

**NACIONES UNIDAS
COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE – CEPAL**



Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.507
27 de diciembre de 2001

ORIGINAL: ESPAÑOL

**LA ASIMETRÍA EN LAS RELACIONES COMERCIALES.
SUS EFECTOS EN EL DESEMPEÑO ECONÓMICO**

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	3
PRIMERA PARTE	
EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO. EL CONCEPTO Y SU EVOLUCIÓN	5
1. La asimetría concebida como principio definitorio de las relaciones comerciales entre socios con distinto grado de desarrollo relativo.....	5
2. Los orígenes del trato especial y diferenciado y su evolución	9
3. Las modalidades del trato especial y diferenciado en la OMC	15
SEGUNDA PARTE	
I. EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN CENTROAMÉRICA	19
1. El régimen del Sistema Generalizado de Preferencias	19
2. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe.....	22
3. Las subvenciones a la exportación	26
4. El trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales.....	35
II. CONCLUSIONES	45
Una evaluación del trato especial y diferenciado.....	45
BIBLIOGRAFÍA	53
<u>Anexos:</u>	
I El tratamiento especial y diferenciado en la normativa de la OMC.....	59
II Intercambio comercial entre Costa Rica y Canadá.....	95

ÍNDICE DE CUADROS

<u>Cuadro</u>	<u>Página</u>
1 Centroamérica: PIB, exportaciones e importaciones, 1950-1999	6
2 Promedios arancelarios consolidados y aplicados para los países industrializados y en desarrollo, 1995	17
3 Centroamérica y República Dominicana: La contribución de la agricultura al PIB y al empleo, 1991-2000	21
4 Centroamérica: Participación de las exportaciones bajo el Sistema Generalizado de Preferencias en las totales	23
5 Iniciativa de la Cuenca del Caribe: Distribución de los 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto y de los 4.2 millones de docenas de camisas de punto entre los países centroamericanos y caribeños	24
6 Iniciativa de la Cuenca del Caribe: Porcentaje de no utilización de la cuota en la categoría nivel de acceso garantizado	25
7 Iniciativa de la Cuenca del Caribe: Estimaciones del valor de exportación que significan los 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto y 4.2 millones de docenas de camisas de punto	26
8 América Latina: Amplitud de la exoneración del impuesto sobre la renta para las empresas en zona franca, 2000	30
9 Costa Rica: Certificados de abono tributario emitidos por año, 1973-1999	31
10 Centroamérica: Composición porcentual de los principales productos de exportación, 1990-1999	33
11 Centroamérica: Inversión extranjera directa neta en términos por habitante, 1995-1999	34
12 Centroamérica: Indicadores de competitividad en el sector de vestuario y textil, 2000	34
13 Centroamérica: Número de empresas y empleo generado en el sector textil y vestuario	35
14 Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México: Programa de desgravación arancelaria para los sectores agrícola e industrial	38
15 El programa de desgravación arancelaria en el Tratado de Libre Comercio Chile-Nicaragua	39
16 Tratado de Libre Comercio Costa Rica-Chile. Programa de desgravación arancelaria	40
17 Tratado de Libre Comercio Costa Rica-Canadá. Programa de desgravación arancelaria	41
18 Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte-México: La asimetría en el acceso a mercados, primer ejemplo	42
19 Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte-México: La asimetría en el acceso a mercados, segundo ejemplo	43

<u>Cuadro</u>		<u>Página</u>
20	Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte-México: La asimetría en el acceso a mercados, tercer ejemplo	44
21	Rendimiento de café verde por principales productores, 1990-2000.....	46
22	América Latina: Respuesta de la demanda de importaciones a un incremento en los ingresos; crecimiento de las exportaciones y del PIB, 1950-1975 y 1976-1999	47
23	Centroamérica: Elasticidad ingreso de las importaciones y de las exportaciones, 1950-1999	51

ÍNDICE DE RECUADROS

<u>Recuadro</u>		
1	Formalización de la restricción externa	7
2	Trato especial y diferenciado en la Ronda Uruguay.....	14
3	Evolución y progresivo desmantelamiento de los CAT en Costa Rica.....	30
4	La asimetría en el Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.....	37
5	El trato especial y diferenciado y el panel de Ecuador	50

RESUMEN

El trato especial y diferenciado se originó como una respuesta específica a las preocupaciones e inquietudes de los países menos desarrollados frente a los desafíos que les planteaba el comercio internacional. El concepto refleja el reconocimiento de que las economías compiten en condiciones desiguales en este terreno, y de que no se puede exigir la misma disciplina en el cumplimiento de las reglas a todos los participantes de los acuerdos comerciales multilaterales.

Los orígenes intelectuales y normativos del trato especial y diferenciado se remontan a la Organización Internacional del Comercio (OIC) y a las teorías del desarrollo que predominaron entre 1950 y 1970. Se plasmó por primera vez de manera específica en el marco legal planteado en la parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1964). Mediante éste se otorgaron a los países en vías de desarrollo condiciones de acceso de mercado más favorables y aceptables para algunos de sus productos de exportación. Se afirmó así el principio de no reciprocidad en el otorgamiento de las preferencias comerciales de los países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo (discriminación positiva por la no aplicación del trato de nación más favorecida). Asimismo, se reconoció que los países no tenían por qué cumplir con obligaciones que no fueran coherentes con sus niveles de desarrollo en el proceso de negociaciones comerciales.

La Ronda Uruguay modificó el énfasis en el tratamiento especial y diferenciado. En la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) dejó de ser un principio genérico para lograr el desarrollo económico y se transformó en una manera de obtener mayor flexibilidad y plazos más largos para el cumplimiento de las obligaciones específicas y determinadas de la normativa multilateral acompañados de compromisos de cooperación técnica por parte de los países desarrollados y de desempeño por parte de los países en vías de desarrollo. La normativa de trato especial y diferenciado pasó a reconocer tres categorías de países: los desarrollados, los países en vías de desarrollo, y los menos desarrollados. El 44% de las disposiciones referentes al trato especial y diferenciado de la OMC están relacionadas con la flexibilidad en el cumplimiento de las disciplinas y con la extensión en los períodos de tiempo.

Los países centroamericanos se han beneficiado del trato especial y diferenciado mediante sistemas generalizados de preferencias, como por ejemplo, el de la Unión Europea, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, la extensión en el marco de la OMC de los plazos otorgados a los países en vías de desarrollo para mantener las subvenciones a la exportación y de condiciones especiales negociadas en los tratados de libre comercio. La evidencia empírica disponible indica que esta asimetría no ha coadyuvado de forma significativa a acelerar el desarrollo de las economías centroamericanas.

El trato especial y diferenciado ha tenido el efecto, en primer lugar, de centrar la política económica en objetivos de corto plazo. En segundo lugar, ha llevado a posponer la transformación productiva de sectores tradicionales de la economía, a la vez que ha justificado el subsidio de enclaves productivos, creando así economías duales. Finalmente, al otorgarse en

igualdad de condiciones a todos los países beneficiarios, se han relegado a un segundo plano las diferencias estructurales de los países, que de hecho pueden provocar que un proceso de apertura comercial genere procesos de divergencia económica contrarios a un crecimiento sostenido y equitativo.

INTRODUCCIÓN

El trato especial y diferenciado refleja el reconocimiento de que los países compiten en condiciones desiguales. La normativa multilateral, primero en su intento sin éxito de crear una OIC y luego con el GATT, formalizó la necesidad de los países en vías de desarrollo de tener un trato diferenciado en las relaciones comerciales internacionales.

La incorporación del Anexo IV en 1964 a la normativa del GATT (1947) fue un paso definitivo en la creación de un marco legal que permitiera expresar las preocupaciones e inquietudes de los países en vías de desarrollo frente a los desafíos que planteaba la apertura comercial. En este anexo se destacaba la necesidad de que las partes contratantes del GATT otorgaran un acceso más favorable y aceptable para los productos de exportación de los países en vías de desarrollo y especificaba la necesidad de otorgarles, asimismo, la no reciprocidad en los cumplimientos de la normativa multilateral. No se podía esperar que los países en vías de desarrollo intentaran cumplir una normativa que pudiera contradecir o poner en peligro sus necesidades de desarrollo. El anexo IV institucionalizó el trato especial y diferenciado, creando el Comité de Comercio y Desarrollo para la puesta en práctica de dicho anexo y para elaborar posibles modificaciones al mismo. La Ronda Tokio (1973-1979) introdujo de manera explícita el término “trato especial y diferenciado” en la normativa comercial multilateral.

Aunque se concibió en un principio como una estrategia de desarrollo, la Ronda Uruguay modificó su perspectiva. En paralelo con la adopción de políticas de apertura comercial y liberalización económica, el trato especial y diferenciado se convirtió en un medio de adaptarse a la normativa comercial multilateral mediante la ampliación de plazos y la flexibilidad en el cumplimiento de las obligaciones adquiridas en acuerdos específicos.

Con la creación de la OMC, el trato especial y diferenciado apareció de manera específica y fue definido en cada uno de los acuerdos adoptados, desde las medidas sanitarias y fitosanitarias hasta los acuerdos sobre inversión y propiedad intelectual. La normativa de la OMC contempla cuatro métodos de aplicación del trato especial y diferenciado: a) las disposiciones para aumentar las oportunidades comerciales a través de un mayor acceso a terceros mercados; b) las disposiciones que requieren a los miembros de la OMC salvaguardar el interés de los países en desarrollo; c) las disposiciones que otorgan flexibilidad a los países en desarrollo en el cumplimiento de las reglas y disciplinas que regulan los flujos comerciales, y d) las disposiciones que permiten ampliar los períodos de transición para cumplir las normas.

La reciente reunión ministerial de la OMC en Doha (9-14 de noviembre de 2001), mediante la cual se acordó un programa para una nueva ronda de negociaciones, reafirma la vigencia del trato especial y diferenciado como parte integral de los acuerdos. También reconoce la necesidad de hacerlo más preciso, efectivo y operacional.

Los países centroamericanos se han beneficiado del trato especial y diferenciado a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la ampliación de los beneficios otorgados por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), la extensión de los plazos para cumplir el acuerdo sobre

subvenciones y medidas compensatorias y mediante la asimetría otorgada en los acuerdos comerciales negociados con socios económicos de desarrollo dispar.

Los regímenes preferenciales de exportación a que han tenido acceso estos países no han tenido un impacto significativo en sus economías (algunas estimaciones sobre los efectos de la ampliación de la ICC revelan una repercusión positiva en las exportaciones, pero de magnitud reducida). Esto se debe, en primer lugar, a que su uso ha estado supeditado a necesidades de corto plazo (tales como la generación de divisas) y no se ha enmarcado en objetivos de desarrollo económico de más largo plazo. También ha retardado la transformación productiva en los sectores tradicionales de la actividad económica. Asimismo, habría generado enclaves productivos (como las zonas francas) que se benefician de importantes subsidios fiscales, con la consecuente reducción o no ampliación de la base tributaria que, a su vez, habría limitado la transmisión de beneficios desde esas actividades exportadoras hacia el resto de la economía.

El retraso de las transformaciones económicas necesarias en algunos sectores y el apoyo (mediante subsidios fiscales) a otros sectores que no tienen un efecto de arrastre ha generado economías duales que limitan la capacidad de crecimiento.

El trato especial y diferenciado se ha otorgado de manera idéntica a países con necesidades distintas. En última instancia, esto ha beneficiado a algunos sectores y países en detrimento de otros. En el caso de los países centroamericanos, existe evidencia preliminar de que una mejora en el acceso a terceros mercados que favorezca de manera idéntica a todos podría generar un proceso de divergencia en el crecimiento de sus economías.

Finalmente, el uso y disfrute del trato especial y diferenciado, no es independiente de las condiciones internas de los países ni de sus estructuras productivas. Cuando la política económica favorece una estructura productiva orientada a las necesidades de consumo de los países, es difícil que la oferta exportable cambie su composición para adaptarse a las necesidades de la demanda externa y del mercado internacional.

Este documento analiza el trato especial y diferenciado, centrándose en el caso de los países centroamericanos. Se divide en dos grandes apartados. El primero explica el concepto de trato especial y diferenciado y analiza su evolución en la normativa multilateral. Se presenta una interpretación de este concepto desde la creación del GATT hasta la OMC con sus respectivas modificaciones. También se examinan sus modalidades en la OMC desde 1994 a la fecha, terminando con la declaración ministerial de Doha (14-16 de noviembre de 2001). La segunda parte del documento analiza las formas en las cuales se ha otorgado y usado el trato especial y diferenciado en el caso de Centroamérica. Se describe el SGP, la ampliación de la ICC, la legislación de zonas francas y los acuerdos comerciales asimétricos. Para algunos casos se presentan datos que permiten sopesar la importancia e impacto de dicha asimetría.

Con base en ambas partes, la conclusión del documento contiene una evaluación del trato especial y diferenciado a la luz de la experiencia centroamericana.

PRIMERA PARTE

EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO. EL CONCEPTO Y SU EVOLUCIÓN

1. La asimetría concebida como principio definitorio de las relaciones comerciales entre socios con distinto grado de desarrollo relativo

El trato especial y diferenciado denota por definición un trato asimétrico en las normas que rigen las relaciones comerciales entre países con niveles de desarrollo dispares. Su racionalidad se sustenta, en primer lugar, en la relación entre exportaciones y crecimiento.¹

En general, el grado de asociación entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y la del producto es elevado para los países en vías de desarrollo y sobre todo para las pequeñas economías. El cuadro 1 muestra que las tasas de crecimiento de las exportaciones y del producto interno bruto (PIB) para los países centroamericanos en el período 1950-1999 no difieren en promedio de manera significativa. En particular, el coeficiente de correlación entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y del PIB es superior a 0.50 para El Salvador, Guatemala y Honduras.

El análisis considera la relación causal que va desde la tasa de crecimiento de las exportaciones a la tasa de crecimiento del producto. A pesar de que la relación puede ser más compleja y de hecho puede existir causalidad en ambos sentidos, se deduce por lo general que en la medida en que los países puedan expandir su capacidad exportadora, aumentarán su crecimiento y su nivel de ingreso por habitante, mejorando así su bienestar.

De acuerdo con este razonamiento, ciertos factores exógenos, tales como una disminución de la demanda externa de algunos productos importantes de exportación, caídas en sus precios internacionales o cambios en la normativa multilateral que restringe el volumen exportado de estos productos, puede traducirse de manera inmediata (sobre todo para las economías que poseen una base exportadora limitada) en un aumento de su vulnerabilidad. Aunque por lo general se recomienda que los países diversifiquen sus exportaciones o aumenten su grado de procesamiento, esta solución no siempre ha sido exitosa.

¹ En la literatura, el trato especial y diferenciado se sustenta en los derechos especiales que deberían tener los países en vías de desarrollo para proteger sus economías (problemas de balanza de pagos, industria infantil, consideraciones sobre estrategias de desarrollo tales como trasladar la fuerza de trabajo desde sectores de actividad económica tradicionales hacia los sectores más modernos e industriales). En segundo lugar, las preferencias son necesarias para compensar la caída de los términos del intercambio (de acuerdo con la hipótesis Prebisch-Singer). Por último, se trata de diferenciar la normativa para enfrentar de forma específica los problemas de las economías industrializadas y los de las economías en vías de desarrollo.

Cuadro 1

CENTROAMÉRICA: PIB, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, 1950-1999

(Tasas de crecimiento)

País	PIB	Exportaciones	Importaciones	Correlación entre exportaciones y PIB	Correlación entre importaciones y PIB
Costa Rica	4.9	6.8	6.6	0.42	0.69
El Salvador	3.5	4.7	6.3	0.58	0.54
Guatemala	3.7	4.4	4.9	0.65	0.64
Honduras	3.7	3.1	3.8	0.68	0.26
Nicaragua	2.7	5.1	4.1	0.31	0.71

Fuente: CEPAL (2001).

Existen factores adicionales que complican aún más el argumento. El desempeño exportador puede verse afectado por la baja elasticidad de la demanda de los precios y del ingreso mundial.

Se asume que estas elasticidades son inferiores a uno. Esto significa que una disminución del precio internacional del bien exportable de la economía en vías de desarrollo se traducirá en un incremento menos que proporcional en la cantidad demandada de dicho producto, lo que significará a su vez una disminución del ingreso total para el país que exporta el producto. De la misma manera, un aumento dado del ingreso mundial se traducirá en un incremento menos que proporcional para el volumen exportado de una economía en vías de desarrollo.²

Un segundo factor se refiere al grado de sustitución entre la producción interna y la externa. Por lo general, se considera que los bienes producidos externamente son buenos sustitutos de los bienes producidos internamente, pero estos últimos son malos sustitutos de los bienes producidos en el exterior. Esta diferencia en el grado de sustitución entre el producto interno y externo puede deberse a diferencias en la productividad, economías de escala en la producción o características tecnológicas de la misma, variaciones en el tipo de cambio o subsidios a la exportación. La heterogeneidad en el grado de sustitución entre los dos tipos de bienes tiene consecuencias relevantes para el análisis del trato especial y diferenciado porque tiende a generar una mayor propensión a importar.

² Obviamente, tales escenarios pueden complicarse aún más al tener en consideración la política comercial de los países grandes y pequeños. A título de ejemplo, ante una situación de restricciones a las exportaciones (tales como las barreras no arancelarias o la implementación de cuotas), una disminución de precios acompañada de un incremento de la demanda externa puede tener un impacto negativo sobre una economía en vías de desarrollo. De hecho, en este caso particular los ingresos por concepto de exportaciones disminuirían.

Un aumento en el ingreso interno produce un incremento más que proporcional en la demanda de importaciones. En otras palabras, la elasticidad ingreso de las importaciones es mayor que uno. De la misma manera, en principio, una disminución en los precios internacionales se traduce también en un aumento más que proporcional en la demanda de importaciones.

Recuadro 1

FORMALIZACIÓN DE LA RESTRICCIÓN EXTERNA

Combinando los argumentos presentados hasta ahora, y teniendo en cuenta, para simplificar el análisis, los efectos ingreso por el lado de las importaciones y de las exportaciones, se puede establecer sin mayor dificultad que la relación entre la tasa de crecimiento de una economía y la del resto del mundo es igual a la relación entre la elasticidad ingreso de las exportaciones y la de las importaciones. Esta idea puede formalizarse de la siguiente forma. Sea y la tasa de crecimiento de una economía dada; y_m la tasa de crecimiento externa; π la elasticidad ingreso de las exportaciones y ξ la elasticidad ingreso de las importaciones. Utilizando estas variables, se puede llegar a la siguiente relación:

a) $y/y_\mu = \pi/\xi$

De acuerdo con la ecuación (1), la razón entre la tasa de crecimiento del ingreso nacional y la tasa de crecimiento del ingreso externo es igual, en el largo plazo, a la razón entre las elasticidades ingreso de las exportaciones y de las importaciones.

Cuando la relación entre la elasticidad ingreso de las exportaciones y la elasticidad ingreso de las importaciones es menor que uno ($\pi/\xi < 1$), entonces la tasa de crecimiento de la economía estará por debajo de la correspondiente al resto del mundo ($y < y_m$). En términos de la teoría del comercio tradicional, se supondría que las economías pequeñas tienen ventaja comparativa en términos de productos primarios para los cuales existe una baja elasticidad ingreso de la demanda externa, y que los países más desarrollados tienen ventaja comparativa en productos manufacturados e industriales, los cuales tienen una elasticidad ingreso elevada. Así, en ausencia de mecanismos diferenciados, las naciones en vías de desarrollo tenderían a aumentar en el tiempo su disparidad en el crecimiento económico con respecto a la nación más desarrollada.

Este efecto podría reforzarse si se tomaran en cuenta los niveles de ingreso por habitante.³ Al ser las tasas de crecimiento de la población del menos desarrollado mayores que las de los países más desarrollados, la brecha entre ambos será aún mayor. O sea:

b) $y/y_m < (y/p_{md})/(y/p_d)$, donde,

p_{md} = tasa de crecimiento de la población en el país menos desarrollado

p_d = tasa de crecimiento de la población en el país más desarrollado

³ Davidson, P. (1992), *International Money and the Real World*, St. Martin's Press, Nueva York.

Recuadro 1 (Conclusión)

Las implicaciones de este razonamiento atañen no sólo al empeoramiento sistemático del bienestar de la población y el aumento de la desigualdad. También hay que tener en cuenta los efectos derivados del método con el que se financia el déficit externo y las consecuencias para las opciones de política económica.⁴

En tercer lugar, es importante tener en cuenta el análisis de la relación entre las importaciones y el crecimiento como sustento de la racionalidad del trato especial y diferenciado.

De acuerdo con la literatura más reciente, las importaciones pueden transformarse en un vehículo de transmisión de tecnología, pueden generar economías de escala y permitir un nivel mayor de crecimiento. En particular, se establece una distinción entre importaciones con baja y alta tecnología y se afirma que las importaciones de alta tecnología pueden servir directamente como insumos a la producción del país comprador e indirectamente a través de procesos de imitación e innovación en países en vías de desarrollo.

No obstante, este tipo de razonamiento, aunque correcto en principio, parece no tener en cuenta la diferencia de los niveles de productividad entre las economías industrializadas y las menos desarrolladas. Se puede pensar, siguiendo a Targetti y Fotti (1997), que la capacidad de absorción de las externalidades que produce una economía líder por una economía con un menor nivel de desarrollo relativo depende, en gran parte, de la diferencia en sus productividades. Mientras mayor sea la brecha de productividad entre las economías industrializadas y en vías de desarrollo, menor será la capacidad de la economía con el menor nivel de desarrollo relativo para adaptarse a la tecnología más avanzada.

⁴ El financiamiento del déficit externo puede realizarse a través de la utilización de las reservas internacionales, mediante la atracción de inversión extranjera directa o de inversión extranjera de cartera. La utilización de las reservas internacionales es poco aconsejable, ya que la mayor parte de las economías pequeñas tienen escasamente un nivel aceptable de reservas internacionales. Además, si se hace uso de las reservas internacionales, la consecuente caída en la base y oferta monetaria imprime un sesgo contractivo a la economía, tanto porque disminuye la liquidez como porque aumentan las tasas de interés. La inversión directa de cartera sufre del mal del capital golondrina. Finalmente, no todos los países pueden ser receptores de inversión extranjera directa a la vez, y no se puede pensar que a largo plazo los flujos de inversión extranjera serán lo suficientemente estables como para garantizar el equilibrio en las cuentas externas. La solución adoptada por muchas economías menos desarrolladas para hacer frente a esta carencia consiste en sustituir activos nacionales por capital foráneo (es decir, privatizaciones). Aparte de las limitaciones institucionales que pueda tener esta opción de política, también tiene un límite físico en el tiempo que hay que tener en consideración. En definitiva, ante las limitaciones de los métodos mencionados, la opción preferida consiste en contraer la demanda agregada para disminuir el nivel importador. Éste se materializa a través de la restricción del gasto gubernamental, por lo que afecta a la infraestructura y a la formación de capital humano.

Así, en definitiva, una economía en desarrollo necesita de un tratamiento asimétrico para desarrollar su capacidad exportadora y mejorar su nivel de crecimiento. Este tipo de políticas puede servir también para acortar la brecha productiva que la separa de las economías industrializadas, incrementando su capacidad de aprendizaje y de absorción tecnológica. Existe un proceso evidente de retroalimentación entre la productividad y la capacidad de aprendizaje existente en una economía. Una mayor productividad y mejora en la capacidad de absorción de las economías repercute favorablemente en el desempeño exportador. A su vez, un mejor desempeño exportador permite sentar las bases para aumentar la productividad.

2. Los orígenes del trato especial y diferenciado y su evolución

El trato especial y diferenciado, tal y como aparece hoy en la normativa multilateral de la OMC, tiene su origen en las teorías del desarrollo que predominaban en la década de los cuarenta cuando se concibió la creación de la OIC.⁵

Aunque la OIC no contemplaba la inclusión del trato especial y diferenciado, las discusiones del comité preparatorio reconocían la importancia que podía tener el grado de desarrollo de todos los países para potenciar el comercio en el ámbito mundial.⁶ El informe del comité preparatorio mencionaba en su capítulo 2, sección A, que: “una de las principales ganancias del desarrollo se encuentra en la mayor diversificación entre y dentro de las industrias primarias, manufactureras y de servicios. Esta diversificación puede ayudar a generar estabilidad. [...] El desarrollo de la industria manufacturera será de particular importancia, ya que es a través de este desarrollo que se crean las mayores oportunidades de diversificación de la producción y empleo”. No obstante, es en la sección C (“Condiciones para el Desarrollo Industrial”) que aparece el análisis relacionado de manera directa con las condiciones del desarrollo económico. En esta sección y la subsiguiente (Sección D: “Provisión de Capital”) se recomendaba que los países más desarrollados pudieran facilitar flujos financieros, bienes de capital y materiales, así como capacitación para mejorar la tecnología y desarrollo de los países menos avanzados. Además, un país menos desarrollado podía imponer restricciones al comercio al verse enfrentado a una restricción externa: “Un país que se embarca en un programa de desarrollo que involucra importaciones sustanciales de bienes de capital puede verse enfrentado a dificultades de balanza de pagos. Se considera que cualquier país que anticipe tales dificultades podrá imponer restricciones cualitativas para poder mantener el balance entre sus importaciones y exportaciones”.

⁵ La OIC nunca llegó a existir porque los Estados Unidos y otros países no llegaron a ratificar su carta de constitución (La Habana, 1948). El sucesor del la OIC fue el GATT, con objetivos mucho más limitados, tanto en la normativa como en el alcance.

⁶ En 1945, el Gobierno de los Estados Unidos publicó un documento titulado *Propuestas para la expansión del comercio mundial y del empleo*. También invitó a 15 países a participar en negociaciones para reducir los aranceles y otras barreras al comercio. En 1946, los Estados Unidos apoyaron una resolución que anunciaba una conferencia internacional sobre comercio y empleo. El documento mencionado delineaba los temas que trataría la conferencia. Como consecuencia, se formó un comité preparatorio que, por sugerencia de los Estados Unidos, adoptó una carta tentativa de constitución de la OIC como base para sus deliberaciones. Las negociaciones que siguieron sentaron las bases para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo que tuvo lugar en la Habana en 1947.

Otros aspectos relevantes de los borradores preliminares para la constitución de la OIC fueron el reconocimiento de que los países que quisieran impulsar el desarrollo industrial podrían utilizar medidas de carácter proteccionista para asegurar un mercado interno suficientemente amplio que permitiera el desarrollo de la producción nacional. De la misma manera, la normativa multilateral debería ser capaz de garantizar preferencias asimétricas que permitieran crear mercados lo suficientemente grandes para generar economías de escala y productos que pudieran ser competitivos en los mercados internacionales.

Según Kregel (2001), la sustitución de la OIC por el GATT impidió que los países en vías de desarrollo pudieran emprender el camino del desarrollo económico. Al aceptar la unión aduanera como única forma de integración regional, el GATT dejó a los países menos avanzados cuatro opciones para su inserción internacional: quedarse fuera de la esfera de influencia del GATT, optar por una estrategia de sustitución de importaciones, formar asociaciones regionales tales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que no integraban plenamente sus mercados, o bien firmar acuerdos bilaterales con países de mayor tamaño para obtener un acceso preferencial a sus mercados.

La primera estrategia acabó siendo inviable en un mundo cada vez más interdependiente. La segunda y tercera estrategias resultaron ser poco exitosas en la mayor parte de los países. De hecho, la sustitución de importaciones sólo fue posible en los países de mayor tamaño. En los más pequeños produjo una distorsión de los precios internos y generó desequilibrios macroeconómicos. La formación de mercados regionales, en el caso de América Latina y el Caribe, llevó a la creación de acuerdos de integración parciales tales como el Mercado Común Centroamericano (MCCA) o a esquemas proteccionistas como la Comunidad del Caribe (CARICOM).

La estrategia que prosperó fue la de negociar esquemas comerciales de tratamiento asimétrico concesional (no recíproco) a favor de los países con el menor grado de desarrollo relativo. Sobre esta base intentaron insertarse en el comercio mundial y potenciar su crecimiento.

El GATT contempló dos conjuntos de normativas para el tratamiento diferenciado de los países en desarrollo. Sin embargo, ambos fueron posteriores al acuerdo propio del GATT. El primer conjunto de provisiones se desarrolló en torno al artículo XVIII y fue el resultado de la primera sesión de revisión (1954-55).

El artículo XVIII (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico) reconoce la necesidad del apoyo estatal para favorecer el desarrollo económico. Se afirma que el comercio mundial prosperará con el “desarrollo progresivo” de los países en desarrollo. El GATT reconocía así la necesidad de medidas proteccionistas. En particular, la sección B del artículo afirma:

“Por consiguiente, están de acuerdo en que en que deben preverse, a favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: a) mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una flexibilidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de producción, y b) establecer restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos de manera que se tenga plenamente

en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico”.

La sección A del artículo XVIII permite, con el consenso debido y teniendo en cuenta la posibilidad de obtener medidas compensatorias, modificar o retirar concesiones comerciales. La sección B, dedicada al tema de balanza de pagos, indica que un país con dificultades en su balanza de pagos podrá regular su nivel de importaciones reduciendo “el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice”, a condición de que las restricciones a la importación establecidas “no excederán de lo necesario para: i) oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o ii) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas”. Finalmente, las secciones C y D del artículo citado permiten el establecimiento de medidas restrictivas cuantitativas a las importaciones. De acuerdo con Grimwade (1996), la justificación conceptual de estas medidas es el argumento de la industria infantil o naciente. Según éste, una industria o empresa incipiente necesita un período de transición para poder generar las condiciones que le permitan competir en los mercados internacionales. El argumento puede aplicarse de una manera similar a un país.

El segundo conjunto de medidas que favorecieron un trato especial para los países en desarrollo se encuentran en la parte IV del GATT (Comercio y Desarrollo) que se aprobó en 1964 y que consta de los artículos XXXVI a XXXVIII. La parte IV fue la culminación de un proceso de continuidad a la sesión de revisión del GATT en 1954-1955 mencionada anteriormente.

En 1956 los países firmantes del GATT adoptaron una resolución conjunta sobre las dificultades relacionadas con el comercio de los bienes primarios. Un año más tarde, el informe de la conferencia ministerial del GATT recomendó esquemas de reserva de estabilización para enfrentar las fluctuaciones de precios de los bienes primarios y, con el fin de aumentar la demanda de productos primarios, reducciones de los impuestos internos en los países más desarrollados. De hecho, el informe del GATT de 1959 reconocía explícitamente el deterioro de los términos del intercambio y aludía en consecuencia a la restricción externa. El informe afirmaba:

“...que durante el período 1953-1958, cada una de las regiones no industrializadas importó más manufacturas de las que podía financiar con sus ingresos corrientes. La porción que esas regiones en conjunto pudieron financiar con ingresos corrientes por exportación, descendió durante el período 1953-1957 desde un 90% a un 60% aproximadamente, implicando esto un aumento considerable en que deberían depender del capital externo. En 1958 dicha porción se elevó casi hasta el 65%, debido principalmente a los países latinoamericanos que cuentan con buenas reservas de dólares y o otros países.”⁷

Finalmente en 1961, el GATT adoptó otra declaración sobre el fomento del comercio en los países menos desarrollados, en el cual se recomendaba la extensión de preferencias de acceso a mercados que no estuvieran cubiertas por esquemas arancelarios preferenciales. Según Micholopoulos (2000), ésta es la primera alusión a lo que más tarde se denominaría el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

⁷ Informe del GATT (1959), pág. 27.

En la parte IV, el GATT reconoce la necesidad de “asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas” y que “es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico”. Se planteó la necesidad de que los países que dependieran de bienes primarios pudieran gozar de condiciones de acceso más favorables a los mercados mundiales, y se afirmó que deberían tomarse medidas específicas para estabilizar los precios de sus principales productos de exportación. Además, se reiteró la necesidad de procurar recursos crecientes a los países en desarrollo mediante el crecimiento de la demanda mundial y la expansión del comercio.

De manera más específica se afirmaba, en primer lugar, que los países desarrollados no esperaban reciprocidad en los acuerdos comerciales para reducir o suprimir los derechos de aduanas y los otros obstáculos al comercio. En segundo lugar, se trataba de estrechar el vínculo entre comercio y financiamiento para generar flujos de ingreso que aliviaran sus cargas y compromisos. En tercer lugar, se ofrecía la posibilidad de la falta de reciprocidad en el cumplimiento de las obligaciones multilaterales por parte de los países en desarrollo.

Para los países desarrollados, la parte IV del GATT exigía el cumplimiento riguroso de la normativa comercial. Al respecto, el acuerdo indica que éstos deben cumplir sus obligaciones para reducir y suprimir los obstáculos al comercio y abstenerse de establecer barreras y obstáculos no arancelarios a la importación respecto de productos de exportación que ofrecen un interés particular. También otorga una alta prioridad a la eliminación de obstáculos que “entrañen una diferenciación irrazonable” entre los productos de los países más y menos desarrollados.

Finalmente, el último artículo de la parte IV (artículo XXXVIII) enfatiza la necesidad de la colaboración entre los países para actuar de manera conjunta a través de acuerdos internacionales para mejorar el acceso al mercado de los productos de exportación de los países menos desarrollados.

Con el fin de revisar, actualizar y poner en práctica el mandato de la parte IV del GATT o hacer las consultas necesarias para su aplicación se creó el Comité de Comercio y Desarrollo.

En junio de 1971, con anterioridad a la Ronda Tokio (1973-1979), se decidió que para favorecer a los países en vías de desarrollo se podía incumplir el artículo I (trato no discriminatorio). Esto les permitía ser beneficiarios del SGP, que se originó en la década de los sesenta en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Luego en la declaración de la Ronda Tokio de 1973 se utilizó por primera vez el término “trato especial y diferenciado”:

“La importancia de la puesta en marcha de medidas de trato diferenciado en los países en desarrollo de manera que puedan proveer un tratamiento especial más favorable para ellos en las áreas de negociación y donde sea factible.” (Whalley, 1999.)

Finalmente, hacia el final de la Ronda Tokio (1979) se incluyó la denominada “cláusula de habilitación” (titulada “Tratamiento diferenciado y más favorable, reciprocidad y plena participación de los países en desarrollo”). Esta cláusula dio la base legal para extender de manera permanente el SGP (es decir, se podía prorrogar el trato especial y diferenciado por más

de 10 años sin tener que recurrir a una renuncia al artículo I). La “cláusula de habilitación” contenía dos aspectos importantes que merecen ser destacados.

El primero es la graduación. Significa que, a medida que los países en desarrollo incrementaran sus capacidades, podían participar de manera más plena en el marco multilateral de comercio, con todas las obligaciones que esto conllevaba. El segundo es la concesionalidad unilateral: no se obligaba a los países a otorgar el trato especial y diferenciado. Más bien, se daba el derecho a los países más desarrollados a conceder este tratamiento. Sin embargo, ya que se trataba de una preferencia unilateral que no tenía concesiones negociadas, el país que concedía la preferencia podía retirarla de manera voluntaria. Así, a pesar de los avances, la Ronda Tokio estableció que el trato especial y diferenciado no era un derecho obligatorio que los países industrializados tenían que conceder, ni era una concesión permanente (consolidada) para los países en vías de desarrollo.

En la Ronda Uruguay el trato especial y diferenciado cambió su significado con respecto a la Ronda Tokio. Como señala Whalley (1999, pág. 1076):

“La Ronda Uruguay de hecho cambió el enfoque de la discusión inicial sobre trato especial y diferenciado de los años sesenta de los problemas de capacidad que enfrentaban los países en desarrollo hacia el ajuste y la implementación. En vez de preguntar cuáles eran los derechos especiales de protección de sus mercados y los beneficios de acceso especial que deberían tener para sus necesidades de desarrollo, la discusión se centró en el tratamiento especial que los países en desarrollo debían recibir al integrarse en la economía mundial. [...] Las decisiones sobre trato especial y diferenciado de la Ronda Uruguay eran [...] ad hoc, decididas de manera tardía en el proceso de negociación y carecían de una estructura intelectual.”

Resumiendo, el trato especial y diferenciado nació como una alternativa a la posibilidad de un desarrollo e industrialización basado en acuerdos regionales que fueran más allá de una unión aduanera. Se trataba de obtener preferencias para el acceso a terceros mercados. En el GATT y sus posteriores modificaciones, el trato especial y diferenciado se enfocaba hacia las necesidades de los países para poder desarrollarse. Luego de la Ronda Uruguay, sin embargo, pasó a ser un método para enfrentar y superar las dificultades que los países en desarrollo tenían para cumplir la normativa multilateral. De hecho, el trato especial y diferenciado se plasmó en una lista de excepciones a la normativa multilateral en las diferentes áreas de negociación (véase el recuadro 2).⁸

⁸ En la literatura especializada se menciona que hay dos tipos de trato especial y diferenciado: el del GATT y el de la OMC (Laird, 2000). De acuerdo con la interpretación aquí desarrollada, el trato especial y diferenciado sufrió un cambio en su concepción luego de los acuerdos de la Ronda Uruguay, que se reflejó en las modalidades de trato especial y diferenciado de la OMC.

Recuadro 2

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN LA RONDA URUGUAY

1. Derogaciones de tiempo y excepciones

- a. Acuerdo sobre la Agricultura: 10 años para la implementación en países en vías de desarrollo y 6 años para los países industrializados.
- b. Barreras técnicas al comercio: los países en vías de desarrollo pueden obtener excepciones limitadas a su cumplimiento.
- c. Medidas comerciales relacionadas con la inversión: los países en vías de desarrollo tienen 5 años para cumplir la normativa y los países industrializados tienen 2 años.
- d. Valoración en aduanas. Hay una postergación de 5 años en su implementación.
- e. Licencias de importación: 2 años de plazo para su implementación para los países en vías de desarrollo.
- f. Subsidios y medidas compensatorias: los países en vías de desarrollo pueden mantener los subsidios durante ocho años a partir de la implementación del acuerdo y pueden prolongarlos durante dos años adicionales. También pueden seguir haciendo uso de los subsidios estrictamente prohibidos durante 5 años. La prohibición del uso de subsidios no se aplica para los países con un producto nacional bruto por habitante inferior a los 1 000 dólares.
- g. Salvaguardias: los países en vías de desarrollo pueden seguir aplicando las medidas de salvaguardia durante 10 años (8 años para los demás países).
- h. Medidas comerciales relacionadas con la propiedad intelectual: todos los países en vías de desarrollo pueden tener una prórroga de 4 años en la implementación de estas medidas.

2. Disciplinas preferenciales

- a. Agricultura: la desgravación arancelaria para los países en vías de desarrollo es de 25% y 36%, y 15% para los países industrializados. Los países en vías de desarrollo pueden seguir aplicando restricciones a las importaciones de productos básicos. Asimismo, la disminución requerida en el apoyo interno es menor para los países en vías de desarrollo que para los desarrollados (13% y 20%, respectivamente). La reducción en los subsidios a la exportación es de 24% en el caso de los países en vías de desarrollo y de 36% para los países desarrollados.
- b. Subsidios y medidas compensatorias: disposiciones más generosas para las investigaciones sobre medidas compensatorias para los países en vías de desarrollo.

3. Flexibilidad en el cumplimiento de las disciplinas de la OMC

- a. Agricultura: exoneración de las medidas para estimular el desarrollo rural de las disciplinas de apoyo interno para los países en vías de desarrollo. Los países en vías de desarrollo están exonerados de las prohibiciones sobre exportaciones contenidas en el artículo XI del GATT.
- b. Solución de controversias: Los países en vías de desarrollo tienen derecho a tener como miembro de panel a un país en vías de desarrollo. Extensión de los plazos acordados en las distintas etapas de solución de controversias. Los informes del panel han de indicar cómo se ha incorporado el trato especial y diferenciado en el procedimiento de solución de controversias.

4. Mejores esfuerzos

- a. Agricultura: los países desarrollados han de tener en cuenta los intereses de los países en vías de desarrollo en la puesta en marcha de las decisiones de acceso a mercado.
- b. Establecimiento de mecanismos para preservar la disponibilidad de alimentos en los países que son importadores netos de alimentos y en los países menos adelantados.
- c. Los países menos adelantados tendrán un trato más favorable en la desgravación arancelaria del acuerdo multifibra.
- d. En sus medidas *antidumping*, los países desarrollados han de tener en cuenta los intereses de los países en vías de desarrollo.
- e. Los países desarrollados han de dar incentivos a los países menos adelantados para la transferencia de tecnología.

5. Servicios

- a. Los países desarrollados han de establecer (en un plazo de dos años) puntos de contacto especiales para los proveedores de servicios de los países en vías de desarrollo.
- b. Tener en cuenta los objetivos de desarrollo para los países en vías de desarrollo en las negociaciones sobre subsidios.
- c. Otorgar una mayor flexibilidad a los países en vías de desarrollo en el cumplimiento de las obligaciones en las futuras rondas de negociaciones.

Fuente: Sobre la base de Whalley (1999).

3. Las modalidades del trato especial y diferenciado en la OMC

El trato especial y diferenciado es parte integral del acuerdo mediante el cual se crea la OMC en 1994. La declaración de Marrakech afirma: “los ministros recuerdan que los resultados de las negociaciones comportan disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, con especial atención a la situación particular de los países menos adelantados” (OMC, 1994, pág. iv).

La OMC distingue cuatro grupos de disposiciones sobre el trato especial y diferenciado: a) las disposiciones que solicitan los miembros de la OMC salvaguardar el interés de los países en desarrollo mediante la puesta en marcha de acuerdos comerciales favorables a los países en vías de desarrollo; b) las disposiciones para aumentar las oportunidades comerciales a través de un mayor acceso a terceros mercados; c) las disposiciones que permiten la flexibilidad de los países en desarrollo en el cumplimiento de las reglas y disciplinas que regulan los flujos comerciales, y d) las disposiciones que permiten mayores períodos de transición para cumplir la normativa de la OMC. Hay que destacar que cada uno de estos grupos tiene disposiciones especiales que se aplican a los países menos avanzados (OMC, 1999).

La puesta en marcha de los acuerdos comerciales favorables a los países en desarrollo incluye, en general, cláusulas de mejor esfuerzo y en determinadas ocasiones provisiones especiales que indican cómo mejorar el tratamiento a los países en desarrollo o métodos para que se vean menos afectados por la puesta en práctica de una determinada normativa. Los preámbulos

a la constitución de la OMC y al Acuerdo sobre Agricultura, así como los artículos 12.2 y 15, constituyen ejemplos ilustrativos de este tipo de disposiciones.

En la declaración de Marrakech (15 de abril de 1994) se afirma: “los Ministros reconocen la importancia de la aplicación de estas disposiciones para los países menos adelantados y declaran su intención de continuar apoyando y facilitando la expansión de las oportunidades de inversión de dicho países” (OMC, 1994, 5, pág. iv). Por su parte, en el preámbulo al Acuerdo sobre Agricultura se menciona que “los países desarrollados Miembros tengan plenamente en cuenta las necesidades [...] y condiciones de acceso para los productos agropecuarios de especial interés para estos Miembros” (OMC, 1994, pág. 41).

Las medidas destinadas a mejorar el acceso a terceros mercados parten de la base de que los países en desarrollo necesitan diversificar sus exportaciones y tener facilidades para sobreponerse a las dificultades que enfrentan para competir en el mercado internacional. Los SGP descritos en la sección anterior y la ICC son ejemplos de este tipo de facilidades.

Aquí también cabe mencionar el artículo IV del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que estipula que se facilitará “la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros [...] en relación con: a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales; b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones” (pág. 346).

Otros ejemplos incluyen el artículo 12 (“Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros”) del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, en el cual se establece: “los miembros prestarán especial atención a las disposiciones del presente Acuerdo que afecten a los derechos y obligaciones de los países en desarrollo Miembros y tendrán en cuenta las necesidades especiales de éstos en materia de desarrollo, finanzas y comercio [...] con el fin de asegurarse de que dichos reglamentos técnicos, normas y procedimientos [...] no creen obstáculos innecesarios para las exportaciones de los países en desarrollo Miembros” (OMC, 1994, pág. 159).⁹

Las disposiciones orientadas hacia la concesión de una mayor flexibilidad en el cumplimiento y puesta en práctica de la normativa multilateral incluyen aquellas que otorgan mayores lapsos de tiempo, menores aranceles y reducciones en las subvenciones para los países en desarrollo en comparación con los países desarrollados.

En este grupo destacan, en particular, el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

El Acuerdo sobre la Agricultura obliga a los miembros participantes a reemplazar medidas no arancelarias con aranceles y consolidarlos para evitar aumentos futuros.

⁹ También se puede citar el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Adicionalmente, comprometió a las partes contratantes a reducir sus aranceles en 36% en promedio para los países más desarrollados y en 24% en promedio para los países en desarrollo. El período de implementación de esta normativa era de cinco años (desde 1995 hasta 2000) para los países desarrollados y de nueve años (desde 1994 hasta 2004) para los países en desarrollo. Reflejo de este trato especial y diferenciado es el nivel en los aranceles consolidados en la Ronda Uruguay para los países industrializados y en desarrollo (véase el cuadro 2). Mientras que el promedio de aranceles consolidados para los países industrializados es de 4%, se sitúa en 25% para los países en vías de desarrollo.

Cuadro 2

PROMEDIOS ARANCELARIOS CONSOLIDADOS Y APLICADOS PARA LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS Y EN DESARROLLO, 1995

	Aranceles consolidados		Aranceles aplicados	
	Países industrializados	Países en desarrollo	Países industrializados	Países en desarrollo
Todos los productos	4	25	3	13
Bienes industriales	4	20	3	13
Textiles y confecciones	11	24	8	21
Productos agrícolas excluyendo productos procesados	27	52	27	18

Fuente: FMI (2001).

En el artículo 27 (Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros) del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias se reconoce la importancia que pueden tener las subvenciones para los países en desarrollo. Además, otorga un plazo de ocho años para la eliminación de los subsidios a la exportación a partir de la entrada en vigor del acuerdo (1994) y permite, según las circunstancias, prorrogar el plazo para el desmantelamiento de los subsidios a la exportación (OMC, 1994, Art., 27.4).

De la misma manera, el artículo 3 del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias faculta al Comité para autorizar a los países menos desarrollados excepciones especificadas y de duración limitada, totales o parciales, al cumplimiento de las obligaciones de dicho acuerdo, considerando sus necesidades en materia de finanzas, comercio y desarrollo.

Finalmente, se puede citar el artículo 4 del Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio, que permite a los países en desarrollo aplicar medidas temporales que puedan ser incompatibles con las obligaciones de trato nacional y de eliminación general de las restricciones cuantitativas descritas en el acuerdo de 1994. Esta “desviación temporal” en el cumplimiento de la normativa multilateral ha de circunscribirse a lo estipulado en el artículo XVIII del GATT sobre el entendimiento relativo a las disposiciones en materia de balanza de pagos.

La reciente conferencia ministerial de Doha (9-14 de noviembre de 2001), que abre el camino a una nueva ronda de negociaciones, retoma la importancia del trato especial y diferenciado. A este respecto señala que las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado constituyen parte integral de la OMC y que las disposiciones que le atañen deberían ser revisadas para que sean más precisas, efectivas y operacionales.¹⁰ La declaración también hace alusión a la propuesta relativa a un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado presentado por Cuba, Honduras, la India, Indonesia, Kenya, Malasia, Pakistán, la República Dominicana, Sri Lanka, Tanzania, Uganda y Zimbabwe, que volvería a vincularlo a las metas de desarrollo más que al cumplimiento de los compromisos acordados.

Esta propuesta enumera algunos de los elementos que podrían formar parte de un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado. Entre éstos destacan: darle el carácter obligatorio y vinculante que hasta ahora no ha tenido; la necesidad de establecer un mecanismo para evaluar la manera en la cual el acuerdo marco facilita las metas de desarrollo propuestas y la necesidad de realizar evaluaciones de los costos de aplicación de cualquier acuerdo, expresados éstos en términos de asistencia financiera.¹¹

¹⁰ Véase OMC (2001), Declaración Ministerial, Cuarta Sesión, Doha, 9-14 de noviembre de 2001 (WT/MIN(01)/DEC/W/1), 14 de noviembre.

¹¹ Véase OMC (2001), *Preparativos para el cuarto período de sesiones de conferencia ministerial. Propuesta relativa a un acuerdo marco sobre trato especial y diferenciado* (WT/GC/W/442), 19 de septiembre.

SEGUNDA PARTE

I. EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN CENTROAMÉRICA

Las economías centroamericanas se han beneficiado del trato especial y diferenciado principalmente a través de dos mecanismos: facilidades de acceso a los mercados y plazos más amplios para cumplir las obligaciones que imponen la normativa multilateral o los acuerdos regionales. Las facilidades de acceso a los mercados se han formalizado mediante el SGP que otorgan la Unión Europea y los Estados Unidos a algunos productos de la región, y la ICC. La flexibilidad en los plazos estipulados en los acuerdos comerciales se ha traducido en períodos mayores para cumplir con el desmantelamiento de las subvenciones a la exportación. Existe asimismo, como resultado de las negociaciones de acuerdos comerciales, un trato asimétrico que involucra un mayor grado de apertura para el país con el mayor nivel de desarrollo relativo. En esencia, el trato asimétrico consiste en la concesión de velocidades de desgravación arancelaria más pausadas para los países con menos desarrollo relativo.

1. El régimen del Sistema Generalizado de Preferencias

a) Introducción

Los países centroamericanos se benefician de los SGP que otorgan la Unión Europea, Japón y Canadá. El SGP beneficiaba hasta 1999 el acceso a los mercados externos de los productos agrícolas tradicionales. A partir de ese año, el sistema de preferencias generalizado europeo también permite el acceso preferencial a los productos industriales.

Los productos principales que tienen preferencias en el marco del SGP son: café, banano, tabaco en rama o sin elaborar, follaje, crustáceos, coles, las demás plantas vivas, nuez moscada, macis, amomos y cardamomos, frutos oleaginosos, caña de azúcar y refinado de azúcar, manufacturas de madera, aceite de palma y sus fracciones, miel natural, alcohol etílico, pimienta, mármol, pescado congelado, madera aserrada, frutos sin cocer o cocidos con agua o vapor, obras y piezas de carpintería para construcciones y jabón.

Los estudios empíricos que han examinado, en términos generales, el sistema generalizado de preferencias llegaron a la conclusión de que su impacto era poco significativo. Además, los beneficios tendían a concentrarse en determinados países. Karsenty y Laid (1987) afirmaron que la tasa de crecimiento de las importaciones de los países que otorgaban el SGP había sido sólo 3% más elevada que la que hubiera resultado de no existir este trato asimétrico. También señalaron que el 50% de los beneficios del SGP se concentraban en cuatro países: la región de administración especial (RAE) de Hong Kong, la República de Corea, la provincia china de Taiwán y Brasil. McPhee (1989) observó que el impacto de los esquemas del SGP sobre las exportaciones y el proceso de industrialización de los países en vías de desarrollo había sido

modesto. Sólo un porcentaje menor de sus exportaciones recibía este tratamiento preferencial y la participación de estas exportaciones sobre el PIB también era pequeña. Más recientemente, Whalley (1999) afirmó que las importaciones europeas procedentes de países no beneficiarios del SGP han crecido de manera más dinámica que las de los países beneficiarios.

En el caso particular de Centroamérica, las actividades de exportación ligadas a las preferencias otorgadas en el marco del SGP han sido tradicionalmente y siguen siendo una importante fuente de divisas. No obstante, la evidencia también indica que estos esquemas han obstaculizado el desarrollo de los sectores cuyos productos tenían acceso preferencial a terceros mercados. Han aumentado el grado de dependencia de los productores de la ayuda externa evitando ajustes y reconversiones productivas necesarias. Por último, en gran medida los sectores que se han beneficiado del SGP son poco productivos, están en declive o bien no han sido favorecidos por las medidas de políticas económica. A título de ejemplo, el sector agrícola ha disminuido su peso en el PIB de todos los países centroamericanos y sin embargo ha mantenido altas tasas de ocupación, lo que refleja pérdidas de productividad (véase el cuadro 3).

Las políticas económicas seguidas también han favorecido este resultado. Los incentivos fiscales se han orientado hacia el desarrollo de las zonas francas como generadores de divisas, pero han dejado de lado los sectores tradicionales. De la misma manera, las políticas económicas de ajuste y estabilidad macroeconómicas han perjudicado, en general, a través de elevadas tasas de interés, a los sectores tradicionales tales como el agrícola y el minero.

Por último, cabe destacar que en algunos casos, como el de Costa Rica, las autoridades han hecho uso de las medidas de ayuda interna a la agricultura al amparo de la “caja verde” de la OMC. De hecho, al menos en el sector agrícola, Costa Rica ha sido el único país centroamericano que ha notificado medidas de ayuda interna a este sector. Según la OMC (G/AG/NG/S/1, abril de 2000), entre 1995 y 1999, las medidas de ayuda interna de Costa Rica fueron equivalentes a 88 millones de dólares.

b) El SGP y su efecto en el desempeño exportador de los países centroamericanos

El cuadro 4 muestra la participación de las exportaciones que se benefician del SGP como proporción del total exportado.¹²

En general, las exportaciones ligadas al SGP representan al menos una décima parte de las exportaciones totales, lo que demuestra su importancia y la dependencia de los países centroamericanos de este tipo de esquema. No obstante, se denota para todos los países, a excepción de Nicaragua, una disminución en su participación con respecto a los totales. En el caso de Costa Rica, la participación de las exportaciones acogidas al SGP descendió de 41% en 1995 a 15% en 1999. Para Guatemala la participación de estas exportaciones cayó de 34% a 28% del total. Finalmente, en el caso de El Salvador, la reducción de este tipo de exportaciones fue de 26% en 1993 a 11% en 2000.

¹² En el caso de Nicaragua la disponibilidad de datos permitió desagregar las exportaciones que dependían de este esquema preferencial por mercado de destino. No se contó con datos para Honduras.

Cuadro 3

CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: LA
CONTRIBUCIÓN DE LA AGRICULTURA AL PIB
Y AL EMPLEO , 1991-2000

	Contribución al PIB	Contribución a la generación de empleo
	Guatemala	
1991	26	61
1992	25	61
1993	25	61
1994	25	61
1995	24	61
1996	24	62
1997	24	63
1998	23	63
1999	23	63
2000	23	63
	Costa Rica	
	Participación en el PIB	Participación en la población ocupada
1991	12.5	-
1992	11.8	-
1993	11.6	-
1994	11.4	-
1995	11.8	21.6
1996	12.1	21.6
1997	11.7	20.6
1998	11.4	20.1
1999	10.9	19.7
	Nicaragua	
1991	23.9	37.2
1992	24.5	38.1
1993	25.0	38.0
1994	26.9	39.0
1995	27.0	40.0
1996	27.7	40.0
1997	28.5	41.0
1998	28.3	42.0
1999	27.8	43.0
	República Dominicana	
1991	12.7	20.3
1992	12.3	18.7
1993	11.9	16.9
1994	11.2	14.4
1995	11.3	14.6
1996	11.5	14.5
1997	10.9	20.0
1998	10.3	17.1
1999	10.1	17.5

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala; Ministerio de Fomento Industria y Comercio de Nicaragua; Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

La pérdida de importancia de las exportaciones beneficiarias del SGP refleja en parte el cambio en la composición de las ventas externas hacia productos manufacturados y en particular hacia los textiles y el vestuario. También indica la pérdida de dinamismo de las exportaciones tradicionales debido a otros factores tales como la tendencia a la baja de sus precios internacionales. El actual exceso de oferta de café en el mercado internacional, debido a la incorporación de nuevos productores tales como Viet Nam, agudiza aún más este fenómeno.

2. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe

a) **La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y la Ley de Comercio y Desarrollo**

La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (es decir, Iniciativa para la Cuenca del Caribe, 1983) otorgó un acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos para una gama de productos procedentes de Centroamérica y el Caribe con el fin de promover el desarrollo y crecimiento de sus economías.¹³ En un principio, la vigencia de la ley se estableció por un período de 12 años que finalizaría en septiembre de 1995. Luego se extendió de manera indefinida en el acuerdo al Acta de Aduanas y Comercio. Los productos excluidos de la ley incluían textiles y vestido, calzado y productos de cuero, atún enlatado, petróleo y sus productos derivados.

A raíz de las posibles desventajas para los países centroamericanos y caribeños, que significaba la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y las consecuencias para las economías centroamericanas del huracán Mitch que azotó a dicha región en noviembre de 1998, la ICC fue ampliada en mayo de 2000 para incorporar los productos excluidos. La Ley de Comercio y Desarrollo que entró en vigor en octubre del mismo año equipara el tratamiento arancelario del atún enlatado, del calzado de cuero y otros productos a los que recibe México. Esto implica, para el caso del atún enlatado, que el arancel que pagaba dicho producto en el año 2000 (18.6% si el producto proviene de la región y 35% si proviene de fuera de la región) se reducirá a 0% en 2008. Para los productos textiles la situación es más compleja.

En primer lugar, la nueva ley permite el acceso libre de arancel y cuotas para prendas de vestir elaboradas en la región con tela e hilaza estadounidense. En segundo lugar, permite el acceso libre de aranceles y cuotas para prendas de vestir cortadas y elaboradas en la región con tela e hilaza de los Estados Unidos. En tercer lugar, se permite la entrada de 250 millones de metros cuadrados de tejido de punto con tela de la región pero con hilaza de los Estados Unidos. Esta cuota asignada para la región se repartió a su vez entre los países centroamericanos y caribeños (véase el cuadro 5) y crecerá 16% hasta 2004, año a partir del cual la cuota aumentará sobre la base de decisiones del Senado de los Estados Unidos. En cuarto lugar, se

¹³ La ley entró en vigor en 1994 y los países y territorios beneficiarios eran Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Costa Rica, la República Dominicana, Granada, Guyana, Honduras, Montserrat, Nicaragua, Saint Kitts y Nevis, Trinidad y Tabago, Aruba, Barbados, las Islas Vírgenes Británicas, Dominica, El Salvador, Guatemala, Haití, Jamaica, las Antillas Neerlandesas, Panamá, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.

Cuadro 4

CENTROAMÉRICA: PARTICIPACIÓN DE LAS
EXPORTACIONES BAJO EL SISTEMA
GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
EN LAS TOTALES

	Participación (Porcentajes)
Costa Rica	
1995	41
1996	37
1997	26
1998	20.
1999	15
Guatemala	
1995	34.0
1996	32.7
1997	33.5
1998	29.8
1999	28.2
El Salvador	
1993	26
1994	24
1995	24
1996	21
1997	24
1998	16
1999	11
2000	11
Nicaragua	
El mercado de la Unión Europea	
1998	21
1999	22
2000	19
El mercado de Canadá	
1998	1.1
1999	1.3
2000	3.5
El mercado de Japón	
1998	0.01
1999	0.02
2000	0.07

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica; Ministerio de Economía de Guatemala; Ministerio de Economía del El Salvador; Ministerio de Comercio Industria y Comercio de Nicaragua

permite la entrada libre de aranceles y cuota hasta un límite de 4.2 millones de docenas de camisas de punto elaboradas con tela de la región y con hilaza de los Estados Unidos. Al igual que en el caso anterior, la cuota se repartió entre los países centroamericanos y caribeños (véase de nuevo el cuadro 5) y el límite de 4.2 millones también crecerá 16% hasta el año 2004, fijándose a partir de esta fecha una tasa de crecimiento por ley.

Cuadro 5

INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE LOS 250
MILLONES DE METROS CUADRADOS DE TEJIDO DE
PUNTO Y DE LOS 4.2 MILLONES DE DOCENAS DE
CAMISAS DE PUNTO ENTRE LOS PAÍSES
CENTROAMERICANOS Y CARIBEÑOS

País o bloque regional	Participación porcentual en la cuota de 250 000 millones de metros cuadrados	Participación porcentual de los 4.2 millones de docenas de camisas de punto
CARICOM	4.9	5
Costa Rica	7.5	1.5
El Salvador	21.3	20.8
Guatemala	19.4	11.2
Honduras	25.2	42
Nicaragua	2.0	4
Panamá	1.5	1
República Dominicana	18.1	10
Total	100	100

Nota: Sobre la base de fuentes oficiales.

b) La ley y su impacto en las exportaciones

La ley de comercio y desarrollo amplía el número de categorías de vestuario que tienen facilidades de acceso al mercado de los Estados Unidos. Las categorías más importantes con cuota, que tienen acceso al mercado, son cinco.

La primera incluye los productos formados con tela e hilaza de los Estados Unidos. Estos rubros textiles tienen acceso con arancel sobre el valor agregado y además sin restricciones de cuota. Esta categoría se denomina *807 plus* y es la más importante de los productos textiles de exportación. En 1999 representó 98%, 91%, 58%, 92% y 34% del total exportado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, respectivamente.

La segunda categoría se denomina “nivel de acceso garantizado” (*Guaranteed Access Level, GAL*) y la constituyen productos elaborados a partir de tela hecha y cortada en los Estados Unidos con hilaza no originaria de dicho país. La normativa estadounidense permite la

exportación sujeta a cuota con un arancel sobre el valor agregado. Entre las prendas de vestir que se engloban en esta categoría se encuentran: camisetas de tejido plano de algodón y fibra sintética para hombre o niño (340/640); enaguas de algodón y fibra sintética (342/642), pantalones para hombre y mujer (347/348), trajes enteros de lana para hombre (443), pantalones de lana para hombre (447). Sólo tres países centroamericanos hacen uso de esta categoría: Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Se caracterizan además por un bajo nivel de utilización de la cuota. Tal y como muestra el cuadro 6, el porcentaje promedio para los países centroamericanos es de 66%.

Cuadro 6

INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE: PORCENTAJE DE NO UTILIZACIÓN DE LA CUOTA EN LA CATEGORÍA NIVEL DE ACCESO GARANTIZADO

	Pantalones de algodón para hombre y mujer	Camisas de tejido plano de algodón y fibra sintética	Enaguas de algodón y fibra sintética	Trajes enteros de lana para hombre
Costa Rica	36	97	100	83
Guatemala	13	64	9	100
El Salvador	-	77	93	-
Promedio	25	79	67	92

La tercera categoría comprende los productos elaborados a partir de tela formada en cualquier país. Incluye asimismo tela importada por los Estados Unidos de un tercer país y que puede ser reexportada luego de haber sufrido un proceso de transformación. Se denomina a esta categoría “límite específico” porque se impone una cuota determinada con un crecimiento anual fijo (9.6%). Guatemala y El Salvador muestran un alto porcentaje de utilización de esta categoría (82% en promedio), mientras que el de Costa Rica es menor y con una mayor dispersión entre los distintos rubros de esta categoría.

Las categorías cuarta y quinta se refieren a las cuotas de ampliación indicadas en el cuadro 5. Dada la distribución de cuotas entre los países centroamericanos, el crecimiento porcentual de las exportaciones totales resulta de utilizar plenamente las cuotas asignadas (véase el cuadro 7). Es decir, las estimaciones muestran la tasa de crecimiento máxima de las exportaciones que podría darse con la cuota de 250 millones de metros cuadrados y 4.2 millones de docenas de camisas de punto. Las estimaciones obtenidas muestran un elevado grado de disparidad, lo cual indica que el efecto estaría lejos de ser homogéneo y que en algunos casos sería insignificante.

Honduras sería el país más beneficiado y podría aumentar sus exportaciones 14% en términos nominales, mientras que en el otro extremo Costa Rica cubriría plenamente su cuota asignada con una tasa de crecimiento de sus exportaciones inferior a 1% (véase de nuevo el cuadro 7).

Cuadro 7

INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE: ESTIMACIONES DEL VALOR
DE EXPORTACIÓN QUE SIGNIFICAN LOS 250 MILLONES
DE METROS CUADRADOS DE TEJIDO DE PUNTO Y
4.2 MILLONES DE DOCENAS DE CAMISAS
DE PUNTO

(Categorías cuarta y quinta)

País	Exportaciones (Millones de dólares)	Estimación de la tasa de crecimiento porcentual de las exportaciones totales en un año
Costa Rica	44	0.7
Guatemala	198	8
El Salvador	120	9
Honduras	148	14
Nicaragua	22	4
Total	532	-

Nota: Las estimaciones se realizaron considerando el precio promedio por metro cuadrado de las exportaciones de vestuario de cada país centroamericano y suponiendo además que todos los países utilizarían plenamente sus cuotas asignadas.

3. Las subvenciones a la exportación

Las subvenciones a la exportación están reguladas en el plano multilateral por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, que prohíbe las subvenciones otorgadas sobre la base del desempeño exportador, por lo cual se ha dado un plazo de ocho años a los países en vías de desarrollo para dismantelar este tipo de ayudas. Los países centroamericanos han utilizado este instrumento para desarrollar la zona franca como un enclave exportador y una fuente de generación de divisas. También han acudido a otras formas de subvenciones tales como los certificados de abono tributario (CAT).

a) El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias considera que existe una subvención a la exportación al haber contribución financiera de un gobierno o cualquier organismo público. Esto implica la transferencia directa de fondos así como la ausencia de recaudación de ingresos públicos (exención fiscal). El acuerdo prohíbe las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación y al empleo de los productos nacionales con preferencia sobre los importados (Art. 3, OMC, 1994, pág. 277). Además, otorga a los países en

vías de desarrollo un plazo de ocho años ¹⁴ para cumplir las metas del acuerdo. Finalmente, incluye una lista de países con un PNB por habitante inferior a un monto acordado que están exentos del cumplimiento de las obligaciones que establece el acuerdo. En la lista inicial de estos países se hallaban Guatemala y Nicaragua. Más recientemente se ha añadido a la lista Honduras. ¹⁵ Esto significa que El Salvador y Costa Rica son los países de Centroamérica que tendrán que dismantelar las subvenciones a la exportación en el plazo acordado. Ambos han iniciado negociaciones con el fin de ampliar el periodo para eliminar las subvenciones a la exportación.

El acuerdo indica que los países en desarrollo pueden tratar de ampliar la vigencia de las subvenciones más allá del periodo especificado. De acuerdo con la legislación:

“Si un país en desarrollo Miembro considera necesario aplicar tales subvenciones más allá del período de ocho años, no más tarde de un año antes de la expiración [...] entablará consultas con el comité, que determinará, después de examinar todas necesidades económicas, financieras y de desarrollo pertinentes del país en desarrollo Miembro en cuestión, si se justifica una prórroga de dicho período. [...] Si el comité no formula una determinación en ese sentido, el país en desarrollo Miembro eliminará las subvenciones a la exportación restantes en un plazo de dos años a partir del final del último período autorizado.” (Art. 27.4, OMC, 1994, pág. 313.)

De acuerdo con Roessler (2001) existen dos corrientes de opinión en la OMC respecto de la falta de una formulación definitiva de la extensión de una prórroga de las subvenciones a la exportación. La primera indica que, a falta de consenso, se extendería un período de dos años para eliminar el resto de las subvenciones a la exportación. La segunda corriente de opinión cree que la última línea del artículo 27.4 se aplica sólo cuando el comité determinó la justificación de una extensión. Es decir, el plazo de dos años sería subsiguiente a una ampliación del plazo para mantener las subvenciones a la exportación. Ahora bien, las últimas tres palabras del artículo 27.3 “último período autorizado” indicarían que los países en vías de desarrollo podrían tener acceso, de hecho, a un período más extenso que el de los ocho años.

b) Los países centroamericanos y las subvenciones a la exportación

Los países centroamericanos han optado por el subsidio a las exportaciones mediante la adopción de regímenes especiales a la exportación que incluyen la exención del pago de impuestos directos e indirectos. Dos casos que ejemplifican estas subvenciones son las leyes de zonas francas y los certificados de abono tributario.

¹⁴ En la reciente conferencia ministerial de Doha se ha ampliado el plazo para que los países en vías de desarrollo puedan hacer uso de las subvenciones a la exportación.

¹⁵ La lista completa de países incluye: los menos adelantados según la clasificación de las Naciones Unidas y que sean miembros de la OMC, y aquellos cuyo PNB por habitante es inferior a 1 000 dólares: Bolivia, Camerún, Congo, Côte D'Ivoire, Egipto, Filipinas, Ghana, **Guatemala**, Guyana, India, Indonesia, Kenya, Marruecos, **Nicaragua**, Nigeria, Pakistán, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka y Zimbabwe.

i) La legislación sobre zonas francas. Las distintas legislaciones para las zonas francas datan de finales de la década de los ochenta y se han ido modificando para ampliar los beneficios que confieren. La legislación de zonas francas incluye subsidios a la exportación porque permiten la exención del pago de impuestos a la renta y los beneficios, entre otros, que claramente son contingentes al desempeño exportador.

La ley de régimen de zonas francas (Ley No. 7210) de Costa Rica data de 1990, aunque se introdujeron algunas modificaciones en 1998 (Ley No. 7830 de septiembre de 1998). La ley otorga la exoneración del pago de todo tributo y derecho consular sobre la importación de materia prima maquinaria y equipo, productos elaborados o semielaborados, componentes y partes, entre otros. También exonera del pago de impuestos al capital y el activo neto, exime del impuesto de ventas y consumo sobre la compra de bienes y servicios, y de cualquier impuesto que pese sobre las remesas al extranjero. Finalmente, exonera de todos los tributos a las utilidades cuya base se determine en relación con las ganancias brutas o netas, los dividendos abonados a los accionistas o ingresos o ventas. Las empresas ubicadas en zonas de mayor desarrollo relativo reciben un tratamiento que permite la exoneración de un 100% hasta un período de ocho años y de un 50% en los siguientes cuatro años. Para las empresas ubicadas en zonas de menor desarrollo relativo, la exención es de un 100% hasta un período de 12 años y de 50% en los siguientes seis años.

Honduras creó las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportación en 1987 (Decreto No. 37-87). La legislación permite la importación libre de gravámenes, derechos arancelarios, cargos, recargos, derechos consulares, impuestos internos de consumo y venta y demás impuestos, tasas y gravámenes que tengan relación directa o indirectamente con las operaciones aduaneras de importación, de todos los bienes importados y que sean incorporados exclusivamente al desarrollo y exploración de la Zona Industrial de Procesamiento. Asimismo, incorpora la exención del impuesto sobre la renta por 20 años y de los impuestos municipales por 10 años para las sociedades operadoras. Para las sociedades usuarias la exención del impuesto sobre la renta no tiene límite de tiempo.

Honduras tiene otra modalidad de zonas francas denominada “zona libre”, que fue creada en un principio para la zona de Puerto Cortés. Su legislación fue modificada y ampliada a través de la ley de estímulos a la producción (decreto No. 181-98, 1998). Esta ampliación permite que las subvenciones a la exportación sean aplicadas en cualquier región del país y no sólo en los parque industriales.

En el caso de Nicaragua, la ley de zonas francas de exportación (Decreto 46-91, 1991) concede beneficios fiscales similares, entre los que destacan la exención total del impuesto sobre la renta por un período de 15 años, exenciones totales por impuestos y derechos de aduana e impuestos indirectos de ventas o selectivos de consumo, y exenciones en los pagos de impuesto sobre bienes inmuebles, impuestos por constitución de sociedad, e impuestos municipales.

La legislación vigente de zonas francas de El Salvador permite la libre importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y accesorios, materias primas, partes, piezas, componentes, productos semielaborados, y productos intermedios necesarios para la ejecución de la actividad de la empresa de zonas francas. También exime totalmente del impuesto sobre la renta por el período durante el cual realicen sus operaciones; de los impuestos municipales sobre el activo y patrimonio de las empresas por el mismo período y del impuesto sobre transferencia a

bienes raíces de aquellos bienes que sean utilizados en las actividades de zonas francas. A diferencia de otras legislaciones, se permite la exportación directa o indirecta a Centroamérica.

Guatemala regula la actividad de zonas francas mediante la Ley de zonas francas (Decreto 65-89, 1989) y la Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora de maquila (Decreto No. 29-89, 1989). La primera incluye la exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación de maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados exclusivamente a la construcción de la infraestructura, edificios e instalaciones que se utilicen para el desarrollo de la zona franca; la exoneración total del impuesto sobre la renta por un período de 15 años; exoneración de impuestos, derechos arancelarios y demás cargos aplicables a la importación y al consumo de combustible; la exoneración de impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación de maquinaria, herramientas, y materias primas.

Entre los incentivos de la segunda ley se encuentran la suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación, incluyendo el del valor agregado sobre las materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales envases, empaques y etiquetas necesarios para la exportación o reexportación de mercancías producidas en territorio guatemalteco, la exoneración total por 10 años del impuesto sobre la renta y de las rentas que provengan exclusivamente de la exportación de bienes elaborados o ensamblados en el país; la suspensión temporal de los derechos arancelarios e impuestos a la importación con inclusión del valor agregado de maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios necesarios para el proceso productivo (el cuadro 8 contiene un resumen sobre el tratamiento del impuesto sobre la renta en los regímenes de zonas francas en los países centroamericanos y su comparación con el tratamiento que se les otorga en otras partes de América Latina y el Caribe).

ii) Los certificados de abono tributario. Los CAT fueron utilizados en Costa Rica y Nicaragua para subvencionar las exportaciones. El más significativo por sus efectos ha sido el caso de Costa Rica (el cuadro 9 presenta los CAT emitidos y su tasa de crecimiento en el período 1973-1999).

Creado en 1972 (Ley de Fomento a las Exportaciones, Ley No. 5162, 1972) con el fin de resolver un desequilibrio en la balanza comercial, el CAT es un título al portador que puede negociarse libremente, sin intereses, exento de toda clase de impuestos emitidos por el Banco Central. Los CAT caducaban 24 meses después de su emisión y podían utilizarse para pagar impuestos directos o indirectos. La obtención del beneficio fiscal de este documento estaba sujeta a la participación entre 11% y 14% del valor fob de las exportaciones de productos no tradicionales.

Cuadro 8

AMÉRICA LATINA: AMPLITUD DE LA EXONERACIÓN DEL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA PARA LAS EMPRESAS EN
ZONA FRANCA, 2000

	Grado de exoneración (Proporción de exoneración del impuesto sobre la renta)	Años de exoneración
Costa Rica	100/50	8-12/4-6
El Salvador	100	Indefinido
Guatemala	100	5-15
Honduras	100	Indefinido
Nicaragua	100/60	10/11
República Dominicana	100	15-20
Brasil	100	3-10
Chile	0	0
México	0	0

Fuente: Gitli y Arce (2000).

Recuadro 3

**EVOLUCIÓN Y PROGRESIVO DESMANTELAMIENTO DE LOS
CAT EN COSTA RICA**

En 1984 (Ley No. 6955; Ley para el Equilibrio Financiero del Sector Público, 1984) se crea el contrato de exportación. Los suscriptores del mismo son beneficiarios del CAT. También se amplió el período de vigencia del incentivo hasta 1996.

En 1988 (Ley No. 7092, Ley de Impuesto sobre la Renta, 21 de abril de 1988) se permite al beneficiario del CAT reducir el porcentaje de su incentivo y, a cambio, se amplía su vigencia hasta 1999. Según esta ley, los CAT se pueden otorgar hasta por un 25% del valor fob de las exportaciones.

En 1991 (Ley No. 7257, Ley de Modificación al capítulo XXVII de la Ley de Impuesto sobre la Renta del 17 de septiembre de 1991) se crea un impuesto sobre los CAT correspondiente al 25% del monto a que el exportador tenga derecho conforme al contrato de exportación y éste es deducido al emitirse el CAT. Se exoneró de este impuesto a los certificados emitidos por porcentajes inferiores a 15% del valor de las exportaciones para las ventas externas a los Estados Unidos y otros países del hemisferio, e inferior a 20% para las exportaciones al resto de los países.

En 1998 se derogó este impuesto de manera implícita al considerar en la renta bruta los ingresos procedentes de los CAT (Ley No. 7838, Reforma de la Ley de Impuesto sobre la Renta (septiembre de 1998).

Cuadro 9

COSTA RICA: CERTIFICADOS DE ABONO TRIBUTARIO
EMITIDOS POR AÑO, 1973-1999

Año	Monto de los CAT (Millones de colones)	Monto de los CAT (Millones de dólares)	Tasas de crecimiento
Total	196 568.20	1 212.58	
1973	1.70	0.22	n.c.
1974	6.50	0.79	259.10
1975	18.30	0.97	22.98
1976	41.10	4.80	394.80
1977	89.80	10.48	118.30
1978	74.40	8.68	-17.20
1979	79.90	9.31	-6.80
1980	83.00	8.69	-6.70
1981	169.70	8.76	0.80
1982	383.30	9.91	13.10
1983	382.20	9.21	-7.10
1984 a/	640.40	14.42	56.60
1985	973.50	19.25	33.50
1986	1 553.80	27.76	44.40
1987	2 030.40	32.34	16.50
1988	3 880.20	51.18	58.30
1989	5 394.90	66.19	29.30
1990	7 310.00	79.80	20.60
1991	9 080.00	74.13	-7.10
1992	6 546.40	48.67	-64.00
1993	12 059.80	84.82	74.30
1994	13 481.00	85.82	1.20
1995	16 861.00	93.78	9.30
1996 b/	24 551.00	118.19	26.00
1997	26 875.00	115.54	-2.20
1998	28 000.00	108.87	-5.80
1999 c/	36 000.00 d/	120.00 e/	10.20

Fuente: Elaboración propia a partir de: Ministerio de Comercio Exterior, "Origen, Evolución y Situación Actual del Certificado de Abono Tributario (CAT). Recomendaciones para su racionalización", marzo de 1997, páginas 8 y 9, y Presupuestos de la República de Costa Rica.

a/ Primer período de vigencia de la Ley del CAT, desde 1972 hasta 1984.

b/ Segundo período, desde 1984 hasta 1996.

c/ Tercer período, ampliación del CAT hasta 1999.

d/ Monto presupuestado.

e/ Se proyecta tipo de cambio de 1 dólar = 300 colones.

c) **El impacto económico de las subvenciones a la exportación**

Las subvenciones a la exportación se han destinado a promover y desarrollar las exportaciones no tradicionales. La necesidad de desarrollar este tipo de exportaciones responde en parte al potencial que puedan tener para el desarrollo económico en términos de un mayor valor agregado, de la posibilidad de crear núcleos de actividad productiva en torno a estos productos, de la atracción de inversión extranjera directa, y de una mayor fortaleza al enfrentar crisis externas, contrariamente a los productos tradicionales. También hay que señalar que la promoción de este tipo de exportaciones se ha debido al hecho de que las exportaciones no tradicionales han enfrentado un sesgo exportador mucho mayor que las tradiciones.¹⁶ Es decir, las subvenciones son también un instrumento para compensar las desventajas a las cuales se han enfrentado las exportaciones no tradicionales y a la vez constituye una manera de establecer las condiciones de igualdad en ambos tipos de exportaciones.

No hay un consenso sobre las ventajas o desventajas de las subvenciones a la exportación. De hecho, las opiniones son muy variadas, desde la creencia de que hay que fomentar los regímenes especiales porque generan divisas aliviando la restricción externa y generan empleo, hasta la afirmación de que los regímenes de zonas francas son industrias de enclave que no han sido capaces de generar los resultados esperados. De hecho, la evidencia para los países centroamericanos muestra que la experiencia con los regímenes de subvenciones a la exportación no ha sido homogénea.

En primer lugar, en Centroamérica la composición de las exportaciones hacia el socio comercial principal (los Estados Unidos) ha cambiado, por lo general, a favor de los rubros textiles. Como muestra el cuadro 10, entre 1990, fecha en que se formaliza la legislación de zonas francas, y 1999, los países, a excepción de Costa Rica, aumentaron sustancialmente su participación en los rubros textiles. Para El Salvador, la participación de las exportaciones textiles en el total aumentó de 23% a 83% entre 1990 y 1999. Honduras registró un fenómeno similar al pasar de 23% a 81%. El aumento en la participación de las exportaciones textiles en el caso de Guatemala fue más moderado, y en Costa Rica los textiles disminuyeron su participación en el total.

Por el contrario, las exportaciones costarricenses con mayor valor agregado, como las incluidas en el capítulo de la maquinaria, han crecido en importancia. El informe de políticas comerciales de Costa Rica destaca este fenómeno: “Las grandes formas establecidas en los últimos años en zonas francas se han caracterizado por fabricar productos de creciente complejidad tecnológica. Como resultado, las exportaciones de zonas francas tuvieron un menor componente de productos intensivos en uso de la mano de obra, lo que representó un poco menos del 12% de las exportaciones totales de esas zonas en 1999, y se concentraron en productos de alta tecnología, que representaron casi el 76%” (OMC, 2001, pág. 77).

¹⁶ Véase Monge (1998), pág. 4: “Por otra parte, existe un significativo número de actividades, quizás con menos grado de ventaja comparativa que las exportaciones tradicionales, para que los obstáculos al esfuerzo exportador sí han sido muy importantes, tanto que han imposibilitado su desarrollo hasta la mitad de la década de los años 80...A este grupo de nuevos productos de exportación se les conoce con el nombre de exportaciones no tradicionales”.

Cuadro 10

CENTROAMÉRICA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, 1990-1999

País	Productos	1990	1993	1996	1999
Costa Rica	Maquinaria	0.2	0.4	0.3	37.4
	Frutas y nueces	22.8	22.4	20.0	13.0
	Textiles	37.4	41.2	35.5	20.8
	Maquinaria eléctrica	4.4	5.3	7.8	6.5
	Subtotal	64.8	69.3	63.6	77.7
El Salvador	Textiles	22.8	51.5	67.2	82.8
	Café y té	36.1	20.2	4.9	4.2
	Maquinaria eléctrica	10.3	6.5	3.1	1.9
	Peces y crustáceos	5.2	4.3	3.7	1.7
	Subtotal	74.4	82.5	78.9	90.6
Guatemala	Textiles	24.0	45.8	47.7	54.9
	Café	23.7	12.9	15.6	13.4
	Frutas y nueces	15.3	11.6	10.8	8.6
	Combustible minerales	2.9	2.0	3.6	4.2
	Subtotal	65.9	72.3	77.7	81.1
Honduras	Textiles	22.9	55.6	69.0	80.9
	Peces y crustáceos	12.6	9.9	5.7	4.0
	Frutas y nueces	12.0	14.6	10.9	1.9
	Café y té	9.5	3.2	2.2	1.9
	Subtotal	57.0	83.3	87.8	88.7

Fuente: Module to Analyse the Growth of International Commerce (MAGIC, 2001).

En segundo lugar, el cambio en la estructura de las exportaciones ha ido acompañado de manera proporcional por un incremento de los flujos de inversión extranjera para los países que han mejorado el contenido tecnológico de sus exportaciones. En otras palabras, los países que tuvieron una mayor orientación hacia los productos de la zona franca no necesariamente fueron los más beneficiados por los flujos de inversión extranjera directa. Medida en términos por habitante, la inversión extranjera directa neta ha sido mayor en el país para el cual las exportaciones textiles tienen la participación más baja en el total, pero cuyas exportaciones con alto valor agregado constituyen una importante parte del total exportado (es decir, Costa Rica) (véase el cuadro 11).

En tercer lugar, el análisis anterior indica que existen otros factores más importantes que el trato especial y diferenciado para la promoción de la inversión y el crecimiento, y que no todo el esfuerzo ha de ir orientado a generar incentivos que favorezcan los regímenes especiales a la exportación para cambiar la estructura de las exportaciones. De hecho, es más importante tener una base productiva y una infraestructura competitiva.

El cuadro 12 muestra indicadores seleccionados de competitividad. De acuerdo con éstos, Costa Rica tiene salarios más altos, menores precios promedio de energía eléctrica y costos de transporte, y precios internos de la gasolina que oscilan alrededor del promedio para la región. Los salarios reflejarían una fuerza de trabajo con un nivel de calificación mayor, y los costos de

energía eléctrica una mejor dotación de infraestructura que el resto de los países de Centroamérica.

Cuadro 11

CENTROAMÉRICA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA EN TÉRMINOS
POR HABITANTE, 1995-1999

(Dólares)

País	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio
Costa Rica	101	126	118	174	186	141
El Salvador	7	-	10	183	38	48
Guatemala	8	8	8	62	14	20
Honduras	9	16	20	14	36	19

Fuente: CEPAL(2000) y FMI (2000).

Nota : La inversión extranjera directa por habitante se computó como la razón entre la inversión extranjera en dólares y la población total del país.

Cuadro 12

CENTROAMÉRICA: INDICADORES DE COMPETITIVIDAD EN EL
SECTOR DE VESTUARIO Y TEXTIL, 2000

País	Zonas francas por país	Salario mínimo (Dólar por hora)	Costos de transporte a Miami en contenedor (Dólares)	Precios internos de la gasolina (Dólar por galón)	Precios promedio de la energía eléctrica (Centavos por kilovatio hora)	Alquiler promedio de zonas francas (Dólares por pie cuadrado por año)
Costa Rica	6	1.26	1250	1.58	7.7	5.02
El Salvador	8	0.60	1610	1.36	11.1	3.63
Guatemala	6	0.39	1119	1.35	8.2	4.52
Honduras	14	0.50	1165	1.58	9	5.00
Nicaragua	6	0.35	2320	1.81	11.3	3.67

Fuente: Vestex (2000).

Es decir, para desarrollar el potencial de las subvenciones a la exportación se requiere desarrollar la capacidad productiva del capital físico y humano (conclusiones compatibles con la mayoría de los planteamientos de la teoría del desarrollo). Entre 1985 y 2000, las exportaciones no tradicionales de Costa Rica han pasado de representar 39% a 85% del total exportado. En cambio, en otros casos, como Guatemala, la falta de suficiente éxito de la política de zonas francas es notoria. Un estudio reciente (TSG, 2000) concluye que “en Guatemala los parques de zonas francas no han jugado un papel importante en la atracción de inversión extranjera directa”. Entre las razones que destaca este estudio se encuentran: i) marcos regulatorios conflictivos para la maquila y la zona franca; ii) carencia de servicios básicos; iii) carencia de infraestructura urbanística adecuada; iv) carencia de eficiencia en los servicios de aduana; v) falta de capacitación del personal, y vi) ausencia de una infraestructura necesaria y adecuada.

Finalmente, cabe señalar que, pese a sus debilidades, en Centroamérica uno de los principales logros de las subvenciones a la exportación ha sido, en el particular caso de las zonas francas, la creación de empleo. Esta observación es, por cierto, compatible con la hecha por estudios de este tipo de mecanismos en otras partes del mundo. En la región son particularmente relevantes los casos de la República Dominicana y el régimen de maquila de México. En Costa Rica las zonas francas han generado 30 000 empleos en el año 2000; en Guatemala suman 100 000 empleos y en Nicaragua se han generado 40 758 empleos directos. Así, las zonas francas cumplen una función social importante porque absorben fuerza de trabajo, en general con bajas calificaciones, cuya inactividad podría generar importantes costos económicos y sociales (véase el cuadro 13).

Cuadro 13

CENTROAMÉRICA: NÚMERO DE EMPRESAS Y EMPLEO GENERADO EN EL
SECTOR TEXTIL Y VESTUARIO

País	Número de empresas		Número de empleados (Miles)	
	1998	1999	1998	1999
Costa Rica	104	102	36	-
El Salvador	218	230	60	60
Guatemala	268	286	71	85
Honduras	184	216	96	111
Nicaragua	36	42	16	23

Fuente: Vestex (2000).

4. El trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales

Aparte de las modalidades descritas anteriormente, el trato especial y diferenciado también está presente en los acuerdos comerciales negociados con socios comerciales con distintos niveles de desarrollo relativo. Al igual que en las otras modalidades, el trato especial y diferenciado consiste

en favorecer el acceso al mercado de los países más desarrollados y flexibilizar el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en los tratados comerciales.

a) Los tratados comerciales de Nicaragua

Nicaragua negoció formas de trato especial y diferenciado en los tratados de libre comercio con México y con Chile.

El tratamiento de las preferencias en el TLC Nicaragua-México se refleja en los porcentajes de fracciones arancelarias que México desgravará a favor de Nicaragua, en cada plazo de desgravación y también en una tasa base inicial para la desgravación, más baja a favor de Nicaragua para el caso de los productos industriales, cuyo porcentaje uniforme es de 5% por parte de México, y el arancel de nación más favorecida (vigente al 1 de julio del año 2000) por parte de Nicaragua (véase el cuadro 14).

Las estadísticas resultantes del Programa de Desgravación Arancelaria reflejan que desde el 1° de julio de 1998 México desgravó a cero arancel un total de 8 268 fracciones arancelarias (73% de su universo arancelario), mientras Nicaragua desgravó 3 594 fracciones (59% de su universo).

Pese a que la carne bovina, leche en polvo, frijoles y queso fresco se ubican en listas de desgravación que requieren varios años para alcanzar el libre comercio, México favorece el acceso preferencial bajo el régimen de cuota a las exportaciones de estos productos, asignando los siguientes montos: carne bovina, 5 000 toneladas anuales con un incremento de 5% cada año, que puede combinarse entre carne y ganado en pie, selección que realiza Nicaragua; leche en polvo, 4 500 toneladas anuales; frijoles, 4 000 toneladas anuales con un incremento de 3% cada año, y queso fresco, 500 toneladas anuales.

En la práctica se han enfrentado dificultades diversas en el acceso de los productos que gozan de preferencias arancelarias, algunas motivadas por la complejidad del sistema mexicano para autorizar los productos bajo cuota, por razones de normas técnicas, u otras causas de diversa naturaleza. Además, es necesario producir en volúmenes, calidad y estándares que gocen de aceptación en el mercado mexicano, a lo que se agrega disponer de recursos que cubran los costos de introducir un producto en aquel mercado y de publicidad, donde se concursa con los productores que gozan de mayor competitividad en el mundo (los Estados Unidos, Canadá, Chile y la Unión Europea).

Recuadro 4

LA ASIMETRÍA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-NICARAGUA

El TLC con México ofrece asimetría a favor de Nicaragua en los siguientes puntos:

- La tasa base de partida para la desgravación de los productos industriales en México fue de 5%, mientras en el caso de Nicaragua fue de 10% más el arancel temporal de protección (ATP) que siguió su calendario de desgravación conforme a la Ley de Justicia Tributaria y Comercial.
- Las preferencias arancelarias negociadas en el marco del primer Protocolo Modificatorio al Acuerdo de Alcance Parcial fueron incorporadas al consolidar las tarifas correspondientes a dichas preferencias. Esto significa que la tasa base de partida para la desgravación en México para los productos consolidados fue inferior a 5% y se eliminaron las cuotas, mientras que en Nicaragua se desgravan conforme al calendario acordado.
- Los plazos de desgravación, según los cuales México se desgrava en forma inmediata para productos de interés de Nicaragua, mientras Nicaragua lo hace en cinco años en guantes y manoplas de cuero, puertas y ventanas de madera, cajas de cartón, entre otros.
- En el caso del sector confección, a Nicaragua se le concedió un tratamiento especial con un plazo de cinco años para que pueda producir dichos bienes a partir de materias primas e insumos procedentes tanto de Centroamérica como del resto del mundo.
- México inició su desgravación a partir de la entrada en vigor (1° de julio de 1998) y Nicaragua lo hizo a partir del 1° de julio del año 2000 para los productos ubicados en categorías distintas al acceso inmediato.
- México eliminó en forma inmediata, sus aranceles para el 73% del universo arancelario, mientras Nicaragua lo hizo para el 58% (de ellas, 2 842 fracciones ya estaban en arancel cero gracias a la Ley de Justicia Tributaria y Comercial).
- Nicaragua continuó aplicando el ATP de conformidad con el calendario establecido.
- En el caso de los productos agropecuarios se acordó una categoría llamada DES NIC que significa que Nicaragua no iniciaría su desgravación hasta que México no se equipare a su nivel arancelario.
- México otorgó acceso inmediato a Nicaragua para cuatro productos sujetos a cuotas: carne o su equivalente en ganado en pie; leche en polvo; frijoles o queso. Para estos productos, los aranceles sin tratado de libre comercio variaban entre 25% y 128% .

Fuente: Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua (2001).

Cuadro 14

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE NICARAGUA Y MÉXICO:
PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA PARA LOS
SECTORES AGRÍCOLA E INDUSTRIAL

Plazos de desgravación	Nicaragua (Número de partidas)	Participación en el total	México (Número de partidas)	Participación en el total
Inmediato a/	3 594	58.54	8 268	72.73
En 5 años	1 430	23.29	1 564	13.76
En 10 años	979	15.95	1 469	12.92
Desgravación de Nicaragua b/	65	-	-	-
En 15 años	40	0.65	43	0.38
Excluidos del TLC	23	0.37	17	0.15
Trato Azúcar	4	0.07	7	0.06
Total	6 139	99	11 368	100

Fuente: Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua (2001).

a/ El TLC desgrava de inmediato 752 fracciones. La Ley de Justicia Tributaria desgravó a cero 2 842 fracciones.

b/ Nicaragua inicia su desgravación cuando México equipare su tarifa a la vigente en Nicaragua.

Nicaragua, al igual que el resto de los países centroamericanos, firmó un tratado de libre comercio con Chile en 1999. El programa de desgravación, algunas reglas de origen y el anexo sobre inversiones fueron negociados de manera bilateral. Este tratado contempla preferencias arancelarias a favor de Nicaragua. Tal y como muestra el cuadro 18, Chile desgravará de inmediato el 77% de las partidas negociadas que tienen un arancel distinto de cero, mientras que Nicaragua aplicará el mismo proceso para el 9% de sus partidas (véase el cuadro 15).

b) Los tratados comerciales bilaterales de Costa Rica

Costa Rica ha firmado tratados comerciales con México (1995), Chile (1999) y Canadá (2000). Todos ellos contienen elementos de asimetría a favor de Costa Rica. Como en el caso de Nicaragua, la asimetría negociada consiste en la velocidad de desgravación arancelaria y la importancia de los productos incluidos en cada categoría. Resulta innovador cómo Costa Rica ha profundizado el tratamiento asimétrico al negociar en el tratado con Canadá la inclusión de reglas

de origen diferenciales para productos de los sectores agrícola, textil e industrial favorables para el país centroamericano.

Cuadro 15

EL PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO CHILE-NICARAGUA

Plazos de desgravación	Nicaragua (Número de partidas)	Porcentajes	Chile (Número de partidas)	Porcentajes
A – Inmediato con DAI de cero	2 946	47	21	0
A – Inmediato con DAI distintos de cero	581	9	4 514	77
B (3 años para Nicaragua y cero años para Chile)	1 253	20	-	-
B+ (5 años para Nicaragua y cero para Chile)	41	1		
C (10 años para Nicaragua y 8 años para Chile)	1 152	18	1 044	18
C 16 (16 años recíprocos)	3	0	8	0
D (10 años para Nicaragua y 8 para Chile a partir de 5 años después de la entrada en vigor del TLC)	45	1	17	0
DC (3 años Chile, a partir de los cinco años de la entrada en vigor del TLC)	-	-	2	0
TP (Trato para petróleo para Chile)	-	-	18	0
TC (Trato para carne bovina)	6	1	6	0
Excluidos del Tratado	256	4	224	0
Total	6 139	100	5 854	100

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Fomento, Nicaragua (2001).

i) El tratado Costa Rica-Chile.¹⁷ Al igual que en el caso de Nicaragua, el tratado de libre comercio con Chile ofrece un tratamiento asimétrico a favor de Costa Rica. Las condiciones negociadas de acceso a los mercados de mercancías favorecen claramente a Costa Rica. La casi totalidad de los productos costarricenses ingresarán con arancel cero al mercado chileno (véase el cuadro 16).

¹⁷ Esta sección examina el trato asimétrico en el caso de los tratados de libre comercio Costa Rica-Chile y Costa Rica-Canadá. El trato asimétrico en los tratados de libre comercio entre Costa Rica y México ha sido examinado en la CEPAL (2001), *Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México* (LC/MEX/L.484), julio.

Asimismo, Costa Rica goza de mayores plazos para la desgravación de la totalidad de sus productos. Chile lleva a arancel cero la casi totalidad de sus líneas arancelarias y sólo desgrava el 1.2% entre cinco y 16 años. En cambio, Costa Rica, en el mismo período de tiempo, desgravará el 23% de sus líneas arancelarias.

Cuadro 16

TRATADO DE LIBRE COMERCIO COSTA RICA-CHILE
PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

(Porcentajes)

Plazo de desgravación	Costa Rica	Chile
Desgravación inmediata	73.4	94.6
Porcentaje de líneas con arancel igual a 0%	48.1	0.4
Porcentaje de líneas con arancel distinto de 0%	25.3	
		94.2
Desgravación con un plazo de cinco años	9.0	0.3
Desgravación con un plazo de 12 años	12.8	0.2
Desgravación con un plazo de 16 años	0.9	0.7
Tratamiento preferencial para la carne de bovino	0.1	0.1
Tratamiento especial para los productos de petróleo (aplicable sólo a Chile)	0.0	0.3
Productos excluidos	3.8	3.8
Total	100	100

Fuente: COMEX (1999).

ii) El tratado Costa Rica-Canadá. De acuerdo con el texto del tratado entre Costa Rica y Canadá, el país centroamericano tiene un menor porcentaje de líneas arancelarias negociadas en la categoría de desgravación inmediata (65%, frente a 86% de Canadá). El tratado otorga, además, plazos de desgravación más amplios a Costa Rica para las categorías acordadas. A título de ejemplo, para los capítulos del 1 al 97 en el mediano plazo Costa Rica desgravará el 19% de sus líneas arancelarias en siete años, mientras que Canadá desgravará el 1% en cuatro años (véase el cuadro 17).

Cuadro 17

TRATADO DE LIBRE COMERCIO COSTA RICA-CANADÁ
PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

Plazo de desgravación	Costa Rica	Canadá
Capítulos 1 al 97		
Inmediato	65%	86%
Mediano plazo	19% (7 años)	1% (4 años)
Largo plazo	15% (14 años)	1% (8 años)
Sector agrícola		
Inmediato	45%	87%
Mediano plazo	8% (7 años)	0%
Largo plazo	36% (14 años)	1% (8 años)
Sector industrial		
Inmediato	68%	86%
Mediano plazo	21% (7 años)	1% (4 años)
Largo plazo	11% (14 años)	13% (8 años)

Fuente: COMEX (2001).

Un aspecto relevante del trato asimétrico consiste en la concesión de una cuota de 2.6 millones de metros cuadrados de tela, para los cuales Costa Rica no tiene que cumplir las reglas de origen. Es decir, Costa Rica puede importar los insumos desde cualquier país para su fabricación. Adicionalmente, el tratado contempla reglas de origen específicas acordadas y favorables a Costa Rica para productos de los sectores agrícola e industrial. En particular, las reglas de origen acordadas en el sector agrícola favorecen a productos tales como preparaciones de atún, café y sus productos, aceites y grasas vegetales y animales, plantas, flores y follaje, y azúcar y productos que contienen azúcar, conservas de frutas, cereales, tabaco y subproductos del tabaco. En el sector industrial las reglas de origen acordadas favorecen a medicamentos, pinturas, productos de limpieza, refrigeradores, cocinas, material eléctrico y productos de alta tecnología y productos médicos. Para este último tipo de productos se permite cambiar la clasificación arancelaria dentro de una misma subpartida y lograr así un trato arancelario más favorable.

c) El caso del Triángulo del Norte

El tratado de México y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) incluye un tratamiento asimétrico a favor de los países centroamericanos para los sectores agrícola e industrial. Como en los demás tratados, no existe una asimetría en la parte de servicios

o inversión. La asimetría en el sector agrícola se caracteriza por mayores plazos de desgravación para los países del Triángulo del Norte, y por períodos de gracia cuando los aranceles aduaneros de México base de la desgravación son más altos que los del Triángulo del Norte. En el sector industrial, el tratamiento asimétrico consiste en una mayor desgravación inmediata para los productos industriales procedentes del Triángulo del Norte. Los aranceles que impone México a estos productos se eliminarán de manera inmediata en un 71%, mientras que los países centroamericanos eliminarán de manera inmediata sólo el 58%.

Se mencionan a continuación tres ejemplos para ilustrar el tratamiento asimétrico que otorga México a los países del Triángulo del Norte. En el primer ejemplo se asume que la tasa arancelaria base para estos países es de: 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, y 25%, y que además la reducción arancelaria aplicada por México es de 30% para todas las tasas base (las tasas base son aquéllas a partir de las cuales comienza la desgravación arancelaria). El cuadro 18 muestra la estructura de tasas base del Triángulo del Norte y el tratamiento asimétrico aplicado por México.

Cuadro 18

TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRIÁNGULO DEL NORTE-MEXICO:
LA ASIMETRÍA EN EL ACCESO A MERCADOS,
PRIMER EJEMPLO

Estructura arancelaria aplicada por el Triángulo del Norte (Porcentajes)	Estructura asimétrica que aplicaría México (Porcentajes)	Método de cálculo
3	2	$3 - 3(0.30) = 2$
5	3.5	$5 - 5(0.30) = 3.5$
10	7	$10 - 10(0.30) = 7$
15	10.5	$15 - 15(0.30) = 10.5$
20	14	$20 - 20(0.30) = 14$
25	17.5	$25 - 25(0.30) = 17.5$

Este tipo de asimetría aplica la misma reducción porcentual y no considera explícitamente el problema del escalamiento arancelario entre los productos de un sector.¹⁸

El segundo ejemplo ilustra el otorgamiento por parte de México de mayores períodos de desgravación para el Triángulo del Norte. Para este fin se requiere la definición del arancel inicial

¹⁸ Considerando que hay una protección efectiva mayor si se aplican aranceles más elevados a productos que tienen un nivel de procesamiento más alto, la asimetría no sólo debería reflejar un tratamiento diferenciado para el país con el menos grado de desarrollo relativo, sino que también tendría que compensar el proceso de escalamiento de los aranceles.

y la especificación de las categorías de desgravación. En este ejemplo se asume que para los productos agrícolas ambas partes aplican un arancel del 15%. Un trato asimétrico implica que México llegará a una arancel de 0% antes que el Triángulo del Norte. Si los resultados de la negociación fueron tales que México y el Triángulo del Norte deben llegar a un arancel de 0% en ocho y 10 reducciones sucesivas, las disminuciones arancelarias porcentuales serán de 1.88% (15/8) y de 1.50% (15/10) para cada socio comercial, respectivamente (véase el cuadro 19).

Cuadro 19

TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRIÁNGULO DEL NORTE-MÉXICO: LA ASIMETRÍA EN EL ACCESO A MERCADOS, SEGUNDO EJEMPLO

Reducciones arancelarias anuales	Triángulo del Norte		México	
	Tasas arancelarias	Reducción anual porcentual	Tasas arancelarias	Reducción porcentual
1	13.5	1.5	13.125	1.875
2	12.0	1.5	11.25	1.875
3	10.5	1.5	9.37	1.875
4	9	1.5	7.495	1.875
5	7.5	1.5	5.615	1.875
6	6	1.5	3.735	1.875
7	4.5	1.5	1.855	1.875
8	3	1.5	0	1.875
9	1.5	1.5		1.875
10	0	1.5		1.875

La tercera variante de trato especial y diferenciado se centra en los períodos de gracia otorgados por México cuando el nivel arancelario de México es mayor que el del Triángulo del Norte. Es decir, hasta que no exista equiparación arancelaria, el Triángulo del Norte no estará obligado a disminuir sus aranceles y se beneficiará de hecho de un período de gracia. El cuadro 20 muestra este caso bajo la suposición de que la tasa arancelaria aplicada por México y el Triángulo del Norte a un producto agrícola es de 63% y de 15%, respectivamente, y los países llegarían a una meta de 0% en nueve y cinco años, respectivamente.

Cuadro 20

TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRIÁNGULO DEL NORTE-MÉXICO:
LA ASIMETRÍA EN EL ACCESO A MERCADOS,
TERCER EJEMPLO

Reducciones arancelarias anuales	Triángulo del Norte		México	
	Tasas arancelarias	Reducción porcentual	Tasas arancelarias	Reducción porcentual
1	15		56	7
2	15		49	7
3	15		42	7
4	15		35	7
5	15		28	7
6	15	3	21	7
7	12	3	14	7
8	9	3	7	7
9	6	3	0	
10	3	3		
11	0	3		

II. CONCLUSIONES

Una evaluación del trato especial y diferenciado

Como se describió en las secciones anteriores, el trato especial y diferenciado surgió como una estrategia para promover el desarrollo y se ha transformado en una manera de lograr que todos los miembros de la OMC puedan cumplir la normativa comercial multilateral. Se implementa esencialmente otorgando períodos de transición más largos y una mayor flexibilidad en el cumplimiento de los plazos acordados. De hecho, en la normativa de la OMC, 43 de las 97 provisiones para el trato especial y diferenciado se centran exclusivamente en estos dos temas.

El trato especial y diferenciado tiene cinco características. En primer lugar, es una preferencia temporal. Se otorga, por definición, por un período transitorio de tiempo durante el cual el país beneficiado debería ser capaz de adaptarse a las obligaciones que impone la normativa multilateral. Pasado este período de transición, el país en cuestión no debería ya necesitar un tratamiento asimétrico para cumplir las obligaciones y responsabilidades pactadas. Este argumento es muy similar al de la “industria infantil” y por ende tiene sus mismas ventajas y desventajas. En efecto, puede ser útil para sobreponerse a condiciones desiguales de partida entre socios comerciales con niveles de desarrollo relativo dispares. La historia económica de países más desarrollados, como los Estados Unidos, Alemania y Gran Bretaña, demuestra que las preferencias otorgadas a “industrias infantiles” por condiciones desiguales de partida pueden traducirse en un desarrollo posterior de estas industrias que les permita acceder al mercado en condiciones competitivas. El mismo razonamiento podría trasladarse al caso de los países.

Sin embargo, este planteamiento tiene dos debilidades. El otorgamiento temporal de las preferencias que implica el argumento de la “industria infantil” puede traducirse en un “otorgamiento” permanente de estas preferencias. Esto se debe a que el trato especial y diferenciado evita precisamente los incentivos económicos que favorecen el desarrollo de los sectores productivos. No se generan tales incentivos y por lo tanto no existe la posibilidad de competir de manera autónoma. También, incluso si se generaran los incentivos económicos para hacerlo, el trato especial y diferenciado es una manera de distorsionar los precios relativos que transmiten información sobre la escasez de recursos y, por ende, sobre su asignación, lo que dificulta la toma de decisiones sobre los procesos de producción y distribución de bienes y servicios. ¿Cómo esperar que un sector productivo pueda competir en igualdad de condiciones cuando se ha desarrollado en un contexto de reglas económicas totalmente distintas a las del mercado? La crisis actual que sufre el café en los países centroamericanos ilustra este dilema en la medida en que no sólo es producto de un aumento de la oferta mundial de este producto por la entrada en el mercado de países como Viet Nam, per se. También refleja diferencias en las productividades de las economías y la ausencia de políticas de transformación productiva, en particular en las economías centroamericanas, que hubieran permitido enfrentar en el mercado a nuevos competidores. Como muestra el cuadro 21, el rendimiento del café verde es mucho mayor en Viet Nam que en los países centroamericanos.

Cuadro 21

RENDIMIENTO DE CAFÉ VERDE POR PRINCIPALES PRODUCTORES, 1990-2000

País	1990	1995	1999	2000
Brasil	10.9	10.8	16.1	16.9
Colombia	18.4	17.8	16.2	18.3
Indonesia	12.0	11.6	10.1	10.4
Istmo Centroamericano	12.6	12.9	14.1	14.2
Ecuador	7.2	8.4	11.6	5.3
México	16.3	9.7	9.4	10.3
Perú	10.8	12.9	14.8	15.7
Viet Nam	32.3	30.6	43.6	58.6

Fuente: CEPAL (2001).

Nota: El rendimiento se indica en quintales por hectárea.

También hay que señalar que el argumento para el trato especial y diferenciado es estático. Se otorga en un contexto externo determinado. Pero las condiciones externas cambiantes implicarían la necesidad de modificar sus modalidades específicas, así como las metas que se pretenden lograr con él. Un caso ilustrativo de cambios en el contexto frente a las condiciones negociadas de apertura es el de la devaluación mexicana de diciembre de 1994. La devaluación no sólo favoreció las exportaciones —más allá de lo que se pretendía con la desgravación negociada—, sino que además disminuyó las importaciones de manera directa e indirecta. Por una parte, la devaluación del peso mexicano encareció las importaciones de bienes y servicios en dólares. Por otra, la contracción de la demanda que siguió a la devaluación para evitar generar un proceso inflacionario también afectó de manera negativa al crecimiento de las importaciones. El efecto final fue una depreciación de la moneda en términos reales que aumentó su competitividad relativa frente a terceros países. Este efecto cambió también las condiciones de acceso a terceros mercados para otros países de la región.

En segundo lugar, el trato especial y diferenciado es una manera de enfrentar restricciones de corto plazo de las economías, contrariamente a los propósitos con que se concibió en un principio. El trato especial y diferenciado tenía un objetivo de desarrollo económico, es decir, debía servir como un trampolín para lograr un desarrollo sostenible en el largo plazo. No sólo debía incrementar la tasa de crecimiento de las exportaciones, sino también generar un efecto multiplicador en otros sectores de la economía. Sin embargo, se ha transformado en una manera de sobreponerse a restricciones económicas de corto plazo y de posponer ajustes estructurales profundos en el aparato productivo. El trato especial y diferenciado ha permitido, en el caso de las zonas francas y en los productos tradicionales tales como el banano y el café, generar ingresos por divisas que permiten a las economías enfrentar restricciones temporales de balanza de pagos. Esta función se ha reforzado aún más con los procesos de liberalización comercial. Ciertamente la apertura ha contribuido a dinamizar las exportaciones, pero también han incrementado las

importaciones. La elasticidad ingreso de las importaciones (la variación porcentual de las importaciones ante una variación porcentual del ingreso) ha aumentado en casi todos los países centroamericanos y en la mayoría de los países latinoamericanos (véase el cuadro 22). La consecuente restricción de balanza de pagos que crea la liberalización comercial conlleva la necesidad de obtener flujos de divisas para financiar la brecha externa y, en este contexto, las zonas francas constituyen una manera conveniente de obtener tales ingresos y evitan la toma de medidas que pudieran afectar negativamente a determinados estratos sociales.

Cuadro 22

AMÉRICA LATINA: RESPUESTA DE LA DEMANDA DE IMPORTACIONES A UN INCREMENTO EN LOS INGRESOS; CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES Y DEL PIB, 1950-1975 Y 1976-1999

País	Respuesta de la demanda de importaciones a un incremento en los ingresos (Elasticidad ingreso de las importaciones, 1950-1975 y 1976-1999)	1950-1975		1976-1999	
		Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del PIB	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del PIB
Argentina	Aumentó	3.4	3.5	7.5	1.8
Brasil	Aumentó	4.3	6.8	6.0	3.3
Chile	Aumentó	3.6	1.3	8.8	5.2
Colombia	Disminuyó	4.1	5.0	5.7	4.1
Costa Rica	Aumentó	5.4	5.6	6.2	3.2
Ecuador	Aumentó	8.3	6.6	5.2	3.4
El Salvador	Disminuyó	5.7	5.2	3.0	1.6
Guatemala	Aumentó	5.0	5.1	6.3	2.7
Honduras	Aumentó	3.8	3.8	3.0	3.7
México	Aumentó	4.1	6.4	10.9	3.1
Nicaragua	Aumentó	8.6	5.1	-0.5	3.1
Panamá	Aumentó	4.3	6.3	4.0	5.9
Paraguay	Aumentó	4.1	4.7	9.5	4.5
Perú	Aumentó	4.2	4.9	4.2	2.0
República Dominicana	Aumentó	4.6	5.8	7.8	2.9
Uruguay	Disminuyó	2.0	1.2	6.0	2.2
Venezuela	Disminuyó	2.5	4.2	2.7	1.6

Fuente: Se calcularon las estimaciones con base en datos de la CEPAL.

Nota: La elasticidad ingreso de las importaciones se estimó utilizando técnicas econométricas a largo plazo. No se calcularon estimaciones similares para los países del Caribe por no disponerse de los datos necesarios.

En tercer lugar, el trato especial y diferenciado ha llevado a los países a clasificar sus actividades productivas y a elegir aquéllas que serían beneficiarias de esta política. Esta diferenciación tiende no sólo a separar los sectores productivos privilegiados del resto de la economía, sino también a segmentarlos. La separación y segmentación de enclaves productivos del resto crean economías duales.¹⁹ Los sectores más dinámicos, como se señaló en el caso de las zonas francas, reciben subvenciones a la exportación en forma de exoneraciones impositivas, y en particular del impuesto sobre la renta. En algunos casos, también operan utilizando tipos de cambio más favorables que el otorgado a los sectores tradicionales. Asimismo, no están sujetos a impuestos por concepto de transacciones cambiarias. Por último, históricamente, tienen acceso a financiamiento a tasas de interés preferenciales o de un nivel más bajo que el obtenido por otros sectores. Los sectores tradicionales no aportan insumos para el proceso productivo de aquéllos más dinámicos, y éstos no actúan como fuerza impulsora de los sectores menos avanzados. La naturaleza dual de las economías y la falta de articulación entre sus ramas de actividad limita el potencial de crecimiento de las economías.

Por otra parte, las zonas francas y la naturaleza de su proceso productivo han servido para absorber una parte importante de la población inactiva y con un bajo nivel de educación. Se han transformado en un colchón social que ha evitado a la vez la generación de conflictos sociales y gastos fiscales por concepto de desempleo. Pero por las mismas razones tienen una repercusión negativa en la mejora del nivel de educación de la fuerza laboral²⁰ y la incorporación de tecnología y valor agregado a la producción.

En cuarto lugar, en algunos casos el trato especial y diferenciado no se otorga de manera homogénea a todos los países en desarrollo, lo que a su vez mina sus fundamentos en la medida en que no obedece a características estructurales o productivas diferentes sino a motivaciones políticas o institucionales. Las preferencias otorgadas por la Unión Europea a la exportación de banano para los países ACP (países de África, Caribe y el Pacífico) constituyen un ejemplo. Mediante la convención de Lomé IV, Europa prestó un trato especial y diferenciado con respecto a la importación de banano de los países ACP. Fue codificado en 1993, luego de la formación del mercado único europeo (Regulación de la Comunidad Europea 404/93). En 1996, un grupo de países entre los cuales se encontraban los Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México requirieron la formación de un panel para examinar la compatibilidad del régimen de importación del banano con la normativa multilateral de la OMC. El panel de apelación encontró que el régimen de importación de banano de la Unión Europea violaba una serie de normativas del GATT, entre las cuales figuraban la cláusula de la nación más favorecida (artículo I) y la cláusula de aplicación del trato nacional (artículo III) a terceros.

El 1º de enero de 1999, la Unión Europea puso en práctica un régimen de importación del banano modificado (Regulaciones 1637/98 y 2363/98) para cumplir las resoluciones del panel apelativo. No obstante, para algunos países, en especial Ecuador, consideraron que este nuevo régimen aún era incompatible con la normativa de la OMC. En efecto, Ecuador alegó que el

¹⁹ De manera conceptual, las economías duales están formadas por dos sectores con productividades y tecnologías dispares y además con mecanismos de transferencia desde el sector menos desarrollado hacia el más avanzado.

²⁰ Éste es un típico caso para el cual el desarrollo del proceso productivo dicta las necesidades de educación de la fuerza laboral.

contingente arancelario que otorgaba la Unión Europea a los países ACP violaba el artículo XIII del GATT. El panel creado por la OMC falló a favor de Ecuador y forzó a la Comisión Europea a buscar una salida alternativa al problema planteado.

Este tipo de trato especial y diferenciado que discrimina entre socios comerciales con niveles de desarrollo similares consigue eliminar dicho tratamiento para todos los participantes. Además, muestra la incompatibilidad potencial entre el trato especial y diferenciado y la normativa multilateral al introducir un trato discriminatorio entre partes contratantes sobre la base de criterios diferentes a los del nivel de desarrollo o las categorías aceptadas de países en la OMC. Al cuestionar la manera de otorgar el trato especial y diferenciado, el panel de Ecuador basó su argumento en los artículos I y XIII del GATT que exigen a las partes negociantes la no discriminación frente a terceros. Ahora bien, es casi imposible satisfacer a la vez los requisitos de la normativa multilateral y el trato especial y diferenciado que otorga, por ejemplo, la convención de Lomé (véase el recuadro 5).

En quinto lugar, el trato especial y diferenciado es, en principio, idéntico para todos los países en vías de desarrollo, sin tomar en cuenta las capacidades de exportación y, en general, de desempeño externo. En la medida en que las condiciones de los países son heterogéneas, y el trato que deberían recibir no corresponda a sus necesidades, se generarán diferencias entre países en vías de desarrollo y se pueden agrandar las brechas y divergencias entre ellos.²¹

Estimaciones de largo plazo de funciones de importación y exportación, para el caso de los países centroamericanos, revelan que el desempeño comercial de éstos ha sido distinto a lo largo del tiempo. Las elasticidades ingreso de las importaciones y de las exportaciones, y el cociente entre ambas, distan de ser similares para todos los países. Entre 1950 y 1999, la elasticidad ingreso de las exportaciones es mayor que la de las importaciones para Costa Rica y El Salvador (véase el cuadro 23). Es decir, la tasa de variación de las exportaciones por unidad de ingreso externa es superior a la tasa de crecimiento de las importaciones por unidad de ingreso interna. El fenómeno contrario ocurre en Honduras y Guatemala. Esto indicaría, por ejemplo, que un mayor acceso a mercados externos podría tener efectos más positivos en Costa Rica y El Salvador que en Guatemala. De hecho, se podría generar un proceso de acuerdo con el cual una mayor integración regional hemisférica que otorgue el mismo trato especial y diferenciado a todos los países centroamericanos podría conducir a una mayor disparidad en las tasas de crecimiento de estos países.

²¹ Este argumento excluye el trato asimétrico que reciben los países menos desarrollados, así como las disposiciones del Acuerdo sobre Subvenciones a la Exportación y Medidas Compensatorias.

Recuadro 5

EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO Y EL PANEL DE ECUADOR

El panel de Ecuador fue planteado como respuesta a la percepción de algunos países (Costa Rica, Colombia, Ecuador y los Estados Unidos), según la cual el régimen que aplicaba la Unión Europea a las importaciones de banano era incompatible con la normativa comercial de la OMC. En particular, se pensaba que este régimen era violatorio de los artículos I y XIII.a y XIII.b del GATT.

Los países que acudieron a la creación de un panel para el examen del régimen de importación de banano de la Unión Europea afirmaron que el establecimiento de un contingente arancelario de 875 700 toneladas para los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) y la asignación de un contingente arancelario de 2.5 millones de toneladas para terceros países era incompatible con el artículo XIII del GATT. La Unión Europea, por su parte, afirmó que el contingente arancelario asignado a los países ACP se enmarcaba en el acuerdo de Lomé IV.

En primer lugar, el panel de Ecuador falló que la aplicación del acuerdo de Lomé no debía contradecir las disposiciones de la normativa multilateral. También estimó que la cuota asignada a los países ACP constituía un contingente arancelario, que el artículo XIII se aplicaba también a los contingentes arancelarios y que éstos constituían un límite cuantitativo a las importaciones.

En segundo lugar, el fallo del panel de Ecuador notó que existía un proceso de discriminación en el régimen de importación de banano, lo cual contradecía el Artículo XIII.1 del GATT. Los países ACP no sólo tenían derecho a una cuota mayor, sino que además podían excederse en sus exportaciones si sobrepasaban el límite cuantitativo impuesto por la cuota asignada. En cambio, los otros países no tenían derecho a superar su cuota.

En tercer lugar, el panel examinó el régimen de importación de la Unión Europea a la luz del artículo XIII.2. De acuerdo con éste, la imposición de cuotas, cuando ésta corresponda, debería hacerse de manera que cause la menor distorsión posible. A este respecto el panel afirmó que la cuota de importación aplicada a terceros países dependía del desempeño exportador en el período 1994-1996 y que este período se tomaba como un período representativo. La cuota asignada a los países ACP, en cambio, dependía de su “mejor” desempeño exportador con anterioridad a 1991. De haber utilizado el mismo período para los países ACP, su cuota hubiera sido menor (la cuota hubiera representado el 80% de la cuota actualmente asignada, es decir, el 80% de 875 700 toneladas). De aquí que la manera de imponer la cuota era de hecho una manera de distorsionar el comercio y, por consiguiente, incompatible con el artículo XIII.2. del GATT.

Además, el fallo del panel también concluyó que el período 1994-1996, elegido como representativo para otorgar la cuota asignada a los países ACP, estaba lejos de serlo. De hecho, dada la historia de distorsiones en los regímenes de importación de la Unión Europea, era difícil escoger un período representativo.

Fuente: Sandiford (2001).

Nota: El panel de Ecuador también examinó la compatibilidad del régimen de importación del banano de la Unión Europea amparado en la convención de Lomé con el artículo I del GATT referente al trato de nación más favorecida. No obstante, este aspecto no requiere mayor aclaración ya que el panel falló a favor de la Unión Europea.

Cuadro 23

CENTROAMÉRICA: ELASTICIDAD INGRESO DE LAS
IMPORTACIONES Y DE LAS EXPORTACIONES,
1950-1999

País	Elasticidad ingreso de las importaciones	Elasticidad ingreso de las exportaciones
Costa Rica	1.36	2.64
El Salvador	1.49	2.24
Guatemala	1.20	1.07
Honduras	1.33	1.17

Por último, hay que notar que los efectos del trato especial y diferenciado no son independientes de la política económica seguida por los países. En los países centroamericanos y en la mayor parte del hemisferio, la coyuntura económica se gestiona de acuerdo con el enfoque monetario de la balanza de pagos, según el cual se produce un desequilibrio macroeconómico cuando el gasto supera al ingreso. La manera de restablecer el equilibrio en el corto plazo consiste en disminuir el gasto. Ya que el gasto viene determinado por las necesidades de consumo de los gobiernos y los hogares, se trata de controlar mediante la limitación del consumo. En países como los centroamericanos donde la participación del consumo en el PIB es extremadamente elevada, la política económica se administra a través del control en el consumo.

Aunque se necesitaría un estudio más detallado, se podría intuir que la gestión de la política económica basada en el consumo hace que las necesidades de inversión y de exportación dependan del comportamiento del consumo. El trato especial y diferenciado acentúa este fenómeno y dificulta la transición de un régimen de consumo hacia uno en el cual este trato asimétrico permita adaptar la capacidad exportable hacia los cambios en los niveles y en la composición del entorno externo.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (mimeo).

ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) (1998), *Cuarta Reunión Ministerial de Comercio*, Declaración Conjunta, San José, Costa Rica, marzo.

_____ (2001), “Implicaciones Fiscales de la Liberalización Comercial”, *Temas relevantes para el Área de Libre Comercio de las Américas*, FTAA.sme/inf/53, noviembre.

_____ (2001), *Aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías al interior de los grupos de negociación del ALCA*, FTAA.TNC/I/07, mayo.

_____ (2001), *Sexta Reunión de Ministros de Comercio del Hemisferio*, Declaración Ministerial, Buenos Aires, Argentina, abril.

Ampliación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (mimeo).

Anexos con Información Oficial Proporcionada por el Gobierno de Guatemala para la Oficina de Comercio Internacional de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

Asamblea Legislativa de la República de El Salvador (s/f), Decreto No. 405 (mimeo).

_____ (s/f), Decreto No. 460 (mimeo).

Asociación Salvadoreña de Industriales (2000), *Propuesta de Política Industrial para El Salvador*, San Salvador, El Salvador, mayo.

Baer, Werner (s/f), *La Economía de Prebisch y de la CEPAL* (mimeo).

Banco Central de Honduras (2001), Políticas Comerciales 1999-2001, Información de Honduras suministrada a la CEPAL, junio.

_____ (2001), *Informe de Comercio Exterior*, Tegucigalpa, Honduras, febrero.

Banco Mundial (2000), *Small States: Meeting Challenges in the Global Economy*, abril.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (1998), *La Experiencia de Costa Rica en la Promoción de Exportaciones*, Foro de Política sobre Promoción de Exportaciones, Buenos Aires, Argentina, junio (mimeo).

Congreso de la República de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto 29-89, agosto (mimeo).

_____ (s/f), Reglamento de la Ley de Zonas Francas, Acuerdo Gubernativo No. 242-90, marzo (mimeo).

Connolly, Michelle (1998), *The Dual Nature of Trade: Measuring its Impact on Imitation and Growth*, Working Paper, No. 97-34, Department of Economics, Duke University, diciembre.

Chang, Ha-Joon (2001), *Infant Industry Promotion in Historical Perspective. A Rope to hang Oneself or a Ladder to Climb With?*, documento preparado para la conferencia, "Development Theory at the Threshold of the Twenty-first Century", Santiago de Chile, agosto (mimeo).

Dirección de Asuntos Económicos y Comercio Exterior, *Panamá: Información Económica*, documento preparado para la CEPAL, Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá.

Dirección General de Comercio Exterior (2001), *Políticas Comerciales en el Istmo Centroamericano 1999-2001*, Información de Nicaragua suministrada a la CEPAL, junio.

Dowrick, Steve, *Openness and Growth* (mimeo).

Establishment of the CARICOM single Market and Economy: Key elements, <http://.caricom.org/cesme-matrix.htm> (mimeo).

FMI/BID (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) (2001), *Market Access for Developing Countries Exports*, abril.

Free Trade Area of the Americas (1999), *Fifth Trade Ministerial Meeting*, Declaration of Ministers Toronto, Canadá, noviembre (mimeo).

Gitli, Eduardo y Randall Arce, *El Marco Institucional Local de la Industria Maquiladora en la Cuenca del Caribe frente a los cambios en el entorno mundial* (mimeo).

Gobierno de la República de Honduras (2001), *Estrategia para la reducción de la pobreza. Un compromiso de todos por Honduras*, Tegucigalpa, abril.

Grimwade Nigel (1996), *International Trade Policy. A contemporary analysis*, Edit. Routledge, Londres y Nueva York.

Grupo Consultivo Regional para Centroamérica Madrid 2001, *Integración Regional y Desarrollo Equitativo para Reducir la Pobreza y superar Asimetrías*, marzo (mimeo).

Huntington, Samuel P. (1993), *The Clash of Civilizations?*, Foreign Affairs, Vol. 72, No. 3 (mimeo).

- Kregel, J. A., Economic Development in the UN, *High level Expert in International Finance, United Nations Conference on Trade and Development*, Oficina en Nueva York (mimeo).
- Krueger, Anne (1999), "The Developing Countries and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations", *The World Economy*, Vol. 22, No. 7, septiembre.
- La Gaceta, Diario Oficial de la República de Honduras (2001), Sección Cuarta, Secretaría de Industria y Comercio, No. 29, 459, abril.
- _____ (2001), Ley No. 382, Ley de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y Facilitación de las Exportaciones, abril (mimeo).
- Laird, Sam (1999), "Regional Trade Agreements: Dangerous Liaisons?", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- Mani, Sunil (2000), *Exports of High Technology Products from Developing Countries: Is it Real or a Statistical Artifact?*, UNU/INTECH Discussion Paper Series, mayo.
- Meiklejohn, Roderick (1999), "An International Competition Policy: Do We Need It?, Is it Feasible?", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- Messerlin, Patrick A. y P. K. M. Tharakan (1999), "The Question of Contingent Protection", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- Michalopoulos, Constantine (2000), *The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the World Trade Organization*, Policy Research Working Paper 2388, Washington, D. C., Banco Mundial, julio.
- Ministerio de Comercio Exterior (1999), *Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y la República de Chile*, documento explicativo, San José, Costa Rica.
- _____ (2001), Informe a la Asamblea Legislativa, Tercer Año de Labores, mayo.
- _____ (2001), *Información Estadística Publicada en la Página de Internet de Comes*, San José, Costa Rica, mayo.
- Moreno, Juan Carlos y Esteban Pérez (2001), *Trade Liberalization and Economic Growth in Central America*, Documento presentado en el Congreso Internacional LASA 2001, Washington D. C., septiembre.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) (1994), *Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales*, Ginebra, Suiza.
- _____ (1997), *Examen de las Políticas Comerciales El Salvador*, WT/TPR/M/23, enero.

- _____ (1998), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/107, noviembre.
- _____ (1998), Committee on Agriculture: General Council Overview of WTO Activities, G/L/276, septiembre.
- _____ (1998), *Preparación de la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC*, WT/GC/W/119, abril.
- _____ (1998), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/115, noviembre.
- _____ (1998), *Reunión Ministerial del Grupo de Cairns*, WT/L/263, noviembre.
- _____ (1999), *Decimonovena Reunión Ministerial del Grupo de Cairns*, WT/L/312/Add.1, septiembre.
- _____ (1999), *Decimonovena Reunión Ministerial del Grupo de Cairns*, WT/L/312, septiembre.
- _____ (1999), *Examen de Políticas Comerciales Nicaragua*, WT/TPR/M/61, noviembre.
- _____ (1999), *Preparations for the 1999 Ministerial Conference*, WT/L/220, junio.
- _____ (1999), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/286, agosto.
- _____ (1999), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/290, noviembre.
- _____ (1999), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/220, junio.
- _____ (1999), *Preparativos para la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/161, abril.
- _____ (1999), *Preparativos para la Conferencia Ministerial del Grupo de Cairns*, WT/L/287, septiembre.
- _____ (2000), *Caribbean Community and Common Market*, WT/REG92/R/B/1, abril.
- _____ (2000), *Market Access Under Special and Differential Treatment for Small Developing Countries*, G/AG/NG/W/95, diciembre.
- _____ (2000), *Studies on the Implementation and impact of the Agreement on Agriculture*, G/AG/NG/S/16, octubre.
- _____ (2001), *Ministerial Declaration*, WT/MIN (01)/DEC/W/1, noviembre.
- _____ (2001), *Preparations for the Fourth Session of the Ministerial Conference*, WT/GC/442, septiembre.

- _____ (2001), *Preparativos para el Cuarto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial de 1999*, WT/GC/W/442, abril.
- Programa de Trabajo para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA Grupos de Negociación), FTAA.TNC/01/COR.1, diciembre (mimeo).
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (2000), *Compendio de Leyes de Comercio Exterior de Costa Rica*, agosto.
- Rápida Apreciación del Comportamiento Económico de Honduras en el Año 2000 (mimeo).
- Roessler, Frieder (2001), *Costa Rica's Free Zone System and The Law of The World Trade Organisation* (mimeo).
- Secretaría de Estado en el Despacho Presidencial (2000), *Honduras: Un Análisis de Coyuntura Económica y Social*, Vol. VI, No. 3, octubre (mimeo).
- Secretaría de Industria y Comercio de la República de Honduras (1997), *Elementos de una Estrategia de Política Comercial Externa de Honduras*, Tegucigalpa, Honduras, enero.
- _____ (1999), *La Política Comercial Externa de Honduras*, Tegucigalpa, Honduras, noviembre.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2001), *Tercera Cumbre de las Américas*, Declaración de la Ciudad de Quebec, abril.
- Srinivasan, T. N. (1999), "Developing Countries in the World Trading System: From GATT, 1947, to the Third Ministerial Meeting of WTO, 1999", *The World Economy*, Vol. 22, No. 8, noviembre.
- Steinherr, Alfred y Eric Pereé (1999), "How strong is the Case for Free Trade in Financial Services? Walking the Tightrope between domestic Stability and International Shocks", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- Tangemann, Stefan (1999), "Europe's Agricultural Policies and the Millennium", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- Tharakan, P. K. M. (1999), "Towards the Millennium Round Views from Europe", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.
- The Services Group (2000), *Análisis del Régimen de Zonas Francas y Maquila en Guatemala*, enero (mimeo).
- Thisse, Jacques-Francois y Tanguy Van Ypersele (1999), "The Challenge", *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre.

Umanzor, Sonia (2000), *Plan de Desarrollo Financiero: Sector Comercio Exterior*, Banco Multisectorial de Inversiones, enero.

VI Foro Empresarial de las Américas (2001), *Conclusiones de los Talleres*, Buenos Aires, Argentina, 5 y 6 de abril.

Whalley, John (1999), "Special and Differential Treatment in the Millennium", *The World Economy*, Vol. 22, No. 8, noviembre.

Work Programme for the Free Trade Area of the Americas (FTAA Negotiating Groups), FTAA.TNC/01, junio (mimeo).

WTO (World Trade Organization) (1999), *Developing Countries and the Multilateral Trading System: Past and Present*, Development Division, Ginebra, Suiza 17-18 de marzo.

Anexo I**EL TRATAMIENTO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN LA NORMATIVA DE LA OMC****ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	Habiendo acordado que, al aplicar sus compromisos en materia de acceso a los mercados, los países desarrollados Miembros tengan plenamente en cuenta las necesidades y condiciones particulares de los países en desarrollo Miembros y prevean una mayor mejora de las oportunidades y condiciones de acceso para los productos agropecuarios de especial interés para estos Miembros —con inclusión de la más completa liberalización del comercio de productos agropecuarios tropicales, como se acordó en el Balance a Mitad de Período— y para los productos de particular importancia para una diversificación de la producción que permita abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.	
4	Las concesiones sobre acceso a los mercados consignadas en las Listas se refieren a consolidaciones y reducciones de los aranceles y a otros compromisos en materia de acceso a los mercados, según se especifique en ellas.	
6.1	Los compromisos de reducción de la ayuda interna de cada Miembro consignados en la Parte IV de su Lista se aplicarán a la totalidad de sus medidas de ayuda interna en favor de los productores agrícolas, salvo las medidas internas que no estén sujetas a reducción de acuerdo con los criterios establecidos en el presente artículo y en el Anexo 2 del presente Acuerdo. Estos compromisos se expresan en Medida Global de la Ayuda Total y "Niveles de Compromiso Anuales y Final Consolidados".	
6.2	De conformidad con el acuerdo alcanzado en el Balance a Mitad de Período de que las medidas oficiales de asistencia, directa o indirecta, destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural forman parte integrante de los programas de desarrollo de los países en desarrollo, las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura en los países en desarrollo Miembros y las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los países en desarrollo Miembros quedarán eximidas de los compromisos de reducción de la ayuda interna que de lo contrario serían aplicables a esas medidas, como lo quedará también la ayuda interna dada a los productores de los países en desarrollo Miembros para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos. La ayuda interna que se ajuste a los criterios enunciados en el presente párrafo no habrá de quedar incluida en el cálculo de la MGA Total Corriente del Miembro de que se trate.	

Anexo I (Continuación)

6.4	<p>a) Ningún Miembro tendrá obligación de incluir en el cálculo de su MGA Total Corriente ni de reducir:</p> <p>i) La ayuda interna otorgada a productos específicos que de otro modo tendría obligación de incluir en el cálculo de su MGA Corriente cuando tal ayuda no exceda del 5% del valor total de su producción de un producto agropecuario de base durante el año correspondiente; y</p> <p>ii) La ayuda interna no referida a productos específicos que de otro modo tendría obligación de incluir en el cálculo de su MGA Corriente cuando tal ayuda no exceda del 5% del valor de su producción agropecuaria total.</p> <p>b) En el caso de Miembros que sean países en desarrollo, el porcentaje <i>de minimis</i> establecido en el presente párrafo será del 10%.</p>	
8	Cada Miembro se compromete a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el presente Acuerdo y con los compromisos especificados en su Lista.	
9.4	Durante el período de aplicación, los países en desarrollo Miembros no estarán obligados a contraer compromisos con respecto a las subvenciones a la exportación enumeradas en los apartados d) y e) del párrafo 1 <i>supra</i> , siempre que dichas subvenciones no se apliquen de manera que se eludan los compromisos de reducción.	
12.2	Las disposiciones del presente artículo no serán aplicables a ningún país en desarrollo Miembro, a menos que adopte la medida un país en desarrollo Miembro que sea exportador neto del producto alimenticio específico de que se trate.	
15.1	Habiéndose reconocido que el trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros forma parte integrante de la negociación, se otorgará trato especial y diferenciado con respecto a los compromisos, según se establece en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo y según quedará incorporado en las Listas de concesiones y compromisos.	
15.2	Los países en desarrollo Miembros tendrán flexibilidad para aplicar los compromisos de reducción a lo largo de un período de hasta 10 años. No se exigirá a los países menos adelantados Miembros que contraigan compromisos de reducción.	
16	Los países desarrollados Miembros tomarán las medidas previstas en el marco de la Decisión 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.	

Anexo I (Continuación)

20	<p>Reconociendo que el logro del objetivo a largo plazo de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que se traduzcan en una reforma fundamental es un proceso continuo, los Miembros acuerdan que las negociaciones para proseguir ese proceso se inicien un año antes del término del período de aplicación, teniendo en cuenta:</p> <p>a) La experiencia adquirida hasta esa fecha en la aplicación de los compromisos de reducción;</p> <p>b) Los efectos de los compromisos de reducción en el comercio mundial en el sector de la agricultura;</p> <p>c) Las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros y el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado, así como los demás objetivos y preocupaciones mencionados en el preámbulo del presente Acuerdo; y</p> <p>d) Qué nuevos compromisos son necesarios para alcanzar los mencionados objetivos a largo plazo.</p>	
Anexo 2 Párrafo 3	<p>Constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria ¹</p> <p>El gasto (o los ingresos fiscales sacrificados) en relación con la acumulación y mantenimiento de existencias de productos que formen parte integrante de un programa de seguridad alimentaria establecido en la legislación nacional. Podrá incluir ayuda gubernamental para el almacenamiento de productos por el sector privado como parte del programa.</p> <p>El volumen y acumulación de las existencias responderán a objetivos preestablecidos y relacionados únicamente con la seguridad alimentaria. El proceso de acumulación y colocación de las existencias será transparente desde un punto de vista financiero. Las compras de productos alimenticios por el gobierno se realizarán a los precios corrientes del mercado y las ventas de productos procedentes de las existencias de seguridad alimentaria se harán a un precio no inferior al precio corriente del mercado interno para el producto y la calidad en cuestión.</p>	

¹ A los efectos del párrafo 3 del presente anexo, se considerará que los programas gubernamentales de constitución de existencias con fines de seguridad alimentaria en los países en desarrollo que se apliquen de manera transparente y se desarrollen de conformidad con criterios o directrices objetivos publicados oficialmente están en conformidad con las disposiciones de este párrafo, incluidos los programas en virtud de los cuales se adquieran y liberen a precios administrados existencias de productos alimenticios con fines de seguridad alimentaria, a condición de que se tenga en cuenta en la MGA la diferencia entre el precio de adquisición y el precio de referencia exterior.

Anexo I (Continuación)

Anexo 2 Párrafo 4	<p>Ayuda alimentaria interna ²</p> <p>El gasto (o los ingresos fiscales sacrificados) en relación con el suministro de ayuda alimentaria interna a sectores de la población que la necesiten.</p> <p>El derecho a recibir la ayuda alimentaria estará sujeto a criterios claramente definidos relativos a los objetivos en materia de nutrición. Tal ayuda revestirá la forma de abastecimiento directo de productos alimenticios a los interesados o de suministro de medios que permitan a los beneficiarios comprar productos alimenticios a precios de mercado o a precios subvencionados. Las compras de productos alimenticios por el gobierno se realizarán a los precios corrientes del mercado, y la financiación y administración de la ayuda serán transparentes.</p>	
Anexo Sección B	<p>Las disposiciones del párrafo 2 del artículo 4 tampoco se aplicarán con efecto a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC a un producto agropecuario primario que sea el producto esencial predominante en la dieta tradicional de un país en desarrollo Miembro y respecto del cual se cumplan, además de las condiciones estipuladas en los apartados a) a d) del párrafo 1, en la medida en que sean aplicables a los productos en cuestión, las condiciones siguientes:</p> <p>a) Que las oportunidades de acceso mínimo para los productos en cuestión, especificadas en la sección I-B de la Parte I de la Lista del país en desarrollo Miembro de que se trate, correspondan al 1% del consumo interno de dichos productos durante el periodo de base desde el comienzo del primer año del periodo de aplicación y se incrementen en tramos anuales iguales de modo que sean del 2% del consumo interno correspondiente del periodo de base al principio del quinto año del periodo de aplicación, y que desde el comienzo del sexto año del periodo de aplicación las oportunidades de acceso mínimo para los productos en cuestión correspondan al 2% del consumo interno correspondiente del periodo de base y se incrementen en tramos anuales iguales hasta el comienzo del décimo año al 4% del consumo interno correspondiente del periodo de base. Posteriormente, se mantendrá en la Lista del país en desarrollo Miembro de que se trate el nivel de oportunidades de acceso mínimo que haya resultado de esa fórmula en el 10º año;</p>	

² A los efectos de los párrafos 3 y 4 del presente Anexo, se considerará que el suministro de productos alimenticios a precios subvencionados con objeto de satisfacer regularmente a precios razonables las necesidades alimentarias de sectores pobres de la población urbana y rural de los países en desarrollo está en conformidad con las disposiciones de este párrafo.

Anexo I (Continuación)

<p>Anexo Sección B</p>	<p>b) Que se hayan establecido oportunidades adecuadas de acceso al mercado con respecto a otros productos abarcados por el presente Acuerdo.</p> <p>Toda negociación sobre la cuestión de si el trato especial previsto en el párrafo 7 podrá continuar una vez terminado el 10º año, contado a partir del principio del período de aplicación, se iniciará y completará dentro de ese 10º año contado a partir del comienzo del período de aplicación.</p> <p>En caso de que, como resultado de la negociación a que se hace referencia en el párrafo 8 se acuerde que un Miembro podrá continuar aplicando el trato especial, dicho Miembro hará concesiones adicionales y aceptables con arreglo a lo que se haya determinado en esa negociación.</p> <p>En caso de que el trato especial previsto en el párrafo 7 no haya de mantenerse una vez terminado el 10º año contado a partir del principio del período de aplicación, los productos en cuestión quedarán sujetos a derechos de aduana propiamente dichos, establecidos sobre la base de un equivalente arancelario calculado con arreglo a las directrices prescritas en el Apéndice del presente Anexo, que se consolidarán en la Lista del Miembro de que se trate. En otros aspectos, se aplicarán las disposiciones del párrafo 6 modificadas por el trato especial y diferenciado pertinente otorgado a los países en desarrollo Miembros en virtud del presente Acuerdo.</p>	
----------------------------	--	--

Anexo I (Continuación)

ACUERDO SOBRE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	Reconociendo que los países en desarrollo Miembros pueden tropezar con dificultades especiales para cumplir las medidas sanitarias o fitosanitarias de los Miembros importadores y, como consecuencia, para acceder a los mercados, así como para formular y aplicar medidas sanitarias o fitosanitarias en sus propios territorios, y deseando ayudarles en los esfuerzos que realicen en esta esfera.	
9	<p>Los Miembros convienen en facilitar la prestación de asistencia técnica a otros Miembros, especialmente a los países en desarrollo Miembros, de forma bilateral o por conducto de las organizaciones internacionales competentes. Tal asistencia podrá prestarse, entre otras, en las esferas de tecnologías de elaboración, investigación e infraestructura —con inclusión del establecimiento de instituciones normativas nacionales— y podrá adoptar la forma de asesoramiento, créditos, donaciones y ayudas a efectos, entre otros, de procurar conocimientos técnicos, formación y equipo para que esos países puedan adaptarse y atenerse a las medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria en sus mercados de exportación.</p> <p>Cuando sean necesarias inversiones sustanciales para que un país en desarrollo Miembro exportador cumpla las prescripciones sanitarias o fitosanitarias de un Miembro importador, este último considerará la posibilidad de prestar la asistencia técnica necesaria para que el país en desarrollo Miembro pueda mantener y aumentar sus oportunidades de acceso al mercado para el producto de que se trate.</p>	
10.1	Al elaborar y aplicar las medidas sanitarias o fitosanitarias, los Miembros tendrán en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo Miembros, y en particular las de los países menos adelantados Miembros.	
10.2	Cuando el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria permita el establecimiento gradual de nuevas medidas sanitarias o fitosanitarias, deberán concederse plazos más largos para su cumplimiento con respecto a los productos de interés para los países en desarrollo Miembros, con el fin de mantener sus oportunidades de exportación.	
10.3	Con objeto de asegurarse de que los países en desarrollo Miembros puedan cumplir las disposiciones del presente Acuerdo, se faculta al Comité para autorizar a tales países, previa solicitud, excepciones especificadas y de duración limitada, totales o parciales, al cumplimiento de las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, teniendo en cuenta sus necesidades en materia de finanzas, comercio y desarrollo.	
10.4	Los Miembros deberán fomentar y facilitar la participación activa de los países en desarrollo Miembros en las organizaciones internacionales competentes.	

/Continúa

Anexo I (Continuación)

14	<p>Los países menos adelantados Miembros podrán diferir la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo hasta cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC con respecto a sus medidas sanitarias o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados. Los demás países en desarrollo Miembros podrán diferir la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo, salvo las contenidas en el párrafo 8 del artículo 5 y en el artículo 7, hasta dos años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC con respecto a sus actuales medidas sanitarias o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados, en caso de que tal aplicación se vea impedida por la falta de conocimientos técnicos especializados, infraestructura técnica o recursos.</p>	
Anexo B	<p>Los Miembros se asegurarán de que todas las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias ³ que hayan sido adoptadas se publiquen prontamente de manera que los Miembros interesados puedan conocer su contenido.</p> <p>Salvo en circunstancias de urgencia, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de una reglamentación sanitaria o fitosanitaria y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos y sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.</p>	

³ Medidas sanitarias y fitosanitarias tales como leyes, decretos u órdenes que sean de aplicación general.

Anexo I (Continuación)

ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
1.2	Los Miembros convienen en aplicar las disposiciones del párrafo 18 del artículo 2 y del párrafo 6 b) del artículo 6 de una manera que permita aumentos significativos de las posibilidades de acceso de los pequeños abastecedores y el desarrollo de oportunidades de mercado comercialmente importantes para los nuevos exportadores en la esfera del comercio de textiles y vestido. ⁴	
1.4	Los Miembros convienen en que los intereses particulares de los Miembros exportadores que son productores de algodón deben, en consulta con ellos, quedar reflejados en la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.	
2.18	En cuanto a los Miembros cuyas exportaciones estén sujetas el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC a restricciones que representen el 1.2% o menos del volumen total de las restricciones aplicadas por un Miembro importador al 31 de diciembre de 1991 y notificadas en virtud del presente artículo, se establecerá, a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y para el período de vigencia del presente Acuerdo, una mejora significativa del acceso, avanzando una etapa los coeficientes de crecimiento establecidos en los párrafos 13 y 14 o mediante los cambios, como mínimo equivalentes, que puedan convenirse de común acuerdo en relación con una combinación diferente de los niveles de base, los coeficientes de crecimiento y las disposiciones en materia de flexibilidad. Esas mejoras se notificarán al OST. ⁵	
6.6 (a)		En la aplicación de la salvaguardia de transición deberán tenerse especialmente en cuenta los intereses de los Miembros exportadores, en los siguientes términos: a) Se concederá a los países menos adelantados Miembros un trato considerablemente más favorable que el otorgado a los demás grupos de Miembros a que se hace referencia en el presente párrafo, preferiblemente en todos sus elementos, pero, por lo menos, en términos generales;

⁴ En la medida en que sea posible, podrán también beneficiarse de esta disposición las exportaciones de los países menos adelantados Miembros.

⁵ Órgano de Supervisión de los Textiles.

Anexo I (Continuación)

6.6 (b)	<p>b) Al fijar las condiciones económicas previstas en los párrafos 8, 13 y 14, se concederá un trato diferenciado y más favorable a los Miembros cuyo volumen total de exportaciones de textiles y vestido sea pequeño en comparación con el volumen total de las exportaciones de otros Miembros, y a los que corresponda sólo un pequeño porcentaje del volumen total de las importaciones de ese producto realizadas por el Miembro importador. Con respecto a esos abastecedores, se tendrán debidamente en cuenta, de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del artículo 1, las posibilidades futuras de desarrollo de su comercio y la necesidad de admitir importaciones procedentes de ellos en cantidades comerciales;</p>	
6.6 (c)	<p>c) En cuanto a los productos de lana procedentes de los países en desarrollo productores de lana Miembros cuya economía y cuyo comercio de textiles y vestido dependan del sector de la lana, cuyas exportaciones totales de textiles y vestido consistan casi exclusivamente en productos de lana y cuyo volumen de comercio de textiles y vestido en los mercados de los Miembros importadores sea comparativamente pequeño, se prestará especial atención a las necesidades de exportación de esos Miembros al examinar el nivel de los contingentes, los coeficientes de crecimiento y la flexibilidad;</p>	
Anexo, Párrafo 3	<p>Las medidas que se adopten en virtud de las disposiciones de salvaguardia estipuladas en el artículo 6 del presente Acuerdo no se aplicarán:</p> <p>a) Las exportaciones efectuadas por países en desarrollo Miembros de tejidos de fabricación artesanal hechos en telares manuales o de productos de fabricación artesanal hechos a mano con esos tejidos, ni a las de productos textiles y de vestido artesanales propios del folklore tradicional, siempre que tales productos sean objeto de una certificación apropiada conforme a disposiciones establecidas entre los Miembros interesados;</p> <p>b) A los productos textiles históricamente objeto de comercio que antes de 1982 entraban en el comercio internacional en cantidades comercialmente significativas, tales como sacos y bolsas, talegas, tejidos de fondo, cordajes, bolsos de viaje, esteras, esterillas, alfombras y tapices fabricados normalmente con fibras como yute, bonote, sisal, abacá, maguey y henequén;</p> <p>c) A los productos fabricados con seda pura.</p> <p>Serán aplicables en el caso de esos productos las disposiciones del artículo XIX del GATT de 1994, interpretadas por el Acuerdo sobre Salvaguardias.</p>	

Anexo I (Continuación)**ACUERDO DE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	<p>Reconociendo la importancia de la contribución que las normas internacionales y los sistemas internacionales de evaluación de la conformidad pueden hacer a ese respecto al aumentar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional;</p> <p>Reconociendo que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente, o para la prevención de prácticas que puedan inducir a error, a los niveles que considere apropiados, a condición de que no las aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional, y de que en lo demás sean conformes a las disposiciones del presente Acuerdo;</p> <p>Reconociendo que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para la protección de sus intereses esenciales en materia de seguridad;</p> <p>Reconociendo la contribución que la normalización internacional puede hacer a la transferencia de tecnología de los países desarrollados hacia los países en desarrollo;</p> <p>Reconociendo que los países en desarrollo pueden encontrar dificultades especiales en la elaboración y la aplicación de reglamentos técnicos y de normas, así como de procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, y deseando ayudar a esos países en los esfuerzos que realicen en esta esfera;</p>	
2.12 y 5.9	<p>2.12 Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el párrafo 10, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de los reglamentos técnicos y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.</p> <p>Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el párrafo 7, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de las prescripciones relativas a los procedimientos de evaluación de la conformidad y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.</p>	

Anexo I (Continuación)

11.1	De recibir una petición a tal efecto, los Miembros asesorarán a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, sobre la elaboración de reglamentos técnicos.	
11.2, 11.5	<p>11.2 De recibir una petición a tal efecto, los Miembros asesorarán a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, y les prestarán asistencia técnica según las modalidades y en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de instituciones nacionales con actividades de normalización y su participación en la labor de las instituciones internacionales con actividades de normalización. Asimismo, alentarán a sus instituciones nacionales con actividades de normalización a hacer lo mismo.</p> <p>11.5 De recibir una petición a tal efecto, los Miembros asesorarán a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, y les prestarán asistencia técnica, según las modalidades y en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a las medidas que sus productores tengan que adoptar si quieren tener acceso a los sistemas de evaluación de la conformidad aplicados por instituciones gubernamentales o no gubernamentales existentes en el territorio del Miembro al que se dirija la petición.</p>	
11.3, 11.4	<p>11.3 De recibir una petición a tal efecto, los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para que las instituciones de reglamentación existentes en su territorio asesoren a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, y les prestarán asistencia técnica según las modalidades y en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a:</p> <p style="padding-left: 40px;">11.3.1 La creación de instituciones de reglamentación, o de instituciones de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos, y</p> <p style="padding-left: 40px;">11.3.2 Los métodos que mejor permitan cumplir con sus reglamentos técnicos.</p> <p>11.4 De recibir una petición a tal efecto, los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para que se preste asesoramiento a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, y les prestarán asistencia técnica, según las modalidades y en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de instituciones de evaluación de la conformidad con las normas adoptadas en el territorio del Miembro peticionario.</p>	

Anexo I (Continuación)

11.6	De recibir una petición a tal efecto, los Miembros que sean miembros o participantes en sistemas internacionales o regionales de evaluación de la conformidad asesorarán a los demás Miembros, en particular a los países en desarrollo Miembros, y les prestarán asistencia técnica, según las modalidades y en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de las instituciones y del marco jurídico que les permitan cumplir las obligaciones dimanantes de la condición de miembro o de participante en esos sistemas.	
12.2	Los Miembros prestarán especial atención a las disposiciones del presente Acuerdo que afecten a los derechos y obligaciones de los países en desarrollo Miembros y tendrán en cuenta las necesidades especiales de éstos en materia de desarrollo, finanzas y comercio al aplicar el presente Acuerdo, tanto en el plano nacional como en la aplicación de las disposiciones institucionales en él previstas.	
12.3, 12.7	<p>12.3 Los Miembros, cuando preparen o apliquen reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la evaluación de la conformidad, tendrán en cuenta las necesidades especiales que en materia de desarrollo, finanzas y comercio tengan los países en desarrollo Miembros, con el fin de asegurarse de que dichos reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la determinación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios para las exportaciones de los países en desarrollo Miembros.</p> <p>12.7 De conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, los Miembros proporcionarán asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros a fin de asegurarse de que la elaboración y aplicación de los reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la evaluación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios a la expansión y diversificación de las exportaciones de estos Miembros. En la determinación de las modalidades y condiciones de esta asistencia técnica se tendrá en cuenta la etapa de desarrollo en que se halle el Miembro solicitante, especialmente en el caso de los países menos adelantados Miembros.</p>	
12.4	Los Miembros admiten que, aunque puedan existir normas, guías o recomendaciones internacionales, los países en desarrollo Miembros, dadas sus condiciones tecnológicas y socioeconómicas particulares, adopten determinados reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad encaminados a preservar la tecnología y los métodos y procesos de producción autóctonos y compatibles con sus necesidades de desarrollo. Los Miembros reconocen por tanto que no debe esperarse de los países en desarrollo Miembros que utilicen como base de sus reglamentos técnicos o normas, incluidos los métodos de prueba, normas internacionales inadecuadas a sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio.	

Anexo I (Continuación)

12.5, 12.6	<p>12.5 Los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para asegurarse de que las instituciones internacionales con actividades de normalización y los sistemas internacionales de evaluación de la conformidad estén organizados y funcionen de modo que faciliten la participación activa y representativa de las instituciones competentes de todos los Miembros, teniendo en cuenta los problemas especiales de los países en desarrollo Miembros.</p> <p>12.6 Los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para asegurarse de que las instituciones internacionales con actividades de normalización, cuando así lo pidan los países en desarrollo Miembros, examinen la posibilidad de elaborar normas internacionales referentes a los productos que presenten especial interés para estos Miembros y, de ser factible, las elaboren.</p>	
12.10	El Comité examinará periódicamente el trato especial y diferenciado que, conforme a lo previsto en el presente Acuerdo, se otorgue a los países en desarrollo Miembros tanto en el plano nacional como en el internacional.	

Anexo I (Continuación)**ACUERDO SOBRE LAS MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES
RELACIONADAS CON EL COMERCIO**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	Tomando en consideración las particulares necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en desarrollo Miembros, especialmente las de los países menos adelantados Miembros.	
4	Cualquier país en desarrollo Miembro tendrá libertad para desviarse temporalmente de lo dispuesto en el artículo 2 en la medida y de la manera en que el artículo XVIII del GATT de 1994, el Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos y la Declaración sobre las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos, tomada el 28 de noviembre de 1979 (IBDD 26S/223-227), permitan al Miembro de que se trate desviarse de las disposiciones de los artículos III y XI del mismo GATT de 1994.	
5.2	Cada Miembro eliminará todas las MIC ⁶ que haya notificado en virtud del párrafo 1, en un plazo de dos años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en el caso de los países desarrollados Miembros, de cinco años en el caso de los países en desarrollo Miembros y de siete años en el caso de los países menos adelantados Miembros.	
5.3	El Consejo del Comercio de Mercancías podrá, previa petición, prorrogar el período de transición para la eliminación de las MIC notificadas en virtud del párrafo 1 en el caso de los países en desarrollo Miembros, con inclusión de los países menos adelantados Miembros, que demuestren que tropiezan con particulares dificultades para la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo. Al examinar una petición a tal efecto, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará en consideración las necesidades individuales del Miembro de que se trate en materia de desarrollo, finanzas y comercio.	

⁶ MIC: Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Anexo I (Continuación)**ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI (ANTIDUMPING)
DEL GATT DE 1994**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
15	Se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.	

Anexo I (Continuación)**ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VII (VALORACIÓN EN ADUANA)
DEL GATT DE 1994**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
20	Trato especial y diferenciado	
20.1	Los países en desarrollo Miembros que no sean Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979 podrán retrasar la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo por un período que no exceda de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para dichos Miembros. Los países en desarrollo Miembros que decidan retrasar la aplicación del presente Acuerdo lo notificarán al Director General de la OMC.	
20.2	Además de lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo, los países en desarrollo Miembros que no sean Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979 podrán retrasar la aplicación del párrafo 2 b) iii) del artículo 1 y del artículo 6 por un período que no exceda de tres años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las demás disposiciones del presente Acuerdo. Los países en desarrollo Miembros que decidan retrasar la aplicación de las disposiciones mencionadas en este párrafo lo notificarán al Director General de la OMC.	
20.3	Los países desarrollados Miembros proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados Miembros elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información relativa a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.	
Anexo III.2	Los países en desarrollo que normalmente determinan el valor de las mercancías sobre la base de valores mínimos oficialmente establecidos pueden querer formular una reserva que les permita mantener esos valores, de manera limitada y transitoria, en las condiciones que acuerden los Miembros.	

Anexo I (Continuación)

Anexo III.3	<p>Los países en desarrollo que consideren que la inversión del orden de aplicación a petición del importador, prevista en el artículo 4 del Acuerdo, puede dar origen a dificultades reales para ellos, querrán tal vez formular una reserva en los términos siguientes:</p> <p>“El Gobierno de reserva el derecho de establecer que la disposición pertinente del artículo 4 del Acuerdo sólo será aplicable cuando la Administración de Aduanas acepte la petición de invertir el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.”</p> <p>Si los países en desarrollo formulan esa reserva, los Miembros consentirán en ella según lo prevé el artículo 21 del Acuerdo.</p>	
Anexo III.4	<p>Los países en desarrollo querrán tal vez formular una reserva con respecto al párrafo 2 del artículo 5 en los términos siguientes:</p> <p>"El Gobierno de se reserva el derecho de establecer que el párrafo 2 del artículo 5 del Acuerdo se aplique de conformidad con las disposiciones de la correspondiente nota a dicho párrafo, lo solicite o no el importador."</p> <p>Si los países en desarrollo formulan esa reserva, los Miembros consentirán en ella según lo prevé el artículo 21 del Acuerdo.</p>	
Anexo III.5	<p>Ciertos países en desarrollo pueden tener problemas en la aplicación del artículo 1 del Acuerdo en lo relacionado con las importaciones efectuadas en sus países por agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos. Si en la práctica se presentan tales problemas en los países en desarrollo Miembros que apliquen el Acuerdo, se realizará un estudio sobre la cuestión, a petición de dichos Miembros, con miras a encontrar soluciones apropiadas.</p>	

Anexo I (Continuación)**ACUERDO SOBRE INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	Reconociendo la necesidad para los países en desarrollo de hacerlo en tanto y en la medida que sea preciso para verificar la calidad, la cantidad o el precio de las mercancías importadas	
3.3	Los Miembros exportadores se ofrecerán a prestar a los Miembros usuarios que la soliciten asistencia técnica encaminada a la consecución de los objetivos del presente Acuerdo en condiciones convenidas de mutuo acuerdo. ⁷	

⁷ Queda entendido que tal asistencia técnica podrá prestarse bilateral, plurilateral o multilateralmente.

Anexo I (Continuación)**ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRÁMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	Teniendo en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo Miembros por lo que respecta a su comercio, su desarrollo y sus finanzas;	
1.2	Los Miembros se asegurarán de que los procedimientos administrativos utilizados para aplicar los regímenes de licencias de importación estén en conformidad con las disposiciones pertinentes del GATT de 1994, incluidos sus anexos y protocolos, según se interpretan en el presente Acuerdo, con miras a evitar las distorsiones del comercio que puedan derivarse de una aplicación impropia de esos procedimientos, teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo económico y las necesidades financieras y comerciales de los países en desarrollo Miembros. ⁸	
2.2	Además de lo dispuesto en los párrafos 1 a 11 del artículo 1 y en el párrafo 1 de este artículo, se aplicarán a los procedimientos de trámite de licencias automáticas de importación las siguientes disposiciones: ⁹ a) Los procedimientos de trámite de licencias automáticas no se administrarán de manera que tengan efectos restrictivos en las importaciones sujetas a tales licencias. Se considerará que los procedimientos de trámite de licencias automáticas tienen efectos de restricción del comercio salvo que, entre otras cosas:	

⁸ Ninguna disposición del presente Acuerdo se entenderá en el sentido de que la base, el alcance o la duración de una medida llevada a efecto por medio de un procedimiento para el trámite de licencias puedan ponerse en entredicho en virtud del presente Acuerdo.

⁹ Todo país en desarrollo Miembro al que los requisitos de los apartados a) ii) y a) iii) planteen dificultades especiales podrá, salvo que haya sido Parte en el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, hecho el 12 de abril de 1979, aplazar, previa notificación al Comité, la aplicación de esos apartados durante un máximo de dos años a partir de la fecha en que el Acuerdo sobre la OMC entre en vigor para él.

Anexo I (Continuación)

2.2	<p>i) Todas las personas, empresas o instituciones que reúnan las condiciones legales impuestas por el Miembro importador para efectuar operaciones de importación referentes a productos sujetos al trámite de licencias automáticas tengan igual derecho a solicitar y obtener licencias de importación;</p> <p>ii) Las solicitudes de licencias puedan ser presentadas en cualquier día hábil con anterioridad al despacho aduanero de las mercancías;</p> <p>iii) Las solicitudes de licencias que se presenten en forma adecuada y completa se aprueben en cuanto se reciban, en la medida en que sea administrativamente factible, y en todo caso dentro de un plazo máximo de 10 días hábiles;</p> <p>b) Los Miembros reconocen que el trámite de licencias automáticas de importación puede ser necesario cuando no se disponga de otros procedimientos adecuados. El trámite de licencias automáticas de importación podrá mantenerse mientras perduren las circunstancias que originaron su implantación y mientras los fines administrativos que son su fundamento no puedan conseguirse de manera más adecuada.</p>	
3.5 (a) (iv)	<p>a) Los Miembros proporcionarán, previa petición de cualquier Miembro que tenga interés en el comercio del producto de que se trate, toda la información pertinente sobre:</p> <p>iv) Cuando sea factible, estadísticas de importación (en valor y/o volumen) de los productos sujetos al trámite de licencias de importación. No se esperará de los países en desarrollo Miembros que asuman cargas administrativas o financieras adicionales por ese concepto;</p>	
3.5 (j)	<p>j) Al asignar las licencias, el Miembro deberá tener en cuenta las importaciones realizadas por el solicitante. A este respecto, deberá tenerse en cuenta si, durante un período representativo reciente, los solicitantes han utilizado en su integridad las licencias anteriormente obtenidas. En los casos en que no se hayan utilizado en su integridad las licencias, el Miembro examinará las razones de ello y tendrá en cuenta esas razones al asignar nuevas licencias. Se procurará asimismo asegurar una distribución razonable de licencias a los nuevos importadores, teniendo en cuenta la conveniencia de que las licencias se expidan para cantidades de productos que presenten un interés económico. A este respecto, deberá prestarse especial consideración a los importadores que importen productos originarios de países en desarrollo Miembros, en particular de los países menos adelantados Miembros.</p>	

Anexo I (Continuación)**ACUERDO DE SALVAGUARDIAS**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
9.1	No se aplicarán medidas de salvaguardia contra un producto originario de un país en desarrollo Miembro cuando la parte que corresponda a éste en las importaciones realizadas por el Miembro importador del producto considerado no exceda del 3%, a condición de que los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones menor del 3% no representen en conjunto más del 9% de las importaciones totales del producto en cuestión. ¹⁰	
9.2	Todo país en desarrollo Miembro tendrá derecho a prorrogar el período de aplicación de una medida de salvaguardia por un plazo de hasta dos años más allá del período máximo establecido en el párrafo 3 del artículo 7. No obstante lo dispuesto en el párrafo 5 del artículo 7, un país en desarrollo Miembro tendrá derecho a volver a aplicar una medida de salvaguardia a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole, adoptada después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, después de un período igual a la mitad de aquel durante el cual se haya aplicado anteriormente tal medida, a condición de que el período de no aplicación sea como mínimo de dos años.	

¹⁰ Todo Miembro notificará inmediatamente al Comité de Salvaguardias las medidas que adopte al amparo del párrafo 1 del artículo 9.

Anexo I (Continuación)**ACUERDO DE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
27	Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros.	
27.2 (a)	<p>La prohibición establecida en el párrafo 1 a) del artículo 3 no será aplicable a:</p> <p>a) Los países en desarrollo Miembros a que se refiere el Anexo VII;</p>	
27.2 (b) y 27.4	<p>27.2 b) Otros países en desarrollo Miembros por un período de ocho años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a reserva del cumplimiento de las disposiciones del párrafo 4.</p> <p>27.4 Los países en desarrollo Miembros a que se refiere el párrafo 2 b) eliminarán sus subvenciones a la exportación dentro del mencionado período de ocho años, preferentemente de manera progresiva. No obstante, los países en desarrollo Miembros no aumentarán el nivel de sus subvenciones a la exportación,¹¹ y las eliminarán en un plazo más breve que el previsto en el presente párrafo cuando la utilización de dichas subvenciones a la exportación no esté en consonancia con sus necesidades de desarrollo. Si un país en desarrollo Miembro considera necesario aplicar tales subvenciones más allá del período de ocho años, no más tarde de un año antes de la expiración de ese período entablará consultas con el Comité, que determinará, después de examinar todas las necesidades económicas, financieras y de desarrollo pertinentes del país en desarrollo Miembro en cuestión, si se justifica una prórroga de dicho período. Si el Comité determina que la prórroga se justifica, el país en desarrollo Miembro interesado celebrará consultas anuales con el Comité para determinar la necesidad de mantener las subvenciones. Si el Comité no formula una determinación en ese sentido, el país en desarrollo Miembro eliminará las subvenciones a la exportación restantes en un plazo de dos años a partir del final del último período autorizado.</p>	
27.3	La prohibición establecida en el párrafo 1 b) del artículo 3 no será aplicable a los países en desarrollo Miembros por un período de cinco años, y a los países menos adelantados Miembros por un período de ocho años, a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.	

¹¹ Para los países en desarrollo Miembros que en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC no concedan subvenciones a la exportación, este párrafo será aplicable sobre la base del nivel de las subvenciones a la exportación que se concedían en 1986.

Anexo I (Continuación)

27.5 y 27.6	<p>27.5 Todo país en desarrollo Miembro que haya alcanzado una situación de competitividad en las exportaciones de cualquier producto dado eliminará sus subvenciones a la exportación de ese producto o productos en un plazo de dos años. No obstante, en el caso de un país en desarrollo Miembro de los mencionados en el Anexo VII que haya alcanzado una situación de competitividad en las exportaciones de uno o más productos, las subvenciones a la exportación de esos productos se eliminarán gradualmente a lo largo de un período de ocho años.</p> <p>27.6 Existe una situación de competitividad de las exportaciones de un producto si las exportaciones de ese producto realizadas por un país en desarrollo Miembro han alcanzado una cifra que represente como mínimo el 3.25% del comercio mundial de dicho producto por dos años civiles consecutivos. Se considerará que existe esa situación de competitividad de las exportaciones: a) sobre la base de una notificación del país en desarrollo Miembro que haya alcanzado tal situación de competitividad, o b) sobre la base de una computación realizada por la Secretaría a solicitud de cualquier Miembro. A los efectos del presente párrafo, por producto se entiende una partida de la Nomenclatura del Sistema Armonizado. El Comité examinará el funcionamiento de esta disposición cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.</p>	
27.7	Las disposiciones del artículo 4 no serán aplicables a un país en desarrollo Miembro en el caso de las subvenciones a la exportación que sean conformes a las disposiciones de los párrafos 2 a 5. Las disposiciones pertinentes en ese caso serán las del artículo 7.	
27.8	No existirá presunción en el sentido del párrafo 1 del artículo 6 de que una subvención concedida por un Miembro que sea un país en desarrollo da lugar a un perjuicio grave, según se define en el presente Acuerdo. Cuando sea procedente en virtud del párrafo 9, dicho perjuicio grave se demostrará mediante pruebas positivas, de conformidad con las disposiciones de los párrafos 3 a 8 del artículo 6.	

Anexo I (Continuación)

27.9 y 27.10	<p>27.9 Por lo que respecta a las subvenciones recurribles otorgadas o mantenidas por un país en desarrollo Miembro distintas de las mencionadas en el párrafo 1 del artículo 6, no se podrá autorizar ni emprender una acción al amparo del artículo 7 a menos que se constate que, como consecuencia de una subvención de esa índole, existe anulación o menoscabo de concesiones arancelarias u otras obligaciones derivadas del GATT de 1994 de modo tal que desplace u obstaculice las importaciones de un producto similar de otro Miembro en el mercado del país en desarrollo Miembro que concede la subvención, o a menos que se produzca daño a una rama de producción nacional en el mercado de un Miembro importador.</p> <p>27.10 Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo Miembro tan pronto como las autoridades competentes determinen que:</p> <p>a) El nivel global de las subvenciones concedidas por el producto en cuestión no excede del 2% de su valor, calculado sobre una base unitaria; o</p> <p>b) El volumen de las importaciones subvencionadas representa menos del 4% de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador, a menos que las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros cuya proporción individual de las importaciones totales represente menos del 4% constituyan en conjunto más del 9% de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador.</p>	
27.11	<p>Para los países en desarrollo Miembros comprendidos en el ámbito del párrafo 2 b) que hayan eliminado las subvenciones a la exportación antes de la expiración del período de ocho años contados a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y para los países en desarrollo Miembros comprendidos en el Anexo VII, la cifra del párrafo 10 a) será del 3% en lugar del 2%. La presente disposición será aplicable desde la fecha en que se notifique al Comité la eliminación de las subvenciones a la exportación y durante el tiempo en que el país en desarrollo Miembro notificante no conceda subvenciones a la exportación, y expirará ocho años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.</p>	

Anexo I (Continuación)

27.13	Las disposiciones de la Parte III no se aplicarán a la condonación directa de deudas ni a las subvenciones destinadas a sufragar costos sociales, cualquiera sea su forma, incluido el sacrificio de ingresos fiscales y otras transferencias de pasivos, cuando tales subvenciones se concedan en el marco de un programa de privatización de un país en desarrollo Miembro y estén directamente vinculadas a dicho programa, a condición de que tanto éste como las subvenciones comprendidas se apliquen por un período limitado y se hayan notificado al Comité, y de que el programa tenga como resultado, llegado el momento, la privatización de la empresa de que se trate.	
-------	---	--

Anexo I (Continuación)**ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	<p>Reconociendo el derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios en su territorio, y a establecer nuevas reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos de su política nacional, y la especial necesidad de los países en desarrollo de ejercer este derecho, dadas las asimetrías existentes en cuanto al grado de desarrollo de las reglamentaciones sobre servicios en los distintos países;</p> <p>Deseando facilitar la participación creciente de los países en desarrollo en el comercio de servicios y la expansión de sus exportaciones de servicios mediante, en particular, el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad;</p>	
III.4	<p>Cada Miembro responderá con prontitud a todas las peticiones de información específica formuladas por los demás Miembros acerca de cualesquiera de sus medidas de aplicación general o acuerdos internacionales a que se refiere el párrafo 1. Cada Miembro establecerá asimismo uno o más servicios encargados de facilitar información específica a los otros Miembros que lo soliciten sobre todas esas cuestiones, así como sobre las que estén sujetas a la obligación de notificación prevista en el párrafo 3. Tales servicios de información se establecerán en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC (denominado en el presente Acuerdo el "Acuerdo sobre la OMC"). Para los distintos países en desarrollo Miembros podrá convenirse la flexibilidad apropiada con respecto al plazo en el que hayan de establecerse esos servicios de información. No es necesario que los propios servicios conserven textos de las leyes y reglamentos.</p>	
IV.1	<p>Se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo Miembros en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados por los diferentes Miembros en el marco de las Partes III y IV del presente Acuerdo en relación con:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, mediante, entre otras cosas, el acceso a la tecnología en condiciones comerciales; b) La mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información; y c) La liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones. 	

Anexo I (Continuación)

IV.2	<p>Los Miembros que sean países desarrollados, y en la medida posible los demás Miembros, establecerán puntos de contacto, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, para facilitar a los proveedores de servicios de los países en desarrollo Miembros la obtención de información, referente a sus respectivos mercados, en relación con:</p> <p>a) Los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios;</p> <p>b) El registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional; y</p> <p>c) La disponibilidad de tecnología en materia de servicios.</p>	<p>Al aplicar los párrafos 1 y 2 se dará especial prioridad a los países menos adelantados Miembros. Se tendrá particularmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para aceptar compromisos negociados específicos en vista de su especial situación económica y de sus necesidades en materia de desarrollo, comercio y finanzas.</p>
V.3	<p>Cuando sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 países en desarrollo, se preverá flexibilidad con respecto a las condiciones enunciadas en dicho párrafo, en particular en lo que se refiere a su apartado b), en consonancia con el nivel de desarrollo de los países de que se trate, tanto en general como en los distintos sectores y subsectores;</p>	
XV.1	<p>Los Miembros reconocen que, en determinadas circunstancias, las subvenciones pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios. Los Miembros entablarán negociaciones con miras a elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar esos efectos de distorsión.¹² En las negociaciones se examinará también la procedencia de establecer procedimientos compensatorios. En tales negociaciones se reconocerá la función de las subvenciones en relación con los programas de desarrollo de los países en desarrollo y se tendrá en cuenta la necesidad de los Miembros, en particular de los Miembros que sean países en desarrollo, de que haya flexibilidad en esta esfera. A efectos de esas negociaciones, los Miembros intercambiarán información sobre todas las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios que otorguen a los proveedores nacionales de servicios.</p>	
XIX.2	<p>El proceso de liberalización se llevará a cabo respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de los distintos Miembros, tanto en general como en los distintos sectores. Habrá la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo Miembros abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo y, cuando otorguen acceso a sus mercados a los proveedores extranjeros de servicios, fijen a ese acceso condiciones encaminadas al logro de los objetivos a que se refiere el artículo IV.</p>	

¹² En un programa de trabajo futuro se determinará de qué forma y en qué plazos se desarrollarán las negociaciones sobre las disciplinas multilaterales.

Anexo I (Continuación)

XXVI.2	Relaciones con otras organizaciones internacionales El Consejo General tomará disposiciones adecuadas para la celebración de consultas y la cooperación con las Naciones Unidas y sus organismos especializados, así como con otras organizaciones intergubernamentales relacionadas con los servicios.	
--------	--	--

Anexo I (Continuación)**ANEXO SOBRE TELECOMUNICACIONES (GATS)**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Párrafo 5(g)	No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores de la presente sección, un país en desarrollo Miembro podrá, con arreglo a su nivel de desarrollo, imponer condiciones razonables al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos que sean necesarias para fortalecer su infraestructura interna de telecomunicaciones y su capacidad en materia de servicios de telecomunicaciones y para incrementar su participación en el comercio internacional de dichos servicios. Tales condiciones se especificarán en la Lista de dicho Miembro.	6 (d) Los Miembros prestarán especial consideración a las oportunidades de los países menos adelantados de animar a los proveedores extranjeros de servicios de telecomunicaciones a ayudarles en la transferencia de tecnología, la formación y otras actividades que favorezcan el desarrollo de su infraestructura de telecomunicaciones y la expansión de su comercio de servicios de telecomunicaciones.
Párrafo 6 (a) Párrafo 6 (c)	<p>a) Los Miembros reconocen que la existencia de una infraestructura de telecomunicaciones eficiente y avanzada en los países, especialmente en los países en desarrollo, es esencial para la expansión de su comercio de servicios. A tal fin, los Miembros apoyan y fomentan la participación, en la mayor medida que sea factible, de los países tanto desarrollados como en desarrollo y de sus proveedores de redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y otras entidades en los programas de desarrollo de las organizaciones internacionales y regionales, entre ellas la Unión Internacional de Telecomunicaciones, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.</p> <p>c) En colaboración con las organizaciones internacionales competentes, los Miembros facilitarán a los países en desarrollo, cuando sea factible, información relativa a los servicios de telecomunicaciones y a la evolución de la tecnología de las telecomunicaciones y de la información, con objeto de contribuir al fortalecimiento del sector de servicios de telecomunicaciones de dichos países.</p>	

Anexo I (Continuación)

**ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL
RELACIONADOS CON EL COMERCIO, INCLUSIVE EL COMERCIO DE MERCANCÍAS
FALSIFICADAS**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Preámbulo	<p>Reconociendo los objetivos fundamentales de política general pública de los sistemas nacionales de protección de los derechos de propiedad intelectual, con inclusión de los objetivos en materia de desarrollo y tecnología;</p> <p>Reconociendo asimismo las necesidades especiales de los países menos adelantados Miembros por lo que se refiere a la aplicación, a nivel nacional, de las leyes y reglamentos con la máxima flexibilidad requerida para que esos países estén en condiciones de crear una base tecnológica sólida y viable;</p>	
65.2 y 65.4	<p>65.2 Todo país en desarrollo Miembro tiene derecho a aplazar por un nuevo período de cuatro años la fecha de aplicación, que se establece en el párrafo 1, de las disposiciones del presente Acuerdo, con excepción de los artículos 3, 4 y 5.</p> <p>65.4 En la medida en que un país en desarrollo Miembro esté obligado por el presente Acuerdo a ampliar la protección mediante patentes de productos a sectores de tecnología que no gozaban de tal protección en su territorio en la fecha general de aplicación del presente Acuerdo para ese Miembro, según se establece en el párrafo 2, podrá aplazar la aplicación a esos sectores de tecnología de las disposiciones en materia de patentes de productos de la sección 5 de la Parte II por un período adicional de cinco años.</p>	<p>Habida cuenta de las necesidades y requisitos especiales de los países menos adelantados Miembros, de sus limitaciones económicas, financieras y administrativas y de la flexibilidad que necesitan para establecer una base tecnológica viable, ninguno de estos Miembros estará obligado a aplicar las disposiciones del presente Acuerdo, a excepción de los artículos 3, 4 y 5, durante un período de 10 años contado desde la fecha de aplicación que se establece en el párrafo 1 del artículo 65. El Consejo de los ADPIC,¹³ cuando reciba de un país menos adelantado Miembro una petición debidamente motivada, concederá prórrogas de ese período.</p>

¹³ ADPIC: Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Anexo I (Continuación)

66		Los países desarrollados Miembros ofrecerán a las empresas e instituciones de su territorio incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología a los países menos adelantados Miembros, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable.
67	Con el fin de facilitar la aplicación del presente Acuerdo, los países desarrollados Miembros prestarán, previa petición, y en términos y condiciones mutuamente acordados, cooperación técnica y financiera a los países en desarrollo o países menos adelantados Miembros. Esa cooperación comprenderá la asistencia en la preparación de leyes y reglamentos sobre protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual y sobre la prevención del abuso de los mismos, e incluirá apoyo para el establecimiento o ampliación de las oficinas y entidades nacionales competentes en estas materias, incluida la formación de personal.	

Anexo I (Continuación)**MECANISMO DE EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
Sección D		<p>Con objeto de lograr el mayor grado posible de transparencia, cada Miembro rendirá informe periódicamente al OEPC. En informes completos se describirán las políticas y prácticas comerciales del Miembro o de los Miembros de que se trate, siguiendo un modelo convenido que habrá de decidir el OEPC. Este modelo se basará inicialmente en el esquema del modelo para los informes de los países establecido en la Decisión de 19 de julio de 1989 (IBDD 36S/474-478), modificado en la medida necesaria para que el ámbito de los informes alcance a todos los aspectos de las políticas comerciales abarcados por los Acuerdos Comerciales Multilaterales comprendidos en el Anexo 1 y, cuando proceda, los Acuerdos Comerciales Plurilaterales. El OEPC podrá revisar este modelo a la luz de la experiencia. Entre un examen y otro, los Miembros facilitarán breves informes cuando se haya producido algún cambio importante en sus políticas comerciales; asimismo, se facilitará anualmente información estadística actualizada, con arreglo al modelo convenido. Se tomarán particularmente en cuenta las dificultades que se planteen a los países menos adelantados Miembros en la compilación de sus informes. La Secretaría facilitará, previa petición, asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros, y en particular a los países menos adelantados Miembros. La información contenida en los informes deberá coordinarse en la mayor medida posible con las notificaciones hechas con arreglo a las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y, cuando proceda, de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.</p>

Anexo I (Continuación)**ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS
POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS**

Artículo	Provisiones para los países en desarrollo Miembros	Provisiones específicas para países menos desarrollados Miembros
3.12	Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 11 si un país en desarrollo Miembro presenta contra un país desarrollado Miembro una reclamación basada en cualquiera de los acuerdos abarcados, la parte reclamante tendrá derecho a prevalecerse, como alternativa a las disposiciones de los artículos 4, 5, 6 y 12 del presente Entendimiento, de las correspondientes disposiciones de la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD 14S/20), excepto que, cuando el Grupo Especial estime que el marco temporal previsto en el párrafo 7 de esa Decisión es insuficiente para rendir su informe y previa aprobación de la parte reclamante, ese marco temporal podrá prorrogarse. En la medida en que haya divergencia entre las normas y procedimientos de los artículos 4, 5, 6 y 12 y las correspondientes normas y procedimientos de la Decisión, prevalecerán estos últimos.	
4.10	Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.	
8.10	Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.	
12.10	En el marco de las consultas que se refieran a una medida adoptada por un país en desarrollo Miembro, las partes podrán convenir en ampliar los plazos establecidos en los párrafos 7 y 8 del artículo 4. En el caso de que, tras la expiración del plazo pertinente, las partes que celebren las consultas no puedan convenir en que éstas han concluido, el Presidente del OSD ¹⁴ decidirá, previa consulta con las partes, si se ha de prorrogar el plazo pertinente y, de prorrogarse, por cuánto tiempo. Además, al examinar una reclamación presentada contra un país en desarrollo Miembro, el grupo especial concederá a éste tiempo suficiente para preparar y exponer sus alegaciones. Ninguna actuación realizada en virtud del presente párrafo podrá afectar a las disposiciones del párrafo 1 del artículo 20 y del párrafo 4 del artículo 21.	
12.11	Cuando una o más de las partes sean países en desarrollo Miembros, en el informe del grupo especial se indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones pertinentes sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que forman parte de los acuerdos abarcados, y que hayan sido alegadas por el país en desarrollo Miembro en el curso del procedimiento de solución de diferencias.	

¹⁴ OSD: Órgano de Solución de Diferencias.

Anexo I (Continuación)

21.2	Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten a los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias.	
21.7	En los asuntos planteados por países en desarrollo Miembros, el OSD considerará qué otras disposiciones puede adoptar que sean adecuadas a las circunstancias.	
21.8	Si el caso ha sido promovido por un país en desarrollo Miembro, el OSD, al considerar qué disposiciones adecuadas podrían adoptarse, tendrá en cuenta no sólo el comercio afectado por las medidas objeto de la reclamación sino también su repercusión en la economía de los países en desarrollo Miembros de que se trate.	
24.1		En todas las etapas de la determinación de las causas de una diferencia o de los procedimientos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro se prestará particular consideración a la situación especial de los países menos adelantados Miembros. A este respecto, los Miembros ejercerán la debida moderación al plantear con arreglo a estos procedimientos casos en que intervenga un país menos adelantado Miembro. Si se constata que existe anulación o menoscabo como consecuencia de una medida adoptada por un país menos adelantado Miembro, las partes reclamantes ejercerán la debida moderación al pedir compensación o recabar autorización para suspender la aplicación de concesiones o del cumplimiento de otras obligaciones de conformidad con estos procedimientos.

Anexo I (Conclusión)

24.2		<p>Cuando en los casos de solución de diferencias en que intervenga un país menos adelantado Miembro no se haya llegado a una solución satisfactoria en el curso de las consultas celebradas, el Director General o el Presidente del OSD, previa petición de un país menos adelantado Miembro, ofrecerán sus buenos oficios, conciliación y mediación con objeto de ayudar a las partes a resolver la diferencia antes de que se formule la solicitud de que se establezca un grupo especial. Para prestar la asistencia antes mencionada, el Director General o el Presidente del OSD podrán consultar las fuentes que uno u otro consideren procedente.</p>
27.2	<p>Si bien la Secretaría presta ayuda en relación con la solución de diferencias a los Miembros que la solicitan, podría ser necesario también suministrar asesoramiento y asistencia jurídicos adicionales en relación con la solución de diferencias a los países en desarrollo Miembros. A tal efecto, la Secretaría pondrá a disposición de cualquier país en desarrollo Miembro que lo solicite un experto jurídico competente de los servicios de cooperación técnica de la OMC. Este experto ayudará al país en desarrollo Miembro de un modo que garantice la constante imparcialidad de la Secretaría.</p>	

Anexo II**INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE COSTA RICA Y CANADÁ**

Cuadro II-1

FLUJOS COMERCIALES ENTRE COSTA RICA Y CANADÁ, 1990-2000

(Millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1990	49.3	23.9	25.5
1991	76.7	19.0	57.6
1992	109.3	20.8	88.5
1993	99.7	26.1	73.6
1994	110.4	26.5	83.8
1995	118.8	33.6	85.2
1996	107.5	37.1	70.4
1997	133.8	53.6	80.2
1998	135.8	32.7	103.1
1999	118.2	46.3	71.9
2000	123.1	57.9	65.2

Fuente: COMEX (2001).

Cuadro II-2

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
COSTARRICENSES, 2000**

Producto	Valor de exportación (Millones de dólares)	Participación en las exportaciones totales (Porcentajes)
Principales productos de exportación		
Bananos	37.3	32.7
Piña fresca	16.0	14.1
Café oro	12.6	11.1
Semiconductores de óxido metálico	4.8	4.2
Melones	3.8	3.3
Azúcar de caña, en bruto	3.3	2.9
Los demás circuitos integrados monolíticos	3.0	2.6
Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	2.8	2.5
Juntas o empaquetaduras	2.0	1.7
Secadores para el cabello	1.7	1.5
Principales productos de importación		
Los demás trigos	10.5	19.1
Papel prensa en bobinas o en hojas	9.6	17.3
Cloruro de potasio	4.3	8.0
Los demás, papel kraft para sacos (bolsas)	3.7	6.7
Malta tostada	2.8	5.0
Papas refritas	1.9	3.5
Los demás medicamentos preparados para usos profilácticos, dosificados	1.6	2.9
Trigo duro	1.6	2.9
Los demás papeles y cartones para caras	1.3	2.4
Los demás tipos de maíz no para siembra	1.1	2.0

Fuente: COMEX (2001).