran las medidas que prescriben la compra por una empresa de niveles determinados de productos de origen nacional (“prescripciones en materia de contenido nacional”). Se desaconsejan también las medidas que limiten las importaciones de una empresa o establezcan objetivos de exportación para esa empresa (“prescripciones en materia de nivelación del comercio”).

De conformidad con el Acuerdo, los países deben informar a los demás Miembros por conducto de la OMC de todas las medidas en materia de inversiones que no estén en conformidad con el Acuerdo. Los países desarrollados tenían un plazo de dos años (hasta finales de 1996) para eliminarlas; los países en desarrollo disponían de cinco años (hasta finales de 1999); y los países menos adelantados de siete años. En julio de 2001 el Consejo del Comercio de Mercancías acordó prorrogar ese período de transición en el caso de una serie de países en desarrollo que lo habían solicitado.

En el Acuerdo se establece un Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio que ha de vigilar el cumplimiento de esas obligaciones. Se pedía también en el Acuerdo que para el 1° de enero de 2000 los Miembros de la OMC estudiaran si debían establecerse también disposiciones relativas a las políticas en materia de inversiones y competencia. El examen de esta cuestión forma actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo.



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> inversiones

10. Acuerdos plurilaterales: de participación minoritaria

La gran mayoría de los Miembros suscriben todos los Acuerdos de la OMC. No obstante, tras la Ronda Uruguay quedaron cuatro Acuerdos, negociados originalmente en la Ronda de Tokio, cuyo número de signatarios era más reducido y a los que se denomina “acuerdos plurilaterales”. Todos los demás Acuerdos negociados en la Ronda de Tokio pasaron a ser obligaciones multilaterales (es decir, obligaciones que han de cumplir todos los Miembros de la OMC) cuando se estableció en 1995 la Organización Mundial del Comercio. Esos cuatro Acuerdos eran los siguientes:

- Comercio de aeronaves civiles
- Contratación pública
- Productos lácteos
- Carne de bovino

Los acuerdos sobre la carne de bovino y los productos lácteos expiraron en 1997.

Equidad en el comercio de aeronaves civiles

El Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles entró en vigor el 1° de enero de 1980. Actualmente tiene 30 signatarios. El Acuerdo elimina los derechos de importación con respecto a las aeronaves, excepto las militares, y todos los demás productos por él abarcados: los motores de aeronaves civiles y sus partes y componentes, todos los componentes y subconjuntos de aeronaves civiles, y los simuladores de vuelo y sus partes y componentes. Contiene disciplinas sobre las compras de aeronaves civiles dirigidas por el Estado y los incentivos a la compra, así como sobre la ayuda financiera oficial al sector de las aeronaves civiles.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > aeronaves civiles



Contratación pública: apertura a la competencia

En la mayoría de los países, el Estado y las entidades que de él dependen son en conjunto los mayores compradores de mercancías de todo tipo, desde productos básicos hasta equipos de alta tecnología. Al mismo tiempo, las presiones políticas encaminadas a dar preferencia a los proveedores nacionales sobre sus competidores extranjeros pueden ser muy fuertes.

La finalidad del **Acuerdo sobre Contratación Pública**, que se negoció por primera vez durante la Ronda de Tokio y entró en vigor el 1° de enero de 1981 (con el nombre en español de Acuerdo sobre Compras del Sector Público), es abrir la mayor parte posible de esas operaciones a la competencia internacional. Está encaminado a aumentar la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relacionados con la contratación pública y a garantizar que no protejan a los productos o proveedores nacionales, ni discriminen entre productos o proveedores extranjeros.

El Acuerdo tiene 28 signatarios. Consta de dos elementos: normas y obligaciones generales, y listas de las entidades nacionales de cada país signatario cuya contratación está sujeta al Acuerdo. Gran parte de las normas y obligaciones generales se refieren a los procedimientos de licitación.

El actual Acuerdo y las obligaciones de él dimanantes se negociaron en la Ronda Uruguay. En estas negociaciones se llegó a decuplicar su ámbito de aplicación, abriendo a la competencia internacional entidades de gobiernos centrales y locales cuyas compras ascienden en conjunto a varios cientos de miles de millones de dólares anuales. El nuevo Acuerdo extiende también su ámbito de aplicación a los servicios (con inclusión de los de construcción), a la contratación realizada por las entidades de los gobiernos subcentrales (por ejemplo, Estados federados, provincias, departamentos y prefecturas), y a la contratación realizada por empresas de servicios públicos. Entró en vigor el 1° de enero de 1996.

El nuevo Acuerdo refuerza también las normas destinadas a garantizar condiciones de competencia internacional equitativas y no discriminatorias. Por ejemplo, obligará a los gobiernos a establecer procedimientos internos que permitan a los licitadores privados que se consideren perjudicados impugnar las decisiones adoptadas en relación con las contrataciones y obtener una reparación en caso de que esas decisiones se hayan adoptado de manera incompatible con las disposiciones del Acuerdo.

EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales
> mercancías > contratación pública



El Acuerdo es aplicable a los contratos de un valor superior a determinados valores de umbral. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por entidades del gobierno central, el umbral es de 130.000 DEG (unos 185.000 dólares EE.UU. en junio de 2003). En cuanto a las realizadas por entidades de los gobiernos subcentrales, el umbral varía, pero por regla general se sitúa en torno a los 200.000 DEG. En el caso de las contrataciones de bienes y servicios efectuadas por empresas de servicios públicos, el umbral es en general del orden de los 400.000 DEG y cuando se trata de contratos de construcción es generalmente de 5 millones de DEG.

Acuerdos sobre los productos lácteos y la carne de bovino: expiración en 1997

A finales de 1997 se dieron por terminados el **Acuerdo Internacional de Productos Lácteos** y el **Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino**. Los países signatarios de estos Acuerdos decidieron que era más conveniente tratar las cuestiones relativas a los sectores correspondientes en el marco de los Acuerdos sobre la Agricultura y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Ciertos aspectos de su labor se habían visto obstaculizados por el escaso número de signatarios. Algunos de los principales exportadores de productos lácteos, por ejemplo, no habían firmado el Acuerdo sobre Productos Lácteos; por consiguiente, había fracasado el intento de cooperar para el establecimiento de precios mínimos y en 1995 se abandonó ese sistema.

11. Exámenes de las políticas comerciales: garantizar la transparencia

Los particulares y las empresas que llevan a cabo actividades comerciales han de estar al corriente, en la medida de lo posible, de las condiciones del comercio. Por consiguiente, es de fundamental importancia que los reglamentos y las políticas sean transparentes. En la OMC esto se logra de dos maneras: los gobiernos deben informar a la OMC y a los demás Miembros mediante “notificaciones” periódicas de toda medida, política o ley específica; y la OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales. Estos exámenes forman parte de lo acordado en la Ronda Uruguay, pero se iniciaron varios años antes de que acabara la Ronda; fueron uno de los primeros resultados de las negociaciones. Los participantes acordaron establecer el proceso de examen en la Reunión Ministerial de diciembre de 1988, cuyo objeto era realizar un balance a mitad de período de la Ronda Uruguay. El primer examen se llevó a cabo el año siguiente. Inicialmente, estos exámenes se realizaban en el marco del GATT y, como éste, se centraban en el comercio de mercancías. Con la creación de la OMC en 1995, se amplió su ámbito, al igual que el de la Organización, para incluir los servicios y la propiedad intelectual.

La importancia que atribuyen los distintos países a este proceso se refleja en la categoría del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, cuyas funciones desempeña el propio Consejo General de la OMC.

Los objetivos perseguidos son:

- aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica;
- mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones; y
- permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

Los exámenes se centran en las políticas y prácticas comerciales de cada Miembro, pero en ellos se tienen también en cuenta las necesidades más amplias de los países en materia económica y de desarrollo, sus políticas y objetivos, y su entorno económico externo. Estos “exámenes entre iguales” realizados por otros Miembros de la OMC alientan a los gobiernos a seguir más de cerca las normas y disciplinas de la OMC y a cumplir sus compromisos. En la práctica, los exámenes tienen dos resultados generales: permiten que un observador externo entienda las políticas y circunstancias particulares de un determinado país y son a la vez fuente de información para el país objeto de examen sobre su actuación en el marco del sistema.

Periódicamente, todos los Miembros de la OMC deben ser objeto de examen. La frecuencia de los exámenes depende de las dimensiones del país:

- Las cuatro principales entidades comerciantes — la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón y China — son objeto de examen cada dos años aproximadamente.
- Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años.
- El resto de los países, cada seis años, con posibilidad de que se fije un intervalo más largo para los países menos adelantados.

Para cada examen se preparan dos documentos: una exposición de políticas preparada por el gobierno del país objeto de examen y un informe detallado elaborado independientemente por la Secretaría de la OMC. Ambos informes se publican poco después del examen, junto con el acta de la correspondiente reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

¿Cómo se llama este acuerdo?

“Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales”



EN EL SITIO WEB:

www.wto.org > temas comerciales

> exámenes de las políticas comerciales



*En esta página: Audiencia de un grupo especial
en una diferencia sobre el acero.*

Página frontal: El Órgano de Apelación

