NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

LIMITADO

E/CEPAL/L.218

Abril de 1980

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

RONDA DE TOKIO: EVALUACION DE LOS RESULTADOS ALCANZADOS EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES AL 30 DE OCTUBRE DE 1979

Pedro I. Mendive, Consultor*

*/ Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

80-4-714

INDICE

/Introducción

Introducción

Cuando en 1972 se propuso en el GATT iniciar una nueva ronda de negociaciones tendientes a reducir los niveles arancelarios y ordenar la enredada trama de las barreras no arancelarias - aplicadas tanto en el marco del acuerdo general como fuera de él (barreras "residuales" o ilegales) - la propuesta fue acogida con evidente beneplácito. La oportunidad no sólo era propicia para el normal desarrollo y funcionamiento de la economía mundial sino presentaba grandes diferencias respecto de las seis rondas anteriores. En ésta se abría la posibilidad de negociar a todos los países que lo desearan, fueran o no miembros del GATT, y se incluían áreas de negociación que no habían sido consideradas en las rondas anteriores. Así, además del área tradicional de los aranceles, se incluyeron las barreras no arancelarias, las medidas de urgencia (salvaguardias), los productos tropicales y los productos agrícolas. El Comité Preparatorio recogió todos estos aspectos y esa fue la base para la Declaración de Tokio en septiembre de 1973, fecha en que oficialmente se iniciaron las negociaciones comerciales multilaterales, con la creación del Comité de Negociaciones Comerciales, estructurado en seis grupos de trabajo, uno para cada uno de los temas antes mencionados. Asimismo se estableció un séptimo grupo denominado de "sectores seleccionados" para examinar la posibilidad de aplicar una técnica alternativa de negociación.1/ Posteriormente, se creó un octavo grupo de trabajo para el estudio y eventual reforma del propio Acuerdo General (grupo del Marco Jurídico o del párrafo 9 de la Declaración de Tokio).

En abril de 1979 se dio fin a esta ronda de negociación, si bien quedaron algunos aspectos inconclusos, que se siguieron negociando y los tres países desarrollados que en verdad habían preparado los aspectos fundamentales de las negociaciones, sometieron a consideración en el seno del GATT la totalidad de los aspectos por ellos negociados para su eventual aceptación por el resto de los países negociadores.

Considerando que esta ronda llegó a término habiendo tenido escasa participación los países en desarrollo resulta de todo punto de vista

---

1/ Esta técnica alternativa de negociación fue propuesta por el Canadá.

/aconsejable efectuar

aconsejable efectuar una evaluación de los resultados que para ellos arrojan las negociaciones. La evaluación contenida en el presente trabajo se circunscribe a los países latinoamericanos considerados en conjunto. Cabe así efectuarla considerando lo negociado en cada grupo del Comité de Negociaciones. Algunos sectores podrán ser analizados en forma cuantitativa - como el sector arancelario - y otros en forma cualitativa considerando en que forma tienen en cuenta las necesidades y conveniencias de los países latinoamericanos en las tentativas por someter al comercio mundial a una disciplina más eficaz que la actual, caracterizada por un considerable recrudecimiento de las medidas proteccionistas.2/

La utilidad de esta evaluación es doble. Por una parte, permite conocer los resultados - tanto favorables como desfavorables - que arrojan las negociaciones por sectores y su orden de magnitud y, por otra parte, de conformidad con esos resultados graduar las compensaciones que los países en desarrollo deban conceder a los países desarrollados y a qué áreas circunscribirlas. En otras palabras, si las concesiones y beneficios se evalúan en cada área de negociación, deben también apreciarse globalmente de modo que las compensaciones pueden recaer asimismo en áreas diferentes. Estos aspectos se recogen en el párrafo 5 de la Declaración de Tokio.3/

2/ Véase Pedro I. Mendive, "Proteccionismo y Desarrollo", Revista de la CEPAL, N° 6, segundo semestre de 1978.

3/ Estados Unidos, a la inversa de otros países desarrollados, pidió compensaciones anticipadas antes de poner en práctica las ofertas efectuadas en 1976 sobre productos tropicales.

I. METODOLOGIA Y CONSIDERACIONES GENERALES

Dada la diversidad de áreas negociadas y las diferentes técnicas de negociación utilizadas, la metodología que aquí se aplica para la evaluación de los resultados arancelarios considera separadamente los productos tropicales y agrícolas comprendidos en los capítulos 01 al 24 de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA) y los productos manufacturados y minerales incluidos en los capítulos 25 al 99 de ella. Por otra parte se intenta la evaluación cualitativa de los resultados de la negociación de las barreras no arancelarias, en su diversa naturaleza y modalidad, aplicadas a los 99 capítulos citados y que incluyen las restricciones cuantitativas, los cinco códigos de conducta cuya redacción finalizó en abril de 1979, las salvaguardias y el marco jurídico, así como lo negociado en materia de productos agrícolas con sus tres subgrupos, productos cárneos, lácteos y granos. Finalmente, se pasa revista a lo acordado en materia de revisión del propio Acuerdo General (Marco Jurídico).

En la actual ronda de negociaciones los aranceles fueron negociados aplicando dos técnicas distintas. Los capítulos 01 al 24 - productos agrícolas y tropicales - se negociaron por medio de solicitudes efectuadas individualmente por los países en desarrollo, producto por producto, que luego se consolidaron para ser presentadas a los países desarrollados. Estos hicieron luego sus ofertas atendiendo en algunos casos a aquellas solicitudes, pero generalmente sin mayor consideración a ellas. Estas solicitudes abarcaron tanto aspectos arancelarios como no arancelarios.

Por su parte, los capítulos 25 al 99 fueron negociados utilizando una fórmula lineal - que lleva implícita un componente armonizador - pero que no fue aplicada en forma estricta ya que en algunos casos importantes productos quedaron excluidos de las ofertas; en otros efectivamente las reducciones fueron el resultado de aplicar la fórmula,4/ en tanto que en ciertos casos esas reducciones fueron inferiores o superiores a ese resultado.

4/ Unos países aplicaron la fórmula $y = \frac{14x}{x + 14}$ y otros $y = \frac{16x}{x + 16}$, donde y = la nueva tasa y x = la tasa prenegociación.

/Teniendo presente

Teniendo presente las dos modalidades de negociación citadas se centró el análisis arancelario de los productos de interés para América Latina (definidos como aquellos cuyas importaciones registraron en 1976 para cada mercado importador - Estados Unidos, Comunidad Económica Europea y Japón - valores de 10 000 dólares o más) según si se aplicaran los aranceles vigentes en ese año, los nuevos aranceles ofrecidos y la rebaja que significan en unidades porcentuales, así como el valor de la importación en el mismo año.

Con estos datos fue posible determinar el arancel medio ponderado para el conjunto de los productos considerados tanto antes de que se hicieran las ofertas como después de que se hubieran hecho lo que permitió obtener el monto total en que se hubiera reducido la recaudación arancelaria de haber estado vigentes los nuevos aranceles ofrecidos en las negociaciones. Así, el resultado arancelario bruto está dado por el monto de esos aranceles y su relación con el valor del comercio importador gravado. Esta reducción teórica del monto de aranceles indicaría indirectamente la importancia de la desgravación.

Datos iguales se consideraron para los productos que en 1976 estaban incluidos en los sistemas generales de preferencia y recibieron ofertas de reducción del arancel aplicable a la nación más favorecida (NMF) y de ese modo se pudo cuantificar la pérdida, por concepto de disminución, del margen preferencial, el valor del comercio que afecta y el monto de aranceles que esa pérdida representa.

Se consideraron ambos resultados para llegar a la evaluación neta de los beneficios que para América Latina emanan de las ofertas de los tres mercados considerados. En este ejercicio se incluyen algunas hipótesis básicas, como la cláusula "ceteris paribus" en la elasticidad infinita de la oferta, el régimen de costos constantes y la no alteración de los precios relativos en la economía mundial. Puede apreciarse que todas estas hipótesis tienden más a magnificar los beneficios que a reducirlos.

Además de evaluar los resultados de la Ronda de Tokio aplicando este método o técnica indirecta, se intentó igualmente hacerlo por medio del aumento teórico que en 1976 hubieran registrado las importaciones de esos tres mercados de haber estado vigentes las rebajas ofrecidas.

/Este método

Este método de evaluación se basa en las siguientes hipótesis: i) toda la reducción arancelaria se traslada al precio interno, lo cual equivale a suponer que el precio de exportación no sufre en el exterior cambio alguno y por ese motivo que el bien debe producirse a un costo constante cualquiera sea la magnitud de la oferta. Desde el punto de vista interno del país importador esta hipótesis supone que no hay restricciones a la importación, en cuyo caso el importador trataría de retener para sí parte de la rebaja arancelaria. Esta traslación de la rebaja del arancel al precio interno dependerá también de la proporción que represente la importación en el consumo total y los sucedáneos más o menos similares del producto en cuestión; ii) la elasticidad-precio de la demanda de importación es constante para cada producto, cualquiera sea el nivel del arancel y el volumen importado; iii) exclusión de dos parámetros fundamentales para la evaluación global cuales son las medidas no arancelarias y los sistemas generales de preferencia; iv) invariabilidad de la estructura geográfica de las corrientes comerciales, lo que equivale decir que no se alteran los precios relativos de los países exportadores, ni su disponibilidad de oferta. Como el caso anterior, estas hipótesis o supuestos tienden a magnificar los resultados de las negociaciones.

Este método de evaluación es más directo que el anterior pero es menos preciso porque se trabaja con elasticidades de demanda de importación. Sin embargo, es aceptable como orden de magnitud, en particular si se compara el incremento teórico de las importaciones en la forma calculada según el método propuesto, con el valor del monto de las importaciones efectivas gravadas en 1976.

Cabe tener presente además como ya se ha expresado en la Ronda de Tokio que se han negociado otras áreas que es preciso evaluar para llegar a un resultado global si bien éstas no son susceptibles de medición cuantitativa. Estas corresponden concretamente a las medidas no arancelarias (restricciones cuantitativas, métodos de aforo, normas, subsidios y derechos compensatorios y licencias), a las salvaguardias, al marco jurídico, y a aspectos no arancelarios vinculados a los productos tropicales y agrícolas.

/En la

En la evaluación de estos aspectos se tendrán en cuenta: i) los objetivos buscados en su negociación; ii) la posición y conveniencia de los países en desarrollo; iii) el análisis de lo acordado, y iv) los resultados positivos o negativos que tengan para los países en desarrollo cuando se consideren conjuntamente los puntos ii) y iii) precedentes.

Los antecedentes anteriores servirán de base para las conclusiones finales de la evaluación de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales.

Por último, cabe destacar que en este trabajo se consideraron aquellas subpartidas (cuyos valores de importación fueron superiores a 10 000 dólares). Dichas subpartidas se distribuyen de la siguiente manera en 1976: 1 986 subpartidas para los Estados Unidos, con un valor de importación de 9 367 millones de dólares; 962 subpartidas para la CEE con un valor de importación de 7 500 millones de dólares; y 485 subpartidas para Japón con un valor de importación de alrededor de 2 300 millones de dólares. En total se examinaron 3 483 subpartidas y un valor de importación de 19 000 millones de dólares. Estas cifras representan, para el conjunto de los tres mercados estudiados, más del 95% de las importaciones efectuadas desde América Latina en el año 1976 (excluido el petróleo).

/II. RESUMEN

II. RESUMEN GLOBAL DEL RESULTADO DE LAS NEGOCIACIONES EN LAS ÁREAS DE ARANCELES Y DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS

1. Aranceles

De las numerosas conclusiones que podrían extraerse del análisis de los resultados de las ofertas arancelarias de los tres mercados estudiados, por su importancia cabe destacar las siguientes:

a) El arancel medio ponderado vigente en 1976 antes de la negociación para los capítulos 01 a 24 no era elevada en los Estados Unidos y en la Comunidad si bien en esta última sobre las subpartidas excluidas de la oferta recaía una tarifa media de casi el 15%. El desvío que esta tarifa muestra respecto de la general permite apoyar la conclusión emanada del análisis de cada subpartida respecto de las cuales se advierten dispersiones considerables tanto en los Estados Unidos como en la Comunidad con aranceles individuales que muchas veces sobrepasan de 30, 40 y aun 50%. En cambio, en el Japón la tarifa media ponderada correspondiente a estos capítulos (01 a 24) era alta o muy alta (53%) para las subpartidas respecto de las cuales este país no ofreció oferta alguna de reducción. Se comprueba finalmente que los aranceles más bajos se aplican generalmente a subpartidas correspondientes a materias primas agrícolas y tropicales, en tanto que las tarifas más altas y casi siempre las mucho más altas, recaen sobre productos agrícolas y tropicales con cierto grado de elaboración. Esto permite concluir que el escalonamiento tarifario existente antes de las negociaciones se acrecentará después de éstas, aumentando la tarifa efectiva de protección que beneficia a estos últimos productos.5/

b) En relación con los capítulos 25 a 99 correspondientes a manufacturas y minerales, el arancel medio ponderado antes de que se hiciera la oferta era en los tres mercados considerados inferior a 10%, de modo que la negociación, aparentemente, no podría arrojar resultados espectaculares. Sin embargo, como se utilizó una técnica de negociación que aplicaba una fórmula lineal sujeta a diversas excepciones la tarifa media correspondiente a las subpartidas excluidas de oferta era en los Estados Unidos

5/ Sobre escalonamiento tarifario y arancel efectivo de protección, véase Pedro Mendive, "Proteccionismo y Desarrollo", op.cit.

/superior a

superior a la tarifa media del total. Además se comprueba que en los tres mercados, la tarifa media de los productos que se beneficiaron con ofertas de reducción inferiores a los resultados de aplicación de la fórmula era la más alta: 21.7% en los Estados Unidos, 10.8% en la Comunidad y 14.4% en el Japón. Existen también para estos capítulos grandes dispersiones respecto del arancel medio que tratadas en forma pareja hubieran dado resultados positivos superiores a los efectivamente comprobados. De igual manera, un examen subpartida por subpartida demuestra claramente que anteriormente existía un escalonamiento arancelario con tarifas que gravan más pesadamente a los bienes finales que a las materias primas. Esto es sumamente notable en las líneas de producción basadas en minerales, cueros y fibras textiles.

c) De lo anterior puede inferirse que si se miden los resultados arancelarios en función de las mermas en la recaudación de aranceles que provocarían las ofertas de reducción de las tarifas (como apreciación indirecta de la liberalización de poder adquisitivo que podría emplearse en acrecentar las demandas de imputaciones) los beneficios son sumamente magros, máxime, si se los compara con el valor total de las importaciones efectivas de 1976.

d) Las ofertas de liberalización de barreras no arancelarias - en su mayor parte surgidas de la negociación de productos tropicales - no son de mayor importancia tanto en lo que se refiere al valor del comercio al que benefician como al aspecto cualitativo y de efectividad de tales ofertas de liberalización.

e) Los sistemas generales de preferencia y asimismo la erosión del margen preferencial afectan a un volumen de comercio en cierto modo importante. Cabe aquí hacer un alcance a ciertas afirmaciones - indemostrables - que se han aventurado en ciertos países desarrollados, principalmente en los Estados Unidos según las cuales los perjuicios ocasionados por esta erosión serán compensados con creces por el acrecentamiento que a raíz de la rebaja de las tarifas aplicables a la NMF experimentaría el volumen de comercio cubierto por esa cláusula. Deben considerarse para refutar esa afirmación las siguientes observaciones. Primero, la rebaja de los aranceles aplicables a la NMF se extiende por igual en virtud del artículo I del GATT a todos los países miembros de modo que las ventajas arancelarias

/existentes para

existentes para cada país antes de la oferta permanecen inalterables. Por el contrario, ante diferencias entre los países abastecedores en cuanto a sus elasticidades-oferta y ante una rebaja arancelaria que se traslada al precio de importación, pueden aparecer nuevos países exportadores que competirían con los proveedores habituales. Segundo, ya se expresó que las tarifas arancelarias medias no eran elevadas antes de la negociación, pero que existían grandes dispersiones pues habían tarifas sumamente altas aplicables a productos de gran interés exportador para América Latina y que habían recibido exiguas ofertas de reducción, en tanto que también existían tarifas muy bajas en relación con el promedio que recaían sobre productos principalmente de interés para los países desarrollados. Finalmente, frente a las rebajas arancelarias ha quedado prácticamente sin modificación la extensa y enmarañada red de barreras no arancelarias que afectan la exportación de América Latina a los tres mercados considerados y que son mucho más efectivas en su función proteccionista.

f) En último término resta intentar la evaluación de los resultados de las ofertas arancelarias, medidos por el efecto que dichas ofertas hubieran ejercido sobre las importaciones de 1976 de haber estado vigentes las nuevas tarifas ofrecidas.6/ (Véase el cuadro 1.)

Este cuadro refleja el efecto que hubiera tenido la reducción arancelaria en el precio de importación promedio de los artículos incluidos en los capítulos 01 a 24 y, separadamente, en los capítulos 25 a 99 en cada uno de los tres mercados estudiados. Igualmente indica las elasticidades-precio de la demanda de importación para los productos incluidos en la negociación de ambos grupos de productos, dato que permitió establecer el factor de aumento que éstos hubieran registrado en esas condiciones. Aplicando ese factor de aumento a las importaciones efectivas de 1976 se obtiene un crecimiento teórico de las importaciones de los artículos comprendidos en los capítulos 01 a 24 de 41 millones de dólares o sea de sólo 1.4%, en tanto que el crecimiento teórico en los capítulos 25 a 99 hubiera sido de

6/ Las hipótesis implícitas en este cálculo figuran en el capítulo 1 del presente trabajo, y en un documento sobre metodología de evaluación de las negociaciones comerciales multilaterales, preparado para el Proyecto Regional CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales.

/Cuadro 1

Cuadro 1

EFECTOS DE LAS REDUCCIONES ARANCELARIAS APLICABLES A LA NMF OFRECIDAS POR LOS ESTADOS UNIDOS, LA CEE Y EL JAPON SOBRE LAS IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA DE 1976, DE HABER REGIDO ESE AÑO

Mercado y grupo de productos	Efecto de la reducción sobre el precio a/ (porcentaje)	Elasticidad media ponderada b/	Factor de aumento de importaciones c/	Importaciones de 1976 d/	Aumento teórico de importaciones e/	Relación, porcentual f/
				Miles de dólares		
Capítulos 01 a 24 de la NCCA						
Estados Unidos	-3.7	-0.9	+3.33	570 363	18 993	
Comunidad	-1.5	-0.6	+0.90	2 225 786	20 032	
Japón	-1.1	-0.8	+0.88	236 852	2 084	
Subtotal				3 033 001	41 109	1.4
Capítulos 25 a 99 de la NCCA						
Estados Unidos	-3.0	-2.3	+6.90	2 590 418	178 739	
Comunidad	-2.1	-1.5	+3.15	1 121 295	35 321	
Japón	-1.9	-2.2	+4.18	265 137	11 083	
Subtotal				3 976 850	225 143	5.7
Total				7 009 851	266 252	3.8

Fuente: Estimaciones preparadas para el Proyecto CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre las negociaciones comerciales multilaterales. Trade Negotiations in the Tokio Round, Brookings Institution, 1978.

a/ Efecto teórico sobre el precio interno en los Estados Unidos, CEE y Japón de la rebaja arancelaria ofrecida según la fórmula $\frac{1 + t_i}{1 + t_o} - 1$ donde t_i es la tasa media ofrecida y t_o la tasa vigente antes de la negociación.

b/ Elasticidades medias ponderadas para los capítulos 01 a 24 y 25 a 99 determinadas con las informaciones contenidas en las fuentes consultadas. Debe considerarse que en las importaciones efectivamente realizadas influye la existencia de barreras no arancelarias y que las elasticidades determinadas reflejan esa circunstancia.

c/ Resulta de considerar el efecto sobre el precio y la elasticidad-precio de las importaciones.

d/ Valor de las importaciones desde América Latina en 1976 incluidas en las ofertas de rebaja arancelaria según datos recogidos por el Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

e/ Resulta de aplicar el factor teórico de aumento promovido por la rebaja arancelaria aplicada a las importaciones de 1976.

f/ Aumento teórico porcentual de las importaciones de 1976 en relación con el valor de las importaciones respecto de las cuales hubo ofertas de rebaja de aranceles si estas rebajas hubieran estado vigentes en ese año.

/225 millones

225 millones o sea de 5.7%. El resultado total del conjunto de los grupos hubiera significado un crecimiento de 266 millones de dólares sobre un total gravado de 7 000 millones de dólares. Expresado como porcentaje ese aumento hubiera sido de 3.8%, cifra que se compara muy desfavorablemente con el crecimiento normal - sin desgravación ni eliminación de otras barreras - que han registrado las exportaciones de América Latina a los tres mercados en los últimos años (alrededor del 10% excluido el petróleo).

Si bien puede advertirse que las elasticidades de la demanda de importaciones no son muy exactas, no cabe duda que como orden de magnitud las cifras del cuadro 19 son aceptables y, por lo tanto, comprueban el desaliento con que los resultados de las negociaciones han sido recibidos por los países en desarrollo.

Así, si se ha deteriorado el margen preferencial de los sistemas generales de preferencias y el incremento teórico del comercio no ofrece mayores beneficios para los países en desarrollo, cabe concluir que los dos mecanismos institucionales básicos para superar el hermético proteccionismo de los países desarrollados han resultado vanos.

2. Medidas no arancelarias

Sin perjuicio del análisis que se haga de cada uno de los cinco códigos o acuerdos negociados en el Grupo "Medidas no Arancelarias" del Comité de Negociaciones Comerciales y del acuerdo preparado sobre medidas antidumping pueden extraerse desde ya ciertas conclusiones básicas acerca de cómo interpretar los "beneficios" que los mismos otorgan a los países en desarrollo y a los desarrollados. Como esos acuerdos fueron propiciados y prácticamente preparados por estos últimos - si bien no por todos ellos - y los primeros sólo tuvieron una participación relativa al finalizar las negociaciones, cabe suponer que tienden a tener en cuenta principalmente las conveniencias e intereses de los países desarrollados, por lo menos en lo que se refiere a un aspecto primordial: el intercambio recíproco entre ellos. En algunos casos los países en desarrollo lograron debilitar algunas disposiciones que favorecerían exclusivamente a los países desarrollados y en otros casos eliminarlas, pero el escaso o nulo valor normativo que se ha dado al trato diferenciado en favor de los países en desarrollo - en

/aquellos casos

aquellos casos en que éste fue contemplado - y lo estipulado en materia de transparencia, gradualismo, etc.,si bien pueden en parte acarrear ciertos "beneficios" para los países en desarrollo, en general no hacen más que legalizar, aceptar y dar mayor transparencia a las prácticas que los países desarrollados ya venían aplicando. Esas acciones redundarán más en beneficio del comercio recíproco entre estos países que en beneficio del de los países en desarrollo. Si a lo anterior se agregan los magros resultados alcanzados en materia de negociación de restricciones cuantitativas, se puede adelantar una conclusión fundamental: aquellos países en desarrollo que acepten todos o algunos de estos acuerdos o códigos, más que considerar que los favorecen, debieran concebir esa aceptación como compensación a las concesiones recibidas en otros sectores de la negociación (aranceles, productos agrícolas, y, si fuera el caso, reformas al marco jurídico). Y, por consiguiente, los países desarrollados debieran, moralmente aceptar este principio de la compensación en este sector como contrapartida a los beneficios globales que aquellos recibirían de las negociaciones (párrafo 5 de la Declaración Ministerial de Tokio).

/III. LAS

III. LAS OFERTAS ARANCELARIAS

1. Estados Unidos

Consecuente con la metodología esbozada en páginas anteriores se prepararon para cada mercado estudiado un conjunto de seis cuadros que permiten apreciar, en términos absolutos y relativos, la importancia de las ofertas efectuadas. De esos seis cuadros, tres están destinados a evaluar las ofertas de productos incluidos en los capítulos 01 a 24 y tres a las formuladas en los capítulos 25 a 99.

El cuadro 2 que figura a continuación da una visión general de la importancia de la muestra considerada de importaciones estadounidenses procedentes de América Latina efectuadas en 1976; las que estaban gravadas antes de las negociaciones con su tarifa arancelaria media ponderada; las importaciones que no recibieron oferta; las que se beneficiaron de ofertas de concesiones tarifarias; las ofertas de rebaja del arancel aplicable a la NMF que erosionan o reducen el margen preferencial del Sistema General de Preferencias, así como las ofertas efectuadas para liberalizar las partidas a las cuales afectan barreras no arancelarias.

Las observaciones más importantes que pueden formularse sobre la base de las cifras del cuadro son que para las 424 subpartidas consideradas con un valor de importación de más de 4 800 millones de dólares, la tarifa media ponderada vigente antes de la oferta era sumamente baja (3.2%) de modo que cuando se ponga en vigencia la oferta negociada esa tarifa se reducirá en 0.4 unidades porcentuales. Por otra parte, si sólo se consideran las importaciones gravadas con aranceles antes de la negociación que corresponden a 309 subpartidas con importaciones superiores a 1 700 millones de dólares, la tarifa media ponderada que era 9.1% se reducirá en 1.3 unidades porcentuales. Cabe destacar que entre las importaciones gravadas quedaron excluidas de la oferta aquéllas cuya tarifa media ponderada era más alta (9.7%) y que totalizaban más de la mitad de las subpartidas en tanto que las incluidas en las ofertas ya gozaban en 1976 de una tarifa media más baja (7.9%).

/Cuadro 2

Cuadro 2

ESTADOS UNIDOS: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 01 A 24, APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE RECAUDACION ARANCELARIO CORRESPONDIENTE SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta	Tasa media ponderada postoferta	Diferencia (2 - 3) (unidades)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles en 1976 (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Total de subpartidas consideradas	424	3.2	2.8	0.4	4 826 435	154 450	135 140	19 310
Subpartidas exentas de derecho preoferta	115	0.0	0.0	0.0	3 107 117	-	-	-
Subpartida gravadas preoferta (NMF)	309	9.1	7.8	1.3	1 719 318	156 460	134 100	22 360
- Excluidas de las ofertas arancelarias	152	9.7	9.7	0.0	1 148 955	111 450	111 450	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	157	7.9	3.9	4.0	570 363	45 059	22 244	22 815
- Incluidas en las ofertas relativas al SGP (erosión)	53	4.3	1.1	3.2	151 383	6 509	1 665	4 844
Subpartidas incluidas en ofertas de reducción de las barreras no arancelarias	20	9.7	6.3	3.4	254 143	24 652	16 011	8 641
Ofertas en el SGP a/	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Que amplían el número de productos incluidos.

/Es importante

Es importante destacar que mientras las importaciones comprendidas entre las gravadas que no recibieron oferta de reducción arancelaria registraron en 1976 un valor de más de 1 100 millones de dólares, las compras exteriores para las cuales hubo oferta sólo registraron un valor de 570 millones. Más aún, dentro de estas últimas se incluyen subpartidas que figuran en el SGP (53) con un valor de importaciones de 151 millones de dólares.

Finalmente, y teniendo en cuenta la profusa red de barreras no arancelarias que los Estados Unidos mantienen para los productos agrícolas y tropicales se destaca la escasa importancia de las ofertas de liberalizarlas (20 ofertas) y que sólo cubren un valor de importación que fue en 1976 de 254 millones de dólares.

Como se expresó anteriormente, una forma de apreciar la magnitud de los beneficios derivados de las ofertas consiste en comparar la reducción que por este concepto experimentará la recaudación arancelaria con el valor de las importaciones gravadas. Según se observa en el cuadro 2, mientras aquella reducción totalizó cerca de 23 millones de dólares, el valor de las importaciones gravadas antes de la negociación pasó de 1 700 millones de dólares. Esta forma indirecta de hacer el cálculo basada en el valor de los aranceles permite comprobar un hecho importante: el escaso resultado que para las negociaciones vinculadas a los capítulos 01 a 24 (agrícola-tropicales) surge de las ofertas de los Estados Unidos.

Se ha preparado un análisis más detallado de las ofertas según se observa en el cuadro 3 que figura a continuación.

Para interpretar las cifras del cuadro 3 debe tenerse presente que toda oferta de rebaja de aranceles aplicables a la NMF relativa a una subpartida incluida en el SGP contribuye a erosionar o a reducir el margen arancelario preferencial. Así por ejemplo, si la tarifa aplicable a la NMF era 10% antes de la negociación y la tarifa correspondiente al sistema general de preferencia es de 2% el margen preferencial será de 8 unidades. Si en la negociación la tarifa aplicable a la NMF se reduce a 4% el margen se erosiona o se reduce a 2 unidades porcentuales.

/Cuadro 3

Cuadro 3

ESTADOS UNIDOS: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADOS POR LA REDUCCION DE ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de subpartidas	Tasa preoferta	Tasa postoferta	Reducción tasa (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	157	7.9	3.9	4.0	570 363	45 059	22 224	22 815
Erosión del SGP por efecto de las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	53	4.3	1.1	3.2	151 383	6 509	1 665	4 844
Resultado neto	104	-	-	3.3a/	418 980	39 550	20 579	17 971

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones incluidas en las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF.

/La tarifa

La tarifa aplicable a la NMF se reducirá después de las negociaciones en 4 unidades porcentuales, de 7.9% a 3.9%. Pero como en el SGP están incluidas 53 subpartidas negociadas con arreglo a la cláusula de la NMF con una tarifa media ponderada de 4 o 3%, y esa tarifa baja a 1.1%, se produce una erosión de 3.2 unidades en dicho sistema. Obsérvese que el margen medio ponderado preferencial para estas 53 subpartidas será de sólo 1.1% en el futuro.

Ahora bien, la erosión indicada debe restarse de los eventuales beneficios que otorguen las rebajas arancelarias totales, para obtener el resultado neto. Así la reducción neta de la tarifa será de 3.3 unidades porcentuales y el valor de los aranceles que teóricamente se dejarían de recaudar al entrar en vigencia los nuevos aranceles sobre las importaciones de 1976 ascendería a sólo 17.9 millones de dólares, cifra que se compara desfavorablemente con un volumen de comercio gravado superior a 1 700 millones de dólares.

Finalmente, con las cifras mencionadas en los cuadros 2 y 3, pueden establecerse algunas relaciones fundamentales que arrojan clara luz sobre los resultados de las ofertas de los Estados Unidos en las negociaciones comerciales. (Véase el cuadro 4.)

De las subpartidas consideradas en este trabajo el 27.1% estaban desgravadas en 1976, pero su valor comercial (importaciones) correspondía al 62.5% del total. Se hicieron ofertas sólo respecto del 33% de este valor comercial de modo que el 67% quedó marginado de la negociación.

Por otra parte, el margen preferencial del 26.5% del comercio incluido en el SGP se reducirá por efecto de las ofertas efectuadas con arreglo a la cláusula de la nación más favorecida respecto de productos incluidos en dicho sistema.

En lo que se refiere a las importaciones sujetas a barreras no arancelarias (cuyo valor asciende a 1 900 millones de dólares) los Estados Unidos hicieron ofertas de liberalización sólo para el 13%, pero en general se trata de partidas de escasa importancia y de medidas de liberalización que muy poco pueden contribuir a elevar apreciablemente las importaciones.

/Cuadro 4

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de subpartidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaje
Partidas consideradas	424	100.0	4 826 435	100.0
- Exentas de derechos preoferta	115	27.1	3 107 117	62.5
- Gravadas preoferta	309	72.9	1 719 318	37.5
Partidas gravadas preoferta	309	100.0	1 719 318	100.0
- Con oferta	157	50.8	570 363	33.2
- Sin oferta	152	49.2	1 148 955	66.8
Partidas que reducen el margen preferencial en el SGP	53	33.8a/	151 383	26.5a/
Partidas afectadas por medidas no arancelarias	126	100.0	1 947 915	100.0
- Con ofertas de liberalización	20	15.9	254 143	13.0
- Sin ofertas de liberalización	106	84.1	1 693 772	87.0
Reducción neta de la tasa media ponderada (unidades) b/	3.3	-	-	-

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de las ofertas.

b/ Deducida la pérdida del margen preferencial.

/Corresponde analizar

Corresponde analizar ahora los resultados de las negociaciones sobre productos manufacturados y minerales (capítulos 25 a 99), para los cuales se han preparado cuadros similares a los ya comentados si bien hay pequeñas diferencias atribuibles al uso de una técnica de negociación distinta como ya se explicó en la exposición metodológica. En efecto, como las ofertas de desgravación sobre estas subpartidas o productos resultan de la aplicación de una fórmula lineal, salvo algunas excepciones, interesa apreciar el número y el valor de las importaciones para los cuales no se aplicó la fórmula y se ofrecieron rebajas inferiores iguales o superiores al resultado de dicha fórmula, así como la diferente magnitud de la tarifa media ponderada que afecta a cada grupo, establecido según la diversa aplicación de la fórmula (véase el cuadro 5).

La muestra incluye 1 342 subpartidas, para las cuales el valor de las importaciones efectuadas por los Estados Unidos en 1976 fue superior a 4 500 millones de dólares. De esa cifra, el valor exento de gravámenes ascendió a 1 290 millones y a 3 250 millones se aplicó un arancel medio ponderado de 8.7%. De este comercio gravado 664 millones, con un arancel medio de 9.6%, quedaron al margen de la negociación (sin oferta de desgravación) y se hicieron ofertas para 2 600 millones con una tarifa arancelaria de 8.5%. Sin embargo, respecto de productos con un valor de importación cerca de 600 millones de dólares sobre los cuales recaía una tarifa media bastante elevada (21.7%) se hicieron ofertas inferiores a los resultados de la aplicación de la fórmula, que sitúa la nueva tarifa media en el rango del 14.7%. Se beneficiaron de ofertas superiores a la fórmula productos cuya importación registró un valor de 700 millones de dólares, pero cuya tarifa media era sumamente baja (4.7%) antes de la negociación.

Es preciso destacar que de las 1 180 subpartidas negociadas, es decir para las cuales se recibieron ofertas, 708 figuraban en el SGP y sus importaciones fueron en 1976 de unos 700 millones de dólares. Estas 708 subpartidas han visto así reducir su margen preferencial de modo que la tarifa preferencial media ponderada de estas subpartidas alcanza sólo la modesta cifra de 3.5%.

Para apreciar el resultado de lo negociado en los capítulos 25 a 99 puede considerarse la reducción teórica en 1976 de la recaudación arancelaria atribuible a la rebaja tarifaria aplicada a las importaciones, la

/Cuadro 5

Cuadro 5

ESTADOS UNIDOS: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 25 A 99 APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE RECAUDACION ARANCELARIA RESPECTIVA, SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta	Tasa media ponderada postoferta	Diferencia (2 - 3) (unidades)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles en 1976 (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Total de subpartidas consideradas	1 562	6.3	4.4	1.9	4 540 700	286 064	199 791	86 273
Subpartidas exentas de derecho preoferta	220	0.0	0.0	0.0	1 286 269	-	-	-
Subpartidas gravadas preoferta (NMF)	1 342	8.7	6.2	2.1	3 254 431	283 135	201 775	81 360
- Excluidas de las ofertas arancelarias	162	9.6	9.6	-	664 013	63 745	63 745	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	1 180	8.5	5.3	3.2	2 590 418	220 186	137 292	82 894
a. Inferiores a la fórmula	230	21.7	14.7	7.0	581 964	126 286	85 549	40 737
b. Iguales a la fórmula	634	6.9	4.4	2.5	1 302 093	89 894	57 292	32 602
b. Superiores a la fórmula	316	4.7	1.8	2.9	706 361	33 200	12 714	20 485
- Cubierta por ofertas en el SGP (erosión)	708	6.7	3.5	3.2	728 188	48 789	25 487	23 302
Subpartidas incluidas en las ofertas de rebajas no arancelarias	9	10.1	4.5	5.6	19 802	2 000	891	1 109
Ofertas en el SGP a/	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Que amplían el número de productos incluidos.

/cual habría

cual habría alcanzado un valor de sólo 83 millones de dólares, cifra que se compara desfavorablemente con el valor de la importación gravada (3 250 millones de dólares) y los aranceles efectivamente recaudados (283 millones).

Finalmente, sólo se efectuaron 9 ofertas de liberalización respecto de subpartidas sujetas a barreras no arancelarias, con un valor de importación de 20 millones de dólares.

Como ya se ha expresado, es preciso considerar los efectos de la erosión de los márgenes preferenciales para apreciar en forma neta los efectos de las reducciones arancelarias sobre el comercio de los productos incluidos en los capítulos 25 a 99. (Véase el cuadro 6.)

Si se considera que de las 1 180 subpartidas negociadas - para las cuales se recibieron ofertas - 708 estaban incluidas en 1976 en el SGP y que la erosión del margen preferencial (3.2 unidades porcentuales) sitúa la tarifa media preferencial en 3.5%, cifra bastante moderada, en tanto que el valor de las importaciones preferenciales sumaban unos 700 millones negociados, el efecto neto sobre la tarifa media ponderada (beneficio neto) fue de 2.3 unidades porcentuales que dentro del valor total de los aranceles sólo representan una reducción absoluta de poco más de 59 millones de dólares.

Como en el caso de los productos incluidos en los capítulos 01 a 24 también para estos capítulos pueden establecerse algunas relaciones fundamentales. (Véase el cuadro 7.)

Por medio de estas relaciones es posible extraer algunas conclusiones que esclarecen las apreciaciones hasta aquí formuladas acerca de las negociaciones de los capítulos 25 a 99.

La primera conclusión es que el 14% de las subpartidas de la muestra considerada con casi el 72% del comercio estaba gravado y que de este total el 80%, o sea unos 2 590 millones de dólares fueron beneficiados con la desgravación lineal según se ha visto. Pero el 60% de las partidas para las cuales hubo ofertas estaban incluidas en el SGP y el 28% de la importación con reducción arancelaria correspondía al comercio incluido en dicho sistema general.

/Cuadro 6

Cuadro 6

ESTADOS UNIDOS: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADAS POR LA REDUCCION DE ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de subpartidas	Tasa preoferta	Tasa postoferta	Reducción tasa (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	1 180	8.5	5.3	3.2	2 590 418	220 186	137 292	82 894
Erosión del SGP por efecto de las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	708	6.7	3.5	3.2	728 188	48 789	25 487	23 302
Resultado neto	472	-	-	2.3a/	1 862 230	171 397	111 805	59 592

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones incluidas en las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF.

/Cuadro 7

Cuadro 7

ESTADOS UNIDOS: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de subpartidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaje
Partidas consideradas	1 562	100.0	4 540 700	100.0
- Exentas de derechos preoferta	220	85.9	1 286 269	28.3
- Gravadas preoferta	1 342	14.1	3 254 431	71.7
Partidas gravadas preoferta	1 342	100.0	3 254 431	100.0
- Con oferta	1 180	87.9	2 590 418	79.6
- Sin oferta	162	12.1	664 013	20.4
Partidas que reducen el margen preferencial en el SGP	708	60.0a/	728 188	28.1a/
Partidas afectadas por medidas no arancelarias	416	100.0	927 665	100.0
- Con ofertas de liberalización	9	2.3	19 802	2.1
- Sin ofertas de liberalización	407	97.8	907 863	97.9
Reducción neta de la tasa media ponderada (unidades) b/	2.3			

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de las ofertas.
b/ Deducida la pérdida del margen preferencial.

/Es preciso

Es preciso tener presente que la tarifa media ponderada del comercio para el cual hubo ofertas era de nivel bajo exceptuadas aquellas subpartidas a las cuales se aplicaron rebajas inferiores a la fórmula que la fijaba en 21.7% y sólo se rebajó - en promedio ponderado - a 14.7%. Esto es importante para comprender que las barreras no arancelarias constituyen el mayor obstáculo al acceso al mercado de los Estados Unidos. Por eso el análisis de éstas tiene un significado fundamental en la negociación. De las 416 subpartidas afectadas por esas barreras, con un valor de importaciones de más de 900 millones de dólares, sólo 9 recibieron oferta y su valor comercial era levemente inferior a 20 millones de dólares. También, como en el caso de los capítulos 01 a 24, estas ofertas son de muy poca importancia, tanto por los productos incluídos como de la naturaleza de la liberalización ofrecida.

2. Comunidad Económica Europea

Las ofertas de la Comunidad no parecen diferir mucho en el fondo de las analizadas para los Estados Unidos aunque a primera vista parecieran ser más satisfactorias. El cuadro 8 permite apreciar en general esas similitudes y diferencias pero se hace necesario un examen cualitativo de dichas ofertas en los capítulos tropicales y agrícolas (01 a 24).

La muestra de subpartidas consideradas en estos capítulos (importaciones superiores a 10 000 dólares) suman 235 y les corresponde un valor de importación de casi 3 900 millones de dólares; antes de la negociación se les aplicaba un arancel medio ponderado de 7.5%, que es muy superior al registrado para los Estados Unidos en esos mismos capítulos. Luego de la negociación esa tarifa sólo se redujo en la cifra mínima de 0.9 unidades porcentuales. Si sólo se consideran las subpartidas gravadas dentro de aquella muestra total (184) la tarifa media era de 10.7% y su reducción es de 1.4%. El valor total de las importaciones procedentes de América Latina registró en 1976 para esas 184 subpartidas la suma de unos 2 700 millones de dólares. La gran diferencia con los Estados Unidos radica en que las ofertas de desgravación de este país sólo comprendían un tercio de las importaciones gravadas, en tanto que las ofertas de la Comunidad abarcan un comercio cuyo valor supera los 2 200 millones de dólares o sea cerca

/Cuadro 8

Cuadro 8

CEE: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 01 - 24, APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE RECAUDACION ARANCELARIA RESPECTIVA SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta	Tasa media ponderada postoferta	Diferencia (unidades)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles en 1976 (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Total subpartidas consideradas	235	7.5	6.6	0.9	3 896 395	292 229	257 162	35 067
Subpartidas exentas de derecho preoferta	51	0.0	0.0	0.0	1 159 483	-	-	-
Subpartidas gravadas preoferta (NMF)	184	10.7	9.3	1.4	2 736 912	292 850	254 533	38 313
- Excluidas de las ofertas arancelarias	98	14.2	14.2	0.0	511 126	72 580	72 580	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	86	9.9	8.2	1.7	2 225 786	220 352	182 514	37 838
- Incluidas en las ofertas en el SGP (erosión)	22	6.0	3.8	2.2	54 686	3 281	2 078	1 203
Subpartidas incluidas en las ofertas de rebaja de barreras no arancelarias	24	7.6	5.7	1.9	1 712 666	130 163	97 621	32 542
Ofertas en el SGP a/	52	18.7	18.5	0.2	550 242	102 895	101 795	1 100

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Que amplían el número incluido de productos o mejoran el margen preferencial.

/de 80%

de 80% del comercio gravado. Pero cabe aquí efectuar algunas consideraciones de orden cualitativo que permiten apreciar el valor efectivo de estas ofertas de la Comunidad. En efecto, las reducciones ofrecidas son en general de muy escasa magnitud y a veces simplemente simbólicas, como puede apreciarse por las tarifas más altas de aproximadamente 20, 30 y hasta superiores a 50%, aplicadas a productos cuya importación en 1976 excedió de 100, 300 y en un caso de 1 500 millones de dólares (café). De aquí que la tarifa media ponderada de casi 10% sólo se reduce en 1.7%. Resulta pues engañoso considerar las ofertas de la Comunidad desde el punto de vista exclusivamente cuantitativo.

Si bien dentro de las ofertas de reducción arancelaria se incluyen subpartidas que erosionan el margen preferencial del Sistema Generalizado de Preferencias, el comercio de artículos incluidos en éstas asciende sólo a 55 millones de dólares, pero la tarifa media ponderada aplicable a la NMF que regirá en el futuro será de 3.8% para esas partidas incluidas en el SGP, lo que reducirá el margen preferencial en 2.2 unidades porcentuales.

También las ofertas de liberalización de barreras no arancelarias que comprenden importaciones por un valor superior a 1 700 millones de dólares, merecen los mismos alcances cualitativos expresados para las ofertas de desgravación arancelaria. En efecto, si bien los ofrecimientos recaen en general sobre productos de real interés exportador para América Latina, sólo se refieren al no aumento futuro de los impuestos específicos internos, a ofertas de consolidación (para tarifas generalmente altas) y a otros aspectos de poca significación. De este modo, no hay que dejarse engañar por el alto valor del comercio incluido en estas ofertas cuando se hace una evaluación precisa de él.

Se ha hecho un análisis más a fondo del conjunto de ofertas de la Comunidad reflejado en el cuadro 9 que pone de relieve el valor neto de las ofertas arancelarias.

Se observa en este cuadro que la tarifa media de las subpartidas con oferta de desgravación era de 9.9% antes de las negociaciones y que ésta se redujo, después de dichas ofertas, en 1.7 unidades porcentuales. En cuanto a la recaudación arancelaria, esa rebaja sólo significará, cuando entren en vigencia las tarifas ofrecidas, una merma de 38 millones de

/Cuadro 9

Cuadro 9

CEE: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADOS POR LA REDUCCION DE LOS ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de subpartidas	Tasa preoferta (Porcentaje)	Tasa postoferta (Porcentaje)	Reducción tasa (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
						Preoferta	Postoferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	86	9.9	8.2	1.7	2 225 786	220 352	182 514	37 838
Erosión del SGP por efecto de ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF	22	6.0	3.8	2.2	54 686	3 281	2 078	1 203
Resultado neto	64	-	-	1.6a/	2 171 100	217 071	180 436	36 635

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones incluidas en las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF.

/dólares, cifra

dólares, cifra realmente insignificante frente al valor del comercio en 1976 incluido en esas ofertas, que tuvo un valor superior a 2 200 millones de dólares. La erosión del SGP atribuible a esas ofertas de reducción de los aranceles aplicados en virtud de la cláusula de la nación más favorecida, altera muy poco las cifras anteriores como se puede apreciar en el cuadro 9.

Finalmente, como en el caso de los Estados Unidos, con las cifras de los cuadros 8 y 9 fue posible establecer algunas relaciones fundamentales. (Véase el cuadro 10.)

De las subpartidas consideradas en este trabajo para los capítulos 01 a 24 el 78.3% estaban gravadas antes de las negociaciones y el valor de comercio cubierto estaba sometido a gravámenes arancelarios. De este comercio gravado el 81.3% se benefició de ofertas de reducción, las que deben valorarse teniendo en cuenta las consideraciones de tipo cualitativo formuladas anteriormente.

En relación con las ofertas sobre barreras no arancelarias, las 24 subpartidas beneficiadas por esas ofertas sólo representaban el 17.8% de las subpartidas a las cuales se aplicaban ese tipo de barreras. Sin embargo, en el valor de las importaciones procedentes de América Latina de esas 24 partidas estuvo incluido casi el 65% del total afectado por barreras no arancelarias. Cabe también en este caso remitirse a lo expresado anteriormente respecto al valor real de estas ofertas de liberalización de tales barreras.

Finalmente el cuadro 10 muestra la escasa reducción neta que experimentará después de las negociaciones el arancel medio ponderado de las importaciones gravadas (sólo 1.6%).

Cabe ahora analizar las ofertas efectuadas sobre el otro conjunto de subpartidas de la NCCA (capítulos 25 a 99), o sea las subpartidas correspondientes a manufacturas y minerales, las cuales ofrecen un panorama general muy similar al analizado para las ofertas en los capítulos 01 a 24. Como en el caso anterior, se elaboraron tres cuadros que permiten apreciar cabalmente el valor de las ofertas efectuadas por la Comunidad.

/Cuadro 10

Cuadro 10

CEE: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de sub-partidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaj
Partidas consideradas	235	100.0	3 896 395	100.0
- Exentas de derecho preoferta	51	21.7	1 159 483	29.8
- Gravadas preoferta	184	78.3	2 736 912	70.2
Partidas gravadas preoferta	184	100.0	2 736 912	100.0
- Con oferta	86	46.7	2 225 786	81.3
- Sin oferta	98	53.3	511 126	18.7
Partidas que reducen el margen preferencia en el SGP	22	25.6a/	54 686	2.5
Partidas afectadas por medidas no arancelarias	203	100.0	2 644 166	100.0
- Con ofertas de liberalización	24	17.8	1 712 666	64.8
- Sin ofertas de liberalización	179	82.2	931 500	35.2
Reducción neta de la tasa media ponderada (unidades) b/	1.6			

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de las ofertas.
b/ Deducida la pérdida del margen preferencial.

/El cuadro

El cuadro 11 indica el número de subpartidas consideradas en estos capítulos con un valor de importación superior a 10 000 dólares en 1976. El valor de las importaciones para estas 727 subpartidas fue en 1976 superior a 3 600 millones de dólares, sobre los cuales recaía un arancel muy bajo de 2.9% debido a que las subpartidas libres de derecho incluidas en él (95) registraron una importación de casi 2 600 millones de dólares. Las partidas restantes sujetas a gravamen arancelario - 632 con un valor de importación de 1 244 millones de dólares - fueron en su gran mayoría beneficiadas con ofertas. El valor del comercio cubierto por estas ofertas alcanzó a una cifra superior a los 1 100 millones de dólares.

Como ya se ha dicho para determinar estas ofertas se utilizó una fórmula si bien a decir verdad, no fue aplicada en forma estricta. Algunas subpartidas fueron eliminadas de la oferta; por valor de 122 millones de dólares, otras, casi 500 millones de dólares sólo recibieron ofertas inferiores a la fórmula; unas pocas (23.8 millones de dólares) se beneficiaron con desgravaciones superiores a la fórmula; y el resto - 416 subpartidas con casi 600 millones de dólares de importaciones - se desgravaron conforme a la fórmula.

Cabe observar que las subpartidas cuya tarifa media ponderada antes de la negociación era más elevada (10.8%) se beneficiaron con ofertas inferiores a la fórmula. En todo caso, el efecto que el conjunto de las ofertas en los capítulos 25 a 99 hubiera tenido sobre el total de aranceles de haber estado vigentes en 1976, hubiera sido una reducción bruta de sólo 25.8 millones de dólares, cifra que se compara muy desfavorablemente tanto con el valor de importaciones gravadas como las que merecieron oferta, y que ascendieron a 1 243 y 1 121 millones de dólares, respectivamente.

En el conjunto de subpartidas que se está considerando, las ofertas de rebaja del arancel aplicable a la NMF erosionan seriamente, en 2.9 unidades porcentuales, el margen preferencial que otorga la Comunidad y en subpartidas que registran un alto volumen de importaciones (639 millones de dólares en 1976).

Finalmente, en lo que atañe a las subpartidas incluidas en las ofertas relativas a las barreras no arancelarias, a diferencia de lo observado en los capítulos 01 a 24, éstas recaen sobre un valor de importaciones sumamente

/Cuadro 11

Cuadro 11

CEE: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 25 A 99 APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE RECAUDACION ARANCELARIA RESPECTIVA, SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta (Porcentaje)	Tasa media ponderada postoferta (Porcentaje)	Diferencia (unidades)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares) Preoferta	Postoferta	Diferencia
Total de subpartidas consideradas	727	2.9	2.2	0.7	3 603 173	104 492	79 270	25 222
Subpartidas exentas de derecho preoferta	95	0.0	0.0	0.0	2 359 363	-	-	-
Subpartidas gravadas preoferta (NMF)	632	8.5	6.5	2.0	1 243 810	105 724	80 848	24 876
- Excluidas de las ofertas arancelarias	53	7.6	7.6	0.0	122 515	9 311	9 311	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	579	8.8	6.5	2.3	1 121 295	98 674	72 884	25 840
a. Inferiores a la fórmula	124	10.8	8.6	2.2	498 741	53 864	42 892	10 972
b. Iguales a la fórmula	416	7.1	4.7	2.4	598 750	42 511	28 141	14 370
c. Superiores a la fórmula	39	8.3	3.6	4.7	23 803	1 976	857	1 119
- Incluidas en las ofertas relativas al SGP	501	9.7	6.8	2.9	639 015	61 984	43 453	18 531
Subpartidas incluidas en las ofertas de reducción de barreras no arancelarias	50	6.5	4.8	1.7	154 818	10 063	7 431	2 632
Ofertas en el SGP a/	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Que amplían el número de productos incluidos o mejoran el margen preferencial.

/bajo (154.8

bajo (154.8 millones de dólares) clara indicación de que la liberalización del comercio que puede lograrse por medio de este expediente es prácticamente desdeñable.

Ahondando más en esta apreciación de los resultados de las ofertas de la Comunidad en relación con las subpartidas que integran los capítulos 25 a 99 de la NCCA se pueden considerar las cifras del cuadro 12 que figura a continuación.

Si a los beneficios brutos, escasos por cierto, que pueden derivarse para América Latina de los resultados de la aplicación de la fórmula lineal - una reducción del arancel medio ponderado de 2.3 unidades porcentuales y de 25.8 millones de dólares en la reducción del monto arancelario - se restan los perjuicios atribuibles a la erosión que aquellas ofertas ocasionan sobre el sistema general de preferencias - 2.9 unidades porcentuales en lo que toca al arancel preferencial y 18.5 millones de dólares en el monto de aranceles - el resultado neto es una reducción arancelaria de sólo 0.6 unidades y de 7.3 millones de dólares en el monto total de aranceles recaudados en 1976.

Como puede apreciarse este resultado es aún más desalentador que el comprobado para capítulos similares respecto de los Estados Unidos, tanto considerados en sí mismos, como en relación con el volumen de comercio incluido en ambas muestras (de Estados Unidos y de la Comunidad).

Finalmente, cabe analizar algunas relaciones fundamentales, que pueden establecerse por medio de las informaciones contenidas en los cuadros 11 y 12. El cuadro 13 a continuación recoge esas relaciones.

Con respecto al número de subpartidas incluidas en la muestra, 87% estaban sujetas a gravamen arancelario, pero el valor del comercio (importaciones de 1976) correspondiente a estas partidas representaba sólo el 34.5% del comercio total considerado. El 91.6% de las subpartidas gravadas, cuyo comercio tuvo un valor que representó en 1976 poco más de 90% del comercio gravado, se benefició de ofertas arancelarias las cuales como se dijo, se formularon por medio de una fórmula lineal si bien hubo muchas excepciones. Es preciso recordar aquí lo que se mencionó anteriormente acerca de las ofertas inferiores a los resultados de la fórmula y a la reducción del arancel medio ponderado que efectivamente se ofreció.

/Cuadro 12

Cuadro 12

CEE: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADOS POR LA REDUCCION DE ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de subpartidas	Tasa pre-oferta (Porcentaje)	Tasa post-oferta (Porcentaje)	Diferencia (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares) Pre-oferta	Post-oferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de rebajas arancelarias aplicables a la NMF	579	8.8	6.5	2.3	1 121 295	98 674	72 884	25 840
Erosión del SGP por efecto de las rebajas arancelarias aplicables a la NMF	501	9.7	6.8	2.9	639 015	61 984	43 453	18 531
Resultado neto	78	-	-	0.6a/	482 280	36 690	29 431	7 311

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones incluidas en las ofertas de rebaja arancelaria aplicables a la NMF.

/Cuadro 13

Cuadro 13

CEE: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de sub-partidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaje
Partidas consideradas	727	100.0	3 603 173	100.0
- Exentas de derechos preoferta	95	13.1	2 359 363	65.5
- Gravadas preoferta	632	86.9	1 243 810	34.5
Partidas gravadas preoferta	632	100.0	1 243 810	100.0
- Con oferta	579	91.6	1 121 295	90.2
- Sin oferta	53	8.4	122 515	9.8
Partidas que reducen el margen preferencial en el SGP	501	86.5a/	639 015	57.0a/
Partidas afectadas por medidas no arancelarias	231	100.0	741 367	100.0
- Con oferta de liberalización	50	21.6	154 818	20.9
- Sin oferta de liberalización	181	78.4	586 549	79.1
Reducción neta de la tasa media ponderada (unidades) b/	0.6			

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de las ofertas.
b/ Deducida la pérdida del margen preferencial.

/También, con

También, con respecto a lo anterior, cabe mencionar la erosión que se producirá en el SGP, que abarca el 86.5% de las subpartidas negociadas en estos capítulos, erosión que abarca importaciones cuyo valor en 1976 representó 57% del comercio gravado que recibió ofertas de reducción arancelaria.

Finalmente, en lo que toca a las ofertas sobre el comercio objeto de barreras no arancelarias, sólo recibieron promesas de liberalización 21.6% de las subpartidas respectivas las cuales sólo representaron 20.9% del comercio al cual se aplicaban dichas medidas. No hay que olvidar, para adicionar a este magro resultado, el valor cualitativo de muchas de estas ofertas de liberalización y en los productos sobre los cuales recae.

3. Japón

Sobre la base de las informaciones contenidas en los cuadros 14, 15 y 16 puede afirmarse que el mercado del Japón, sin duda alguna, opone los mayores obstáculos a las importaciones de artículos incluidos en los capítulos 01 a 24 (agrícolas y tropicales) procedentes de América Latina y estos obstáculos se comprueban tanto en el aspecto arancelario, medido por la magnitud del arancel medio ponderado, como en el no arancelario, medido por el valor de las importaciones sometidas a restricciones no arancelarias.

Cabe destacar que la muestra de importaciones consideradas - con valores superiores a 10 000 dólares en 1976 - suman 171 subpartidas arancelarias cuyo comercio procedente de América Latina alcanzó un valor de casi 800 millones de dólares. El arancel medio que registra esta muestra es el mayor comprobado para los tres mercados en estudio. De este total sólo 47 subpartidas con importaciones ascendentes a alrededor de 390 millones de dólares estaban exentas de derechos arancelarios en 1976. No es de extrañar así que el comercio gravado - 124 partidas importaciones por valor de 412 millones de dólares - registrara un arancel medio ponderado muy alto 26.6%. Esta circunstancia se ve agravada al comprobar que después de la negociación la misma bajó a 26.0%, lo que significa la irrisoria reducción de 0.6 unidades.

En relación con lo anterior, téngase presente que las subpartidas para las cuales el Japón no propuso ofertas arancelarias suman 81 y tienen un valor de importación de 175.5 millones de dólares y que para ellas rige un arancel medio superior a 50%.

/Cuadro 14

Cuadro 14

JAPON: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 01 A 24, APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE LA RECAUDACION ARANCELARIA CORRESPONDIENTE SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta	Tasa media ponderada postoferta	Diferencia (2 - 3) (unidades)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles en 1976 (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Total subpartidas consideradas	171	13.7	13.4	0.3	799 571	109 541	107 143	2 398
Subpartidas exentas de derecho preoferta	47	0.0	0.0	0.0	387 191		-	-
Subpartidas gravadas preoferta (NMF)	124	26.6	26.0	0.6	412 380	109 693	107 218	2 475
- Excluidas de las ofertas arancelarias	81	55.3	55.3	0.0	175 528	97 067	97 067	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	43	5.4	4.2	1.2	236 852	12 790	9 948	2 842
- Incluidas por ofertas relativas al SGP (erosión)	5	5.2	2.5	2.7	6 627	345	166	179
Subpartidas incluidas en las ofertas de reducción de barreras no arancelarias	7	278.3	277.2	1.1	17 415	48 466	48 274	192
Ofertas en el SGP a/	4	42.2	42.1	0.1	9 010	3 802	3 793	9

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Que amplían el número de productos incluidos o mejoran el margen preferencial.

/Cuadro 15

Cuadro 15

JAPON: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADAS POR LA REDUCCION DE LOS ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de subpartidas	Tasa pre-oferta	Tasa post-oferta	Reducción (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
		Porcentaje				Pre-oferta	Post-oferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de reducción arancelaria aplicables a la NMF	43	5.4	4.2	1.2	236 852	12 790	9 948	2 842
Erosión del SGP por ofertas de reducción arancelaria aplicables a la NMF	5	5.2	2.5	2.7	6 627	345	166	179
Resultado neto	38	-	-	1.1a/	230 225	12 445	9 782	2 663

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones cubiertas por ofertas de reducción arancelaria aplicables a la NMF.

/Cuadro 16

Cuadro 16

JAPON: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 01 A 24

Concepto	Número de sub-partidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaje
Partidas consideradas	171	100.0	799 571	100.0
- Exentas de derechos preoferta	47	27.5	387 191	48.4
- Gravadas preoferta	124	72.5	412 380	51.6
Partidas gravadas preoferta	124	100.0	412 380	100.0
- Con oferta	43	34.7	236 852	57.4
- Sin oferta	81	65.3	175 528	42.6
Partidas que reducen el margen preferencial en el SGP	5	4.0a/	6 627	1.6a/
Partidas afectadas por medidas no arancelarias	158	100.0	788 899	100.0
- Con oferta de liberalización	7	4.4	17 415	2.2
- Sin oferta de liberalización	151	95.6	771 484	97.8
Reducción de la tasa media ponderada (unidades) b/	1.1			

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de las ofertas.
b/ Deducida la pérdida de margen preferencial.

/En cambio,

En cambio, las partidas gravadas respecto de las cuales ofreció rebajas arancelarias sólo registran un arancel medio de 5.4% que bajará a 4.2% cuando se hagan efectivas las ofertas. El valor relativo de estas cifras se reduce aún más si se consideran que dentro de esas ofertas de rebaja del arancel aplicable a la NMF figuran 5 que afectan a subpartidas incluidas en el Sistema General de Preferencias cuyo margen medio se erosiona en 2.7 unidades porcentuales.

Cabe destacar que no obstante la profusa utilización de medidas no arancelarias aplicadas en los capítulos 01 a 24, el Japón sólo ha efectuado ofertas de liberalización respecto de 7 subpartidas, las cuales, en conjunto, muestran un arancel medio ponderado de 278.3% que sólo se rebajará a 277.2 después de la negociación. Claro está que el Japón refuerza sus designios proteccionistas aplicando aranceles muy altos y restricciones no arancelarias muy rigurosas en virtud de las cuales sólo permite el acceso a su mercado de aquellas materias primas agrícolas y tropicales que no posee y que le sirven para elaborar productos terminados de consumo interno o de exportación.

Finalmente, otro aspecto de interés que muestra el cuadro y que es consecuencia de lo antes observado, es la falta de correlación existente entre el total de las importaciones gravadas y la reducida baja de la recaudación arancelaria que promoverán las ofertas estudiadas (412 millones de dólares contra 2.5 millones).

El cuadro 15 que se da a continuación muestra lo que puede llamarse el resultado arancelario neto de las ofertas del Japón en estos capítulos agrícolas-tropicales.

Si a la reducción bruta de la tarifa media ponderada se le resta la pérdida del margen preferencial en el SGP correspondiente (2.7 unidades), se obtiene una reducción neta de 1.1 unidades porcentuales. Por su parte, si de la reducción bruta de los aranceles recaudados con motivo de la negociación se deducen los aranceles que bajan en el SGP, el resultado neto sólo alcanzará a totalizar 2 700 millones de dólares, cifra que se compara muy desfavorablemente con el volumen de comercio beneficiado por ofertas de rebaja de los aranceles aplicables a la NMF.

/Como en

Como en los dos mercados antes estudiados, también pueden establecerse para las ofertas del Japón algunas relaciones fundamentales.

En primer término puede comprobarse por las cifras del cuadro 16 que el 72.5% de las subpartidas consideradas en la muestra a las cuales les correspondía el 51.6% del total de importaciones estaban sujetas a gravamen arancelario. Que de este comercio gravado el 57.4% mereció ofertas de reducción arancelaria y que éstas afectaron a un pequeño valor de comercio.

En lo que se refiere al comercio afectado por medidas no arancelarias sólo para el 2.2% hubo ofertas, en tanto que las 151 subpartidas a las cuales se aplicaban en 1976 esas medidas y que comprendían importaciones cuyo valor era 97.8% del comercio a ella sometido quedaron excluidas de la negociación. Es decir, de acuerdo con este resultado las medidas no arancelarias aplicables a los capítulos 01 a 24 continuarán entorpeciendo las exportaciones de América Latina.

Las ofertas del Japón para los capítulos 25 a 99 (manufacturas y minerales) difieren de las formuladas para los capítulos 01 a 24, pero se traducen igualmente en resultados muy poco alentadores. La diferencia fundamental estriba en el distinto tratamiento tanto arancelario como no arancelario que ambos grupos de productos tenían en el año 1976, tomado en el GATT como base a los efectos de la negociación. (Véase el cuadro 17.)

De las 314 subpartidas consideradas en dicho examen que tenían un valor de importación superior a 1 500 millones de dólares, 237 estaban gravadas con barreras arancelarias que en 1976 sólo representaban un valor de importación de 307.5 millones de dólares. Por consiguiente, la tarifa media ponderada general de las 314 partidas era de sólo 1.0%. En todo caso, también era reducido (5.2%) el arancel medio del comercio gravado de modo que la reducción arancelaria derivada de la aplicación de la fórmula tenía forzosamente que ser baja, 1.7 unidades porcentuales.

Por su parte, la erosión del SGP en 8.3 unidades porcentuales, reduce considerablemente el margen preferencial de las 113 subpartidas afectadas.

Finalmente, las ofertas de liberalización de medidas no arancelarias se reducen a dos subpartidas, cuya cobertura comercial fue en 1976 de sólo 513 mil dólares.

/Cuadro 17

Cuadro 17

JAPON: EVALUACION DE LAS OFERTAS DE REDUCCIONES ARANCELARIAS A LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS CAPITULOS 25 A 99, APRECIADA POR LA REDUCCION DEL MONTO DE RECAUDACION ARANCELARIA CORRESPONDIENTE SOBRE UNA MUESTRA DE PRODUCTOS CUYA IMPORTACION FUE EN 1976 DE 10 000 DOLARES O MAS

Concepto	Número de subpartidas	Tasa media ponderada preoferta	Tasa media ponderada postoferta	Diferencia (2 - 3)	Valor importado en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencial
Total de subpartidas	314	1.0	0.7	0.3	1 542 555	15 426	10 798	4 628
Subpartidas exentas de derechos preoferta	77	0.0	0.0	0.0	1 235 050	-	-	-
Subpartidas gravadas preoferta (NMF)	237	5.2	3.5	1.7	307 505	15 990	10 762	5 228
- Excluidas de las ofertas arancelarias	100	5.9	5.9	0.0	42 369	2 500	2 500	-
- Incluidas en las ofertas arancelarias	137	4.9	2.9	2.0	265 137	12 992	5 303	7 689
a. Inferiores a la fórmula	12	14.4	11.2	3.2	1 145	165	128	37
b. Iguales a la fórmula	65	8.1	5.5	2.6	25 659	2 078	1 411	667
c. Superiores a la fórmula	60	11.1	4.4	6.7	69 016	7 661	3 037	4 624
d. Iguales a la tasa ya aplicada a/	...	1.8	1.8	0.0	169 317	3 048	3 048	-
- Cubiertas por ofertas en el SGP (erosión)	113	13.5	5.2	8.3	56 004	7 560	2 912	4 648
Subpartidas cubiertas por ofertas de reducción de barreras no arancelarias	2	9.6	5.3	4.3	513	49	27	22
Ofertas en el SGP b/	4	4.0	3.2	0.8	25 316	1 013	810	203

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Incluye ofertas que no significan reducción de la tasa ya aplicada.
b/ Que amplían el número de productos incluidos o mejoran el margen preferencial.

/Cuadro 18

Cuadro 18

JAPON: RESULTADOS PARA AMERICA LATINA DE LAS OFERTAS EFECTUADAS, APRECIADOS POR LA REDUCCION DE ARANCELES APLICABLES A LA NMF Y EN EL SGP EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de subpartidas	Tasa preoferta	Tasa postoferta	Reducción (unidades)	Importaciones en 1976 (miles de dólares)	Aranceles (miles de dólares)		
		Porcentaje				Preoferta	Postoferta	Diferencia
Beneficio derivado de las ofertas de reducción aplicables a la NMF	192	4.9	2.9	2.0	265 137	12 992	7 689	5 303
Erosión del SGP por ofertas de reducción aplicables a la NMF	113	13.5	5.2	8.3	56 004	7 561	2 912	4 649
Resultado neto	79	-	-	0.2a/	209 133	5 431	4 777	654

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Resulta de dividir el valor de la diferencia de los aranceles (última columna) por el valor de las importaciones cubiertas por ofertas aplicables a la NMF.

/Como consecuencia

Como consecuencia de lo expresado más arriba, principalmente en lo que se refiere al poco margen de reducción, a las bajas tarifas aplicadas en estos capítulos por el Japón y a la fuerte erosión que sufrirá el SGP, el beneficio neto resulta en verdad reducido. El promedio ponderado de la reducción neta del arancel aplicable a la NMF sólo será 0.2 unidades porcentuales. Igualmente, el valor de los aranceles recaudados sólo habría experimentado en 1976 una reducción neta de 654 mil dólares, cifra que se compara desfavorablemente con la de 265 millones de dólares que habría experimentado en virtud de las ofertas de rebaja del arancel aplicable a la NMF. (Véase el cuadro 19.)

Las relaciones fundamentales establecidas en los cuadros 17 y 18, permiten comprobar que el 75% de las subpartidas consideradas, las cuales representaban el 80% del comercio incluido en la muestra, estaban exentas de gravámenes arancelarios. Del resto, el 58% de subpartidas recibió ofertas que a su vez cubrían el 86% del comercio gravado.

Ya se vió anteriormente la fuerte erosión que sufrirá el SGP. Cabe ahora mencionar que esa erosión afectará el 21% de las importaciones incluidas en dicho sistema en 1976.

Por último, en lo que toca a las barreras no arancelarias que afectaron a 15 subpartidas de la muestra de productos sobre las cuales éstas se aplican y cuyo comercio se estudió en 1976, cabe señalar que sólo se hicieron ofertas de liberalización sobre el 1% de dicho comercio, de suerte que 99% del comercio sujeto a dichas barreras no recibió oferta alguna.

/Cuadro 19

Cuadro 19

JAPON: RELACIONES FUNDAMENTALES DE LAS OFERTAS EN LOS CAPITULOS 25 A 99

Concepto	Número de sub-partidas	Porcentaje	Importaciones (miles de dólares)	Porcentaje
Partidas consideradas	314	100.0	1 542 555	100.0
- Exentas de derecho preoferta	77	75.5	1 235 050	80.0
- Gravadas preoferta	237	24.5	307 505	20.0
Partidas gravadas preoferta	237	100.0	307 505	100.0
- Con oferta	137	57.8	265 137	86.3
- Sin oferta	100	42.2	42 369	13.7
Partidas que reducen el margen preferencial en el SGP	113	58.9a/	56 004	21.1a/
Partidas afectadas por barreras no arancelarias	15	100.0	49 701	100.0
- Con ofertas de liberalización	2	13.3	513	1.0
- Sin ofertas de liberalización	13	86.7	49 188	99.0
Reducción de la tasa media ponderada (unidades) b/	0.2			

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Con respecto al total de la oferta.
b/ Deducida la pérdida del margen preferencial.

/IV. OTRAS

IV. OTRAS AREAS DE NEGOCIACION

1. Medidas no arancelarias

Las negociaciones celebradas en el seno del Grupo "Medidas no arancelarias" se refirieron a las restricciones cuantitativas y a la redacción de cinco códigos o acuerdos que se presentaron al Comité de Negociaciones Comerciales en abril de 1979, si bien no se llegó a acuerdo sobre las disposiciones principales del código sobre "medidas de urgencia" (Salvaguardias).

En relación con las medidas no arancelarias propiamente dichas, poco avanzaron en las negociaciones, como puede apreciarse claramente en los cuadros 20 y 21.

Puede observarse que en la muestra de productos considerados en este trabajo (con importaciones superiores en 1976 a los 10 000 dólares) figura gran número de subpartidas afectadas por barreras no arancelarias, que es considerable el valor de las importaciones correspondientes a dichas subpartidas. Si a ello se agrega que en la Comunidad existen unas 700 aplicaciones de derechos y componentes variables no incluidos en el cuadro respecto de los cuales no se hicieron ofertas de liberalización y ni siquiera se discutieron, pueden inferirse dos conclusiones importantes: i) estas medidas constituyen importantes obstáculos al desarrollo y ampliación del comercio mundial, y ii) los esfuerzos realizados para liberalizarlas han sido escasos.

a) Restricciones cuantitativas

Entre las más efectivas de las medidas proteccionistas identificadas figuran las restricciones cuantitativas, no se hizo tentativa alguna durante el curso de las negociaciones para someter este tipo de restricciones a acuerdos que limiten o regulen con mayor claridad y transparencia estas restricciones, no obstante se haya redactado un código tendiente a someter a ciertas normas a una medida no arancelaria que suele ir unida a ese tipo de restricción (código sobre licencias).

Obsérvese que las importaciones procedentes de América Latina en los tres mercados bajo estudio están sometidas a rigurosas medidas cuantitativas como contingentes globales y bilaterales, restricciones voluntarias, restricciones estacionales, contingentes arancelarios, etc. En los Estados Unidos

/Cuadro 20

Cuadro 20

SUBPARTIDAS QUE ESTAN AFECTADAS POR BARRERAS NO ARANCELARIAS

(Importaciones en miles de dólares)

Concepto	Estados Unidos		CEE		Japón	
	Número de subpartidas	Valor de importación	Número de subpartidas	Valor de importación a/	Número de subpartidas	Valor de importación
Subpartidas sujetas a restricción no arancelaria	542	2 875 580	434	3 385 533	173	838 600
- Con oferta de liberalización	29	273 945	74	1 867 484	9	17 928
- Sin oferta de liberalización	513	2 601 635	360	1 518 049	164	820 672

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales.

a/ Excluidos los derechos variables e impuestos específicos internos que aplica la Comunidad y las restricciones que se aplican en virtud de la adhesión al acuerdo multifibras.

/Cuadro 21

Cuadro 21

NUMERO DE APLICACIONES DE BARRERAS NO ARANCELARIAS EN ESTADOS UNIDOS, COMUNIDAD Y JAPON, 1976

Símbolo	Descripción	Número de aplicaciones a/		
		Estados Unidos	CEE	Japón
ASP	Sistema de valoración basado en el precio de venta en los Estados Unidos	59	-	-
BQ	Contingente bilateral	4	113	-
DL	Licencia discrecional	-	109	22
GQ	Contingente global	18	38	-
HS	Reglamentación	54	100	156
L	Licencia	3	76	1
LL	Licencia liberal o automática	-	10	-
MP	Sistema de precios mínimos	-	5	1
OM	Otras medidas no arancelarias	81	98	-
P	Prohibición	16	3	-
PHS	Prohibición por razones sanitarias	-	50	-
Q	Contingente	31	73	30
QR	Restricción cuantitativa	-	1	-
R	Restricción (sin especificar)	21	68	1
SR	Restricción estacional	-	10	-
ST	Comercio de estado	2	13	12
STD	Normas	-	-	9
TAX	Recargo	-	-	-
TP	Mecanismo de activación de los precios	16	-	-
XR	Restricción voluntaria	281	38	-
BP	Precio básico de los productos de acero	-	8	-
	Total	586	813	232

Fuente: Proyecto Interregional PNUD/UNCTAD, sobre las negociaciones comerciales multilaterales y GATT.

a/ No incluye derechos y componentes variables en la Comunidad, impuestos específicos internos, o las restricciones derivadas de la adhesión al acuerdo multifibras.

/se han

se han identificado unas 430 aplicaciones de restricciones cuantitativas; en la Comunidad la aplicación de barreras no arancelarias excede los 420 casos; y en el Japón, suman más de 230 los casos de aplicación de dichas restricciones.

En relación a está profusa aplicación de restricciones cuantitivas sólo se identificaron ofertas efectivas tendientes a paliarlas respecto de no más de 30 subpartidas, las cuales correspondían en su mayoría a ofertas de no acrecentarlas y muy pocas a liberarlas.

b) Consideraciones generales acerca de los códigos de conducta

Del examen conjunto de los cinco códigos o acuerdos elaborados por el Grupo de Medidas no arancelarias 7/ pueden extraerse diversas observaciones que merecen ser destacadas globalmente, al margen de las consideraciones particulares que merezca cada uno de ellos.

En primer término cabe mencionar las vinculaciones que puedan existir entre estos códigos y determinados artículos del Acuerdo General. En dos de ellos, en el de valoración en aduana y en el de subvenciones y derechos compensatorios se hace referencia directa a los correspondientes artículos del GATT (aplicación e interpretación). En otros dos, el acuerdo sobre régimen de licencias y sobre normas esa referencia es indirecta, en tanto que el código sobre compras del Estado no menciona específicamente ningún artículo en particular. No está claro si esta mención de determinados artículos o la falta de ella establece diferencias respecto de los países miembros y no miembros, en cuanto concierne a la aplicabilidad y obligaciones que emanan de dichos acuerdos. A decir verdad, las disposiciones fundamentales o básicas se concentran en las obligaciones respecto de otros países signatarios aun en el caso de que el respectivo código tenga la finalidad de interpretar y aplicar determinado artículo del Acuerdo General. Aparentemente se deja a cada país signatario la decisión de establecer en qué medida se denegarán a los no signatarios los beneficios que puedan emanar de los códigos.

7/ El acuerdo sobre dumping, como el código sobre subvenciones, aclara lo estipulado en el artículo VI del GATT, fue redactado fuera del marco del Comité de Negociaciones Comerciales y recoge trabajos y antecedentes que son conocidos ya desde la Ronda Kennedy. Sin embargo, fue sometido a la consideración de este Comité dos días antes de su última reunión celebrada en abril de 1979.

/Otra observación

Otra observación de tipo general que cabe efectuar, se refiere a la cláusula de graduación. Tres de los cinco códigos, el de compras del sector público, el de subvenciones y el de normas u obstáculos técnicos, contienen cláusulas de "graduación", que condicionan y gradúan el otorgamiento del trato especial y diferenciado tomando en consideración la necesidad de competir, el grado de desarrollo, la situación financiera y comercial y el avance tecnológico de los países en desarrollo. Todo ésto para decidir el grado de obligatoriedad exigible, la flexibilidad en lo que se refiere a apartarse de las disposiciones del código y al derecho a recibir asistencia técnica.

Cabe mencionar también los capítulos relativos al otorgamiento o aplicación del trato especial y diferenciado. Exceptuado el código sobre procedimiento para el trámite de licencias, los otros cuatro acuerdos contienen sendos capítulos sobre la concesión de ese trato, que se configura en una mayor flexibilidad en el cumplimiento por parte de los países en desarrollo de las obligaciones que emanan de los acuerdos y en el otorgamiento por parte de los países desarrollados de asistencia técnica. Sin embargo, en dichos capítulos de los cuatro códigos, no hay mención de que ese trato incluya una apertura o el mejoramiento de las condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados de las importaciones procedentes de los países en desarrollo. De ninguna manera, dada las grandes diferencias económicas existentes entre dichos países, la asistencia técnica que se preste a los países en desarrollo compensará esa omisión del trato diferenciado.

Con referencia a la solución de diferencias, muchas de las disposiciones generales contenidas en los códigos están extraídas del "entendimiento" incorporado en los textos referentes al marco jurídico, en particular en lo que se refiere al establecimiento de grupos especiales; se ha previsto además respecto de dos de los códigos (normas técnicas y aforos) la posibilidad de crear un grupo técnico pues dada la modalidad de estas materias quizá sea necesario el dictamen de expertos antes de que se resuelvan las diferencias. Sin embargo, las disposiciones especiales de trato diferenciado en favor de los países en desarrollo contenidas en el "entendimiento" (véase más adelante) al parecer no han sido recogidas en ninguno de los códigos.

/En relación

En relación con los países no miembros del GATT y su situación en relación con los códigos, parece haberse ideado un criterio o fórmula que si bien no se sabe claramente como funcionará en la práctica, parece resolver el problema que plantea aquella circunstancia de país no miembro. Por una parte, estos países tendrán que negociar las condiciones de su adhesión a los códigos con las partes contratantes (países miembros) según el código de que se trate. Por otro lado, se considera que las bases de la negociación consistan en que el país no miembro no anulará o disminuirá las ventajas que correspondan a las demás partes en el acuerdo o código mediante la adopción de medidas que le estarían prohibidas en virtud de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General a los países miembros. A su vez éstos no deberán anular o disminuir, directa o indirectamente, las ventajas que correspondan.

El establecimiento de un Comité de signatarios en cada uno de los cinco códigos merece atención especial. Particularmente respecto a las funciones que se les asigna en cuanto al examen del funcionamiento del código, la prestación de asistencia para la solución de diferencias, la presentación de recomendaciones; la autorización para el retiro de concesiones, las suspensiones de obligaciones que emanan del artículo del Acuerdo General (como las subvenciones), el examen de los programas de desarrollo (subvenciones y derechos compensatorios), las compras del Estado y, otra muy importante, la de las enmiendas del código respectivo y las modalidades de su aprobación. Si los códigos efectivamente darán mayor transparencia a las medidas que regulan y acuerdan una conducta más eficaz al orden comercial internacional, los artículos concordantes del Acuerdo General perderán gran parte de fuerza actual para quedar como simples puntos de referencia. Esto último parece llevar a los países en desarrollo a una encrucijada. En efecto, su adhesión a los códigos significará, en ciertos casos, contraer obligaciones o renunciar a derechos que, por diversas razones, pueden ser incompatibles con los instrumentos y políticas de desarrollo económico, de exportación, de equilibrio del balance de pagos y de integración económica, tanto regional como subregional. Si no adhirieran a los códigos, por otra parte, quedarían aún más marginados del centro del comercio internacional de lo que están actualmente en virtud de

/las estipulaciones

las estipulaciones del propio Acuerdo General. Si bien todo lo anterior afecta más a los países de menor desarrollo relativo sería también valedero para los países en desarrollo más avanzados, dado que su posición en los respectivos comités de signatarios los mantendría siempre en cierta medida aislados del proceso decisorio de dichos comités.

c) Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación 8/

Las licencias son fundamentalmente un instrumento para la administración de restricciones cuantitativas (licencias no automáticas) y por lo tanto, suelen también utilizarse para cumplir otros fines u objetivos, como la administración de divisas (y protección del balance de pagos) la recopilación de estadísticas, el control del volumen y precios de las importaciones, etc.,(licencias automáticas). Ambos tipos de licencia, de una manera u otra, pueden tener consecuencias desfavorables sobre el comercio como las que el propio GATT ha identificado.9/ Entre las principales consecuencias desfavorables pueden citarse la publicidad inadecuada en relación con las condiciones de las licencias; la excesiva fragmentación de los contingentes de importación; la discriminación por país proveedor y por firmas exportadoras; la demora en la tramitación, la incertidumbre acerca de si la licencia será extendida liberalmente o no, los plazos insuficientes para cumplir con los requisitos de presentación, etc.

No obstante, los muchos esfuerzos dedicados al examen de los efectos restrictivos de las licencias, que datan ya de 1950 y los realizados muchos años después para establecer ciertas normas de conducta en el comercio, principalmente de productos manufacturados (Comité de Comercio de Productos Industriales), lo cierto es que en el Comité de Negociaciones Comerciales de la reciente Ronda de Tokio a este tema no se le ha dado prioridad alguna y los trabajos se realizaron con tanta lentitud que el código o acuerdo respectivo sólo fue distribuido con suficiente anticipación para que pudiera ser considerado en la última reunión celebrada por el Comité el 11 de abril de 1979.

8/ Véase el texto correspondiente en GATT, MTN/NTM/W/231/Rev.2.

9/ GATT, MTN/38/4.

/El principal

El principal objetivo que persigue el acuerdo sobre régimen de licencias es armonizar y agilizar la administración de las mismas a fin de prevenir que su aplicación cree o establezca en la práctica obstáculos adicionales al comercio exterior de importación. Ese objetivo margina así toda reglamentación de las restricciones de otra naturaleza aplicadas a través de las licencias o ligadas a ellas.

El acuerdo establece dos grandes categorías de licencias. La primera tratada en el artículo 12 se refiere al trámite de licencias automáticas definido como un sistema de licencias de importación en virtud del cual las solicitudes se aprueban liberalmente, de modo que no tengan efectos restrictivos sobre las importaciones sujetas al régimen de este tipo de licencia. La segunda categoría se rige por el artículo 14 del acuerdo en todo lo referente al procedimiento de trámite de las licencias no automáticas, es decir, aquellos que se aplican o extienden para administrar restricciones no arancelarias, particularmente las cuantitativas. A tal efecto el párrafo a) de dicho artículo 14 establece que "Los procedimientos adoptados y las prácticas seguidas para la expedición de licencias destinadas a la administración de contingentes u otras restricciones a la importación, no tendrán para las importaciones efectos restrictivos adicionales a los resultantes del establecimiento de la restricción".10/

Resulta evidente que el objetivo perseguido por la primera categoría (licencias automáticas) fue en general eliminar, o cuando menos limitar, la concesión por parte de ciertos países desarrollados, principalmente Japón y la Comunidad, de este tipo de licencia que muchas veces tienen efectos restrictivos para el comercio, en tanto que en otras son totalmente innecesarias y entraban los trámites de importación. En relación con la segunda categoría (licencias no automáticas) el objetivo establecido por los países desarrollados se centró evidentemente en torno a la práctica utilizada por los países en desarrollo de extender licencias consideradas complejas e innecesarias por los países desarrollados.

10/ GATT, MTN/NTM/W/231/Rev.2, p. 7.

/Si bien

Si bien la posición de los países desarrollados mostró divergencias principalmente en torno a las licencias automáticas, en lo que atañe al trato especial y diferenciado otorgado a los países en desarrollo casi todos consideraron que no era adecuado y aplicable en materia de licencias. En cambio, propiciaron una simplificación de la tramitación de las licencias seguidas por muchos países en desarrollo con lo que éstos podrían hacer una contribución eficaz a la agilización de las importaciones.

Los países en desarrollo y entre ellos los latinoamericanos tuvieron dificultades en fijar una posición más o menos común. Por una parte, ciertos países trataron de sancionar o legalizar en el acuerdo sus propios sistemas y prácticas de tramitación y otorgamiento de licencias - automáticas y no automáticas. Por otra, algunos países en desarrollo principalmente criticaron los sistemas y prácticas de los países desarrollados, e incluso intentaron que éstos eliminasen la aplicación de licencias automáticas a las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

De las dos posiciones mencionadas la primera (la de los países desarrollados) fue la que quedó prácticamente reflejada en el acuerdo sobre régimen de licencias; tanto es así que ninguna mención se hace sobre la aplicación de un trato diferenciado en favor de los países en desarrollo pese a que en el preámbulo del código se reconocen las necesidades especiales de los países en desarrollo en cuanto a su comercio, sus finanzas y desarrollo.

Cabe ahora efectuar algunas observaciones importantes que merecen algunas disposiciones contenidas en el acuerdo. Si bien éste establece el principio que la administración de las licencias no tendrá efectos restrictivos sobre las importaciones, no recoge ninguna obligación explícita de ir aligerando, por retiro o eliminación, la aplicación de licencias automáticas. Más aún, parece existir cierta contradicción entre el reconocimiento que se hace en el preámbulo de la utilidad de las licencias automáticas y la disposición del artículo 13 de que estas licencias se mantendrán mientras perduren las circunstancias que originaron su implantación, aunque no se estatuye procedimiento alguno para justificarla en cuanto a objetivo y duración.

Otra observación que merece ser destacada del análisis del articulado del acuerdo, se refiere al plazo de aprobación de las licencias automáticas

/por la

por la autoridad administrativa competente, que es, según el apartado e) del artículo 13, de 10 días como máximo. Ciertos países en desarrollo se han opuesto a esta imposición y como fórmula de transacción, se incluyó una nota de pie de página que permite a estos países ampliar a dos años el plazo para cumplir dicha obligación.

Con respecto a las licencias no automáticas, ya se mencionó el principio en virtud del cual su administración y otorgamiento (prácticas) no deben tener más efectos restrictivos que los que emanan de la restricción misma que en virtud de ellas se establece. A este respecto existen dos referencias a los países en desarrollo. La primera se vincula con la obligación de proporcionar, a pedido de parte interesada, estadísticas sobre la importación de productos sujetos a licencia. Según el artículo 14 no se espera que los países en desarrollo incurran en gastos administrativos o financieros adicionales por efecto de esa disposición. La segunda referencia, de mucha mayor importancia, está vinculada a la necesidad de velar para que la distribución de licencias contenga una proporción razonable de nuevos exportadores, dándose especial consideración a las importaciones procedentes de países en desarrollo.

Finalmente, queda por considerar la situación de los países que no son parte contratante (países no miembros) del Acuerdo General. Si de conformidad con los objetivos y reglas del acuerdo éste no rebasa lo previsto en el articulado del Acuerdo General, su aplicación deberá ajustarse a lo dispuesto por la cláusula de la nación más favorecida, y por consiguiente, no sería necesario que las partes contratantes del Acuerdo General adhirieran formalmente al código. Por la misma razón los países que no son partes contratantes (no miembros) no podrían, desde el punto de vista jurídico, acogerse a los "beneficios" del acuerdo sin adherirse a él. Sin embargo, no parece muy probable, que los países miembros les impidan recurrir a las disposiciones sobre acceso a la publicidad y transparencia establecidas en el código. De cualquier forma, la adhesión a los mismos queda abierta según las condiciones generales que se estipulan en las disposiciones finales.

/d) Compras

d) Compras del sector público 11/

El preámbulo y los nueve artículos que componen o integran este convenio tratan del alcance del mismo, del trato nacional y no discriminación del trato diferenciado en favor de los países en desarrollo, de las especificaciones técnicas, de los procedimientos de las licitaciones, de la información y examen de las mismas, del cumplimiento de las obligaciones, de las excepciones a las disposiciones del acuerdo y, de las disposiciones finales que se refieren, entre otras materias, a la adhesión, reservas, entrada en vigor, enmiendas, denuncias, etc.

Los alcances, fijados en el artículo I, comienzan ya por debilitar el interés que los países en desarrollo pueden tener en este acuerdo, principalmente los de menor desarrollo relativo. En efecto, en primer término las disposiciones del código serán aplicadas sólo a las compras efectuadas por las entidades cuya lista confecciona cada país y figura como anexo al acuerdo. En segundo lugar, dicho artículo en su párrafo b) establece un límite mínimo de 150 000 derechos especiales de giro a los contratos de compras aun cuando cabe la posibilidad de aceptar contratos por un valor inferior.

En relación con la no discriminación cabe señalar que la extensión entre los países en desarrollo del trato preferencial al comercio recíproco derivado de las compras del sector público - incluso aunque esté previsto en acuerdos regionales y subregionales - sólo podrá lograrse a través de negociaciones con otros participantes de "excepciones mutuamente aceptables" a la regla de la no discriminación que tengan en cuenta las circunstancias particulares que rodeen cada caso. También el Comité de signatarios, previa solicitud, podrá otorgar excepciones parecidas. Dicho de otro modo, todo parece indicar que tales excepciones, además de la autorización respectiva, llevarán aparejadas compensaciones negociadas. Se incluyen en esas excepciones aquellas que legítimamente reconoce el propio acuerdo. Esto puede contribuir a que los países en desarrollo se muestren reacios a presentar ofertas, salvo que estén condicionadas previamente como aquellas

11/ Véase el texto correspondiente en GATT, MTN/NTM/W/211/Rev.2 y Add.1.

/que están

que están sujetas a las disposiciones de los acuerdos de integración regional. En aquellos casos en que las compras del sector público están reservadas en los acuerdos subregionales como instrumento para promover el comercio recíproco, esta circunstancia pesará aún más.

En lo que toca al trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo, puede anticiparse que dicho trato no está normativamente previsto en el acuerdo. Con el argumento que ese trato impediría lograr los objetivos fundamentales perseguidos por el código, lo cierto es que las extensas disposiciones de la Parte III son simples enunciados declarativos de intenciones. Así por ejemplo, se establece en él que las partes contratantes "tengan en cuenta" las necesidades financieras, comerciales y de desarrollo de los países en vías del mismo, en la aplicación de las disposiciones del código; que los países desarrollados se "esforzarán" por incluir en sus listas de entidades aquellas que importen productos de interés para la venta exterior de los países en desarrollo; que los países industrializados "presten" a solicitud, toda la asistencia técnica que "estimen necesaria y apropiada" que podrá concederse a los países menos adelantados que no sean parte del acuerdo las ventajas que de él se deriven. Puede observarse la condicionalidad y la carencia de compromiso normativo que estos ejemplos encierran.

En lo atingente a transparencia y procedimiento de las licitaciones cabe efectuar cuatro consideraciones principales: i) Si bien el hecho de que el acuerdo imponga una mayor transparencia en las compras de los gobiernos puede beneficiar las exportaciones de los países latinoamericanos, estos beneficios tienden a debilitarse cuando se piensa que pueden imponer a los países en desarrollo una carga pesada de tipo administrativo que para participar en las licitaciones éstos se vean en la necesidad de recibir ayuda técnica, que el acuerdo permite las licitaciones selectivas, que el acuerdo no obliga al uso de las licitaciones públicas y que, igualmente, no prohibe las negociaciones con un solo oferente. No obstante, de mayor importancia en este sentido, es saber cuántos países latinoamericanos están en condiciones de suministrar el tipo de bienes habituales en las compras de los gobiernos de los países desarrollados y por el monto mínimo que el acuerdo fija (150 000 DEG). A este respecto puede además asegurarse

/que el

que el acuerdo no elimina las restricciones que afectan a productos de interés de América Latina (incluidas las restricciones aduaneras) ni reduce las desventajas en materia de financiamiento de las exportaciones, no obstante el principio establecido de la no discriminación; ii) a los fines de neutralizar en parte los efectos debilitantes mencionados precedentemente, los países latinoamericanos podrían limitar la lista de "entidades" que serían incluidas en el anexo I del acuerdo, principalmente a aquellas que por el tipo de bienes que emplean, compran habitualmente a los países desarrollados. Esto tendría, desde el punto de vista económico, dos efectos que se contraponen. Por una parte, la competencia entre los países desarrollados proveedores abarataría las importaciones. Por otra, esta reducción del precio haría más difícil la iniciación o desarrollo interno, en los países en desarrollo, de muchas producciones interesantes; iii) si bien el acuerdo determina cuáles deberían ser las normas por aplicar en las licitaciones de los gobiernos, su aplicación práctica, además de ser un proceso de largo plazo, hace necesaria la negociación periódica para la fijación (aumento) de las "entidades" cuyas compras se rijan por el acuerdo (Negociación de las listas del anexo I, adjunto al acuerdo); finalmente, iv) para los países latinoamericanos hay al parecer dos opciones. Una, discutir y negociar dentro de los mecanismos pertinentes del GATT las disposiciones de condicionalidad de la cláusula de la nación más favorecida. La otra es la adhesión al acuerdo ofreciendo, como se expresó anteriormente, listas de "entidades" que sólo incluyen las que principalmente son bienes producidos por los países desarrollados, dentro de lo que se pueda negociar de conformidad con los párrafos 5, 6, 7 y 12 de las disposiciones finales (Artículo IX) del acuerdo sobre compras del sector público.

Finalmente, en cuanto a <u>las disposiciones finales</u>, que tratan de la <u>aceptación y adhesión, entrada en vigor, legislación nacional, rectificaciones y enmiendas, examen y negociaciones, modificaciones, denuncia, depósito, etc.</u>, pueden sintetizarse las siguientes cláusulas fundamentales, además de lo dicho en el párrafo anterior sobre el Artículo IX: el acuerdo queda abierto para su adhesión por las partes contratantes, cuya lista de "entidades" que figuran en el anexo I, bajo firma u otra formalidad similar. Las otras partes contratantes que no hayan presentado sus listas podrán

/acceder al

acceder al acuerdo en las condiciones que se convengan entre ellas y las otras partes. Los países no miembros del GATT, es decir, que no sean partes contratantes, podrán adherir a él de conformidad con las normas uniformes que se incorporan en todos los códigos. Todo parece indicar que han de ofrecerse "entidades" que sean aceptables por las primeras partes contratantes citadas. Las negociaciones posteriores y periódicas para mejorar y ampliar el acuerdo, incluso los contratos de servicio por ahora excluidos, deberán efectuarse a más tardar al final del tercer año de su puesta en vigor.

Es probable que gracias a la acción de los países que sometan sus compras exteriores gubernamentales a normas y a una disciplina internacionales de no discriminación, transparencia, trato igualitario y a vigilancia internacional, se beneficien las corrientes de comercio a que los bienes licitados den lugar. Esto vale tanto para los países desarrollados como para los en desarrollo. Sin embargo, teniendo en cuenta las observancias anteriores, el acuerdo tiene algunos vacíos que en principio podrían influir para que estos últimos países difícilmente obtuvieran los beneficios que les corresponden.

e) Subvenciones y medidas compensatorias 12/

Con respecto a las subvenciones y a los derechos compensatorios (establecidos por el país importador para compensar los efectos de los subsidios) a que éstas dan lugar se puede decir que antes de la preparación del acuerdo respectivo existían en el conjunto de países negociadores cuatro posiciones encontradas. Tres correspondían a posiciones diferentes sustentadas por los países desarrollados, Estados Unidos, la Comunidad y un conjunto de otros países desarrollados, principalmente Australia y Nueva Zelandia. La cuarta posición, era sustentada por los países en desarrollo. Concretamente la posición de los Estados Unidos respaldada por el artículo 303 de la ley de comercio, lo autorizaba a tomar medidas directas para compensar los efectos de las subvenciones y consistió y consiste en eliminar o limitar al máximo el uso de subvenciones. De igual manera, los derechos compensatorios, que en el caso de los otros países desarrollados no crearon mayores problemas,

12/ El texto de este acuerdo figura en GATT, MTN/NTM/W/236, Corr.11.

/en el

en el de Estados Unidos cuya legislación no exige la prueba del perjuicio importante, han originado una serie de problemas al comercio mundial. Huelga decir que tanto este país como la Comunidad han hecho y continúan haciendo uso amplio e importante de los subsidios tanto a la producción como a la exportación principalmente de productos agrícolas. La Comunidad, por su parte, apoyó el criterio del perjuicio importante principalmente en materia de productos manufacturados, pero se opuso a todo intento de establecer normas relativas a los subsidios internos y a modificar las disposiciones que en materia de subvenciones rigen para los productos agrícolas. Otros países desarrollados centraron su interés en el mejoramiento de los procedimientos de negociación y consulta, limitaron el uso unilateral de las medidas compensatorias e indicaron la conveniencia de precisar mejor el concepto del artículo VI sobre perjuicio importante.

La posición de los países en desarrollo se refiere a los dos siguientes aspectos básicos: i) las necesidades de su desarrollo basado en las manufacturas - producción y exportación - y de ampliación de sus producciones agrícolas con alta ventaja competitiva, exigen tener la posibilidad, dentro del concepto de trato especial y diferenciado, de utilización discreta de las subvenciones a las cuales tiene de hecho acceso por no haber firmado las disposiciones del artículo XVI en su párrafo 4 (año 1960). El trato especial y diferenciado en favor de estos países aplicable a las subvenciones aparentemente no ha corrido en este acuerdo mejor suerte que en los otros; ii) la tentativa de introducir en el acuerdo una limitación a la aplicación por los países desarrollados de derechos y medidas compensatorias a las exportaciones del mundo en desarrollo.

No es el caso analizar aquí las numerosas, variadas y complejas disposiciones que contiene el acuerdo ni enfocar los comentarios desde un punto de vista jurídico. Mucho más importante en relación con este acuerdo es analizar sus aspectos principales desde el punto de vista de los países en desarrollo y la forma en que prevé las necesidades, conveniencias e intereses de éstos. Pero conviene destacar que en la elaboración y proposición de este código sólo tres países latinoamericanos tuvieron participación activa: Brasil, Colombia y México.

/Las negociaciones

Las negociaciones de este acuerdo, como se aprecia, tendieron fundamentalmente a establecer una transacción entre las tres posiciones de los países desarrollados de modo que se dio muy poca oportunidad a la participación de los países en desarrollo. A decir verdad, y casi sobre el límite de clausura de la última reunión del Comité de Negociaciones Comerciales Multilaterales, los países en desarrollo pudieron incluir las discusiones de la Parte III, las que reflejan en alguna medida sus necesidades y conveniencias. Cabe hacer notar que los principales países desarrollados fijaron una posición con arreglo a la cual toda modificación, ampliación o mejora del acuerdo, en consideración de los intereses de los países desarrollados, se hará sobre la base de esta Parte III y en relación con ella pues las demás partes, además de muy delicadas - ya que contemplan exclusivamente sus intereses - "tienen un equilibrio que resulta peligroso romper". La mencionada Parte III establece lo siguiente: "Los signatarios reconocen que las subvenciones son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Por consiguiente, este Acuerdo no impedirá que los países en desarrollo signatarios adopten medidas y políticas de asistencia a sus producciones, incluidas las del sector exportador. En particular, el compromiso del artículo 9 no será de aplicación a los países en desarrollo signatarios, a reserva de lo dispuesto en los párrafos 5 a 8 del presente artículo. Los países en desarrollo signatarios convienen en que las subvenciones a la exportación concedidas a sus productos industriales no serán utilizadas de modo que causen perjuicio grave al comercio o la producción de otro signatario. No habrá presunción de que las subvenciones a la exportación concedidas por los países en desarrollo signatarios producen efectos desfavorables, en el sentido de este acuerdo, para el comercio o la producción de otro signatario. Dichos efectos desfavorables deberán ser demostrados con pruebas positivas, mediante un análisis económico de su impacto en el comercio o la producción de otro signatario. Un país en desarrollo signatario procurará asumir un compromiso 13/ de reducir o

13/ Queda entendido que, después de que el presente acuerdo haya entrado en vigor, cualquier compromiso de ese tipo que se proponga será notificado oportunamente al Comité.

/suprimir subvenciones

suprimir subvenciones a la exportación cuando la utilización de tales subvenciones no sea compatible con sus necesidades en materia de competencia y de desarrollo. Cuando un país en desarrollo haya contraído un compromiso de reducir o suprimir subvenciones a la exportación, según lo dispuesto en el párrafo 5, los demás signatarios de este Acuerdo no estarán autorizados a aplicar las contramedidas previstas en las disposiciones de las Partes II y VI del presente Acuerdo contra las subvenciones a la exportación de dicho país en desarrollo, siempre que dichas subvenciones a la exportación estén en conformidad con los términos del compromiso a que se refiere el párrafo 5 del presente artículo. En relación con cualquier subvención, distinta de una subvención a la exportación, concedida por un país en desarrollo signatario, no podrán autorizarse ni tomarse medidas en virtud de las Partes II y VI de este Acuerdo, salvo cuando se haya concluido que tal subvención causa anulación o menoscabo de concesiones arancelarias u otras obligaciones dimanantes del Acuerdo General, de tal modo que desplaza u obstaculiza importaciones de productos similares al mercado del país que concede la subvención, o causa daño a una producción nacional del mercado de un signatario importador en el sentido del artículo VI del Acuerdo General, según se interpreta y aplica en el presente Acuerdo. Los signatarios reconocen que en los países en desarrollo los gobiernos pueden desempeñar una importante función de fomento del crecimiento y desarrollo económicos. Las intervenciones de estos gobiernos en la economía de sus países, por ejemplo, mediante las prácticas enumeradas en el párrafo 3 del artítulo 11, no serán consideradas per se como subvenciones. A petición de cualquier signatario interesado, el Comité realizará un examen de una práctica determinada de subvención de las exportaciones de un país en desarrollo signatario con objeto de ver en qué grado esa práctica está en conformidad con los objetivos del presente Acuerdo. Si un país en desarrollo ha asumido un compromiso en aplicación del párrafo 5 de este artículo, no estará sujeto al mencionado examen durante el período de duración de dicho compromiso. A petición de cualquier signatario interesado, el Comité llevará también a cabo exámenes análogos de las medidas mantenidas o adoptadas por los países desarrollados signatarios de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo que afecten a los intereses de un país en desarrollo

/signatario. Los

signatario. Los signatarios reconocen que las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo con respecto a las subvenciones a la exportación de ciertos productos primarios rigen para todos los signatarios.

El reconocimiento que los países desarrollados hicieron de la posibilidad de que los países en desarrollo otorgaran subsidios, abarcó un campo más reducido que las propuestas formuladas por ellos. Más aún, según se desprende de la propia Parte III, ese reconocimiento en la práctica no parece significar más que una reafirmación de la no obligación de los países en desarrollo de ajustarse a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI, puesto que no han firmado dicha disposición. Dicho de otro modo, esta reafirmación de reconocimiento constituye un simple mantenimiento del statu quo, que significan las disposiciones del artículo VI en cuanto a la imposición de derechos compensatorios por parte de los países desarrollados.

Por otra parte, la obligación más importante se incluye en el párrafo 4 del artículo 14, que establece el compromiso de reducir y aun eliminar los subsidios si éstos no se ajustan a la cláusula de necesidad en materia de competencia y desarrollo. Una vez más aparece el gradualismo, tanto o más peligroso en este caso desde el momento que no se fijan criterios para establecer la necesidad mencionada.

De igual manera, otra omisión importante está vinculada a la no concesión en el Acuerdo de excepción alguna en favor de las subvenciones que podrían otorgar los países en desarrollo a los productos agrícolas (sean o no competitivos) teniendo en cuenta las necesidades de su desarrollo económico - y dependencia - de este tipo de productos. Cierto es que a modo de principio de compensación por las obligaciones que adquirirían los países en desarrollo signatarios de este acuerdo, se les exceptúa de algunas de las contramedidas que éste estipula. Pero estas excepciones son sumamente limitadas y prácticamente sólo se refieren a las subvenciones que causen perjuicios a otros signatarios en el mercado de terceros países.

Lo anterior no reduce el interés de los países en desarrollo en este acuerdo; la aceptación por parte de los grandes países de una disciplina más eficaz en esta materia, la mayor transparencia que se acuerda en su

/administración y

administración y el perfeccionamiento de los procedimientos de consulta, vigilancia y solución de diferencias, no dejan de ser elementos positivos, si bien ellos sólo ordenan las prácticas qué de un modo u otro ya vienen aplicando dichos países.

En todo caso, la redacción de este acuerdo efectuada sólo por los países desarrollados - con excepción de la Parte III - refleja básicamente sus intereses y conveniencias y, sólo reconoce incidentalmente el statu quo respecto de los países en desarrollo. Por ese motivo, el hecho de que los países en desarrollo adhieran a él puede considerarse como un principio de compensación que éstos otorgan por los beneficios que puedan recibir en otras áreas de negociación.

f) Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI (Código antidumping) 14/

En 1967 quedó abierto para su firma el código antidumping preparado durante las negociaciones de la Ronda Kennedy. No se adhirió a él ningún país latinoamericano. El código contenía disposiciones y establecía la definición del perjuicio importante, al tiempo que también estableció que las importaciones objeto de dumping fueran "en forma demostrable la principal causa de un perjuicio importante". Creó también el Comité de Prácticas Antidumping, el que se ha venido reuniendo anualmente para examinar los problemas derivados de la aplicación del código por los signatarios.

En 1970 se creó el Grupo de Trabajo en el cual los países en desarrollo plantearon sus problemas y objetivos en esta materia. Estos se referían principalmente al problema de los precios internos en comparación con los del mercado internacional (sin que se violara el principio de la eliminación de competidores y el de la exportación de excedentes no colocables en el mercado interno), la aplicación en su favor del trato especial y diferenciado, la observancia por parte de los países desarrollados de las disposiciones sobre perjuicios, a que las denuncias de dumping fueran examinadas de conformidad con la Parte IV del Acuerdo General (párrafo 3 del artículo XXXVII) y la aplicación de disposiciones especiales para la utilización de medidas antidumping por los países en desarrollo. Estos fueron, entre otros, los principales objetivos perseguidos por los países en desarrollo.

14/ Véase GATT, MTN/NTM/232/Rev.1, op.cit.

/Como quiera

Como quiera que sea, resulta claro que este código muy anterior al preparado durante la Ronda Tokio, está vinculado a éste a través de lo estatuido en el inciso a) del párrafo 6 del artículo VI del Acuerdo General que dice textualmente: "Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un perjuicio importante a una producción nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional". Como ha existido un conflicto entre las antiguas disposiciones del código antidumping y el acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios, en el nuevo código interpretativo del artículo VI se introducen las nuevas disposiciones contenidas en aquél.

El examen de los acuerdos permite apreciar claramente que ambos textos son contradictorios, lo cual se debe, principalmente, a dos hechos. Primero, el acuerdo sobre subvenciones es todavía más favorable, si cabe, a los intereses de los países desarrollados. Segundo, como el convenio antidumping no fue preparado en el seno del Comité de Negociaciones Comerciales (Ronda Tokio), no fue sometido a ningún examen comparativo y no se recogieron las propuestas de los países en desarrollo. Por ese motivo, finalmente se sometieron dos textos al Comité de Negociaciones Comerciales. En el código revisado se introdujeron en definitiva cuatro enmiendas o modificaciones fundamentales: i) las necesarias para adaptar su texto al acuerdo sobre subsidios; ii) las destinadas a aprovechar la experiencia adquirida e introducir mejoras, iii) aquellas que ajustan las disposiciones finales para que sean compatibles con las de los demás acuerdos y, iv) las que debieran considerar los intereses y necesidades de los países en desarrollo.

A los fines de este trabajo estas últimas son las que interesan. El artículo 13 del código reconoce que "los países desarrollados deberán tener particularmente <u>en cuenta la especial situación de los países en desarrollo</u> cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente código. Deberán explorarse las posibilidades de hacer uso de las <u>soluciones constructivas</u> previstas por este código antes de

/aplicar derechos

aplicar derechos antidumping cuando éstos perjudicarían los intereses fundamentales de los países en desarrollo".15/ Aparte de que este artículo sólo interpreta y amplía el texto del inciso c) del párrafo 3 del artículo XXXVII de la Parte IV del Acuerdo General y que en él se ha dado preeminencia a lo estatuido en el acuerdo sobre subvenciones (para eliminar contradicciones existentes), no se ve que valor normativo puede tener el texto transcrito. Así, no se sabe en qué forma se tendrán en cuenta la situación de los países en desarrollo (y con qué flexibilidad se interpreta la situación); cuáles son y en qué consisten las soluciones constructivas y como se aprecian y definen los intereses fundamentales y quiénes los juzgan. Coincidente con esta simple declaración de deseos se incluyó en el preámbulo de este acuerdo un párrafo en que se alude a la conveniencia de tener en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo en lo que toca a su comercio, su desarrollo y sus finanzas. Es decir la tan manida frase o fórmula que figura en el artículo XXXVI del GATT, en la Declaración de Tokio, y en cuanta disposición hace mención a los países en desarrollo. Además de no agregar nada positivo a la disposición legal que califica, esta declaración la debilita en lo que toca a los países en desarrollo. Si a esto se agrega que como efecto de la armonización de este código con el acuerdo sobre subvenciones se han hecho menos precisas y rigurosas las disposiciones sobre perjuicio (que constituyen una de las aspiraciones de los países en desarrollo y que habían procurado alcanzar con la inclusión del trato diferenciado a su favor) la evaluación del código desde el punto de vista de los países en desarrollo, no deja de ser, en cierto modo frustrante.

g) Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio 16/

Los trabajos conducentes a la preparación de un código de normas técnicas (composición, etiquetado, marcaje, sanitarios, etc.) se habían iniciado ya con las negociaciones de la Ronda Kennedy. La diversidad de normas de esta índole que regían en los distintos países constituían a veces serios obstáculos al comercio mundial. Como estas normas, adoptadas

15/ Véase GATT, MTN/NTM/232, p. 15.

16/ El texto de este acuerdo figura en GATT, MTN/NTM/W/192/Rev.5.

/para cumplir

para cumplir con diversos objetivos (defensa del consumidor, de la salud y del medio ambiente), no podían estar reglamentadas convenientemente por los artículos III y X del GATT, las disposiciones vigentes no eran suficientes para resolver el problema que planteaban al comercio internacional. Por ese motivo en esta ronda de negociaciones se asignó, desde un comienzo, gran importancia a la redacción de un código, extenso y detallado, que normalizara esta compleja materia.17/

Como las normas y reglamentos técnicos en general y muy especialmente los sanitarios pueden impedir una mayor expansión del comercio exportador de los países en desarrollo, y de hecho la impiden, a éstos les interesaba que el código tuviera en cuenta no sólo sus necesidades e intereses, sino sus posibilidades, de conformidad con su grado de desarrollo, su capacidad financiera y su estado de desarrollo tecnológico (inclusive su posible modernización). Por consiguiente, procuraron que el acuerdo sobre normas técnicas incluyera, en primer término, el trato especial y diferenciado; la posibilidad de gozar de un margen flexible para adquirir obligaciones, la facultad de no verse obligados a adoptar procesos y normas que rebasen su alcance económico y tecnológico, la necesidad de establecer un procedimiento de notificación e información en ambos sentidos entre los países desarrollados y en desarrollo vinculado a las modificaciones de normas y a la participación en el examen de las mismas, reconocimiento del derecho de los países en desarrollo a aumentar su participación en el comercio mundial, principalmente considerando la transferencia tecnológica y el reconocimiento del derecho a apartarse de las normas internacionales tanto para su exportación en determinadas condiciones, como a su importación, en defensa de su propia tecnología.

Los resultados alcanzados distan de haber tenido plenamente en cuenta esta posición de los países en desarrollo. En relación con el trato especial y diferenciado, el código dispone la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y del trato nacional, pero incluyó a último momento un artículo que se refiere al mismo (artículo 12) en sus 10 incisos. El texto de este artículo es el siguiente:

17/ Los artículos 2, 3 y 4 contienen las disposiciones sobre "elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por las instituciones del gobierno central", por las instituciones públicas locales y por las "instituciones no gubernamentales", respectivamente.

/"12.1 Las

"12.1 Las Partes otorgarán a los países en desarrollo que sean Partes en el presente Acuerdo un trato diferenciado y más favorable, tanto en virtud de las disposiciones siguientes como de las demás disposiciones pertinentes contenidas en otros artículos del Acuerdo."

"12.2 Las Partes prestarán especial atención a las disposiciones del presente Acuerdo que afecten a los derechos y obligaciones de los países en desarrollo, y tendrán en cuenta las necesidades especiales de esos países en materia de desarrollo, finanzas y comercio al aplicar el Acuerdo, tanto en el plano nacional como en lo referente al funcionamiento de las disposiciones institucionales en él previstas."

"12.3 Cuando las Partes preparen o apliquen reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba o sistemas de certificación, tendrán en cuenta las necesidades especiales que en materia de desarrollo, finanzas y comercio tengan los países en desarrollo, con el fin de velar porque dichos reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación, y la determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no creen obstáculos innecesarios para las exportaciones de los países en desarrollo."

"12.4 Las Partes admiten que, aunque puedan existir normas internacionales, en sus condiciones tecnológicas y socioeconómicas particulares, los países en desarrollo adopten determinados reglamentos técnicos o normas, con inclusión de métodos de prueba encaminados a preservar la tecnología nacional, así como los métodos y procesos de producción compatibles con sus necesidades de desarrollo. Las Partes reconocen por tanto que no debe esperarse que los países en desarrollo utilicen como base de sus reglamentos, técnicas o normas, incluidos los métodos de prueba, normas internacionales inadecuadas a sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio."

"12.5 Las Partes tomarán todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones internacionales con actividades de normalización, cuando así lo pidan los países en desarrollo, examinen la posibilidad de elaborar normas internacionales referentes a los productos que presenten especial interés para esos países y, de ser factible, las elaboren."

/"12.6 De

"12.6 De conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, las Partes proporcionarán asistencia técnica a los países en desarrollo a fin de que la elaboración y aplicación de los reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación no creen obstáculos innecesarios a la expansión y diversificación de las exportaciones de dichos países. En la determinación de las condiciones en que se facilitará la asistencia técnica se tendrá en cuenta la etapa de desarrollo en que se halle el país solicitante, especialmente en el caso de los países menos adelantados."

"12.7 Se reconoce que los países en desarrollo pueden tener problemas especiales, en particular de orden institucional y de infraestructura, en lo relativo a la preparación y la aplicación de reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación. Se reconoce además que las necesidades especiales de estos países en materia de desarrollo y comercio, así como la etapa de desarrollo tecnológico en que se encuentran, pueden disminuir su capacidad de cumplir íntegramente las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo. Las Partes tendrán pues plenamente en cuenta esa circunstancia. Por consiguiente, con objeto de que los países en desarrollo puedan cumplir el presente Acuerdo, se faculta al Comité para que conceda, previa solicitud, excepciones especificadas y limitadas en el tiempo, totales o parciales, al cumplimiento de obligaciones dimanantes del Acuerdo. Al examinar dichas solicitudes, el Comité tomará en cuenta los problemas especiales que existan en la esfera de la preparación y la aplicación de reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación, y las necesidades especiales del país en desarrollo en materia de desarrollo y de comercio, así como la etapa de adelanto tecnológico en que se encuentre, que puedan disminuir su capacidad de cumplir plenamente las obligaciones dimanantes del Acuerdo. En particular, el Comité tomará en cuenta los problemas especiales de los países menos adelantados."

"12.8 Durante las consultas, los países desarrollados tendrán presente las dificultades especiales de los países en desarrollo en la elaboración y aplicación de las normas y los reglamentos técnicos y de los métodos de asegurar la conformidad con las normas y los reglamentos técnicos. Deseando ayudar a los países en desarrollo en los esfuerzos que realicen en esta

/esfera, los

esfera, los países desarrollados tomarán en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo en materia de finanzas, comercio y desarrollo."

"12.9 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, tanto en el plano nacional como en el internacional."18/

En relación con otros aspectos de interés para los países en desarrollo y que puedan redundar en su beneficio cabe citar la oportunidad de tener una cierta participación en el proceso de elaboración de las normas aplicadas por los países desarrollados y obtener una mejor información; la reducción de sus obligaciones en relación con proyectos de acuerdos anteriores y, la posibilidad de constituir un mecanismo que aumentaría los esfuerzos de armonización y cooperación subregional de gran interés para los procesos de integración. No obstante, en relación con esos beneficios eventuales cabe preguntarse si su desarrollo tecnológico y sus recursos materiales les confieren la necesaria capacidad para aprovechar plenamente los mismos y, debe tenerse presente que el acuerdo en sí mismo no elimina ninguno de los obstáculos y en particular los que se incluyen en la lista de solicitudes presentadas por los países en desarrollo. Esa eliminación habrá de lograrse recurriendo al mecanismo previsto para el cumplimiento de las obligaciones.

h) Acuerdo sobre la aplicación del artículo VII del GATT (valoración en aduana) 19/

Si bien el artículo VII del Acuerdo General incorpora algunos principios generales en materia de valoración en aduana (aforos), éstos no constituyen un sistema detallado de valuación para las mercaderías importadas. Por otra parte, diversos países desarrollados no utilizan la Definición de Bruselas de Valoración en Aduana (principalmente los Estados Unidos) lo que les permite establecer un complejo "sistema" que

18/ Véase GATT, MTN/NTM/W/192/Rev.5, pp. 21 a 24.

19/ Véase el texto de este acuerdo en GATT, MTN/NTM/W/229/Rev.1. La variante apoyada por los países en desarrollo, figura en el documento MTN/NTM/W/222.

/en muchos

en muchos casos constituyen obstáculos efectivos al comercio, como el sistema de valoración basado en el precio de venta en los Estados Unidos (American Selling Price System (ASP)), los precios oficiales, precios mínimos, mecanismos de activación de precios, lista final, valor interno real, valor equitativo de mercado, etc. que, en definitiva, además de acrecentar la tasa nominal del arancel (por el mayor valor del aforo), impiden conocer anticipadamente ese arancel. Por ese motivo fue un tema importante para las negociaciones de la Ronda de Tokio y, en un comienzo las conversaciones se basaron en el proyecto de código o acuerdo elaborado en el Comité de Comercio de Productos Industriales y en la Definición de Bruselas de suerte que resultó un texto final básicamente preparado por la CEE. Como este texto, mereció una serie de reparos por parte de los países en desarrollo, se presentó otro texto con una serie de enmiendas respecto del primero. En verdad, en el acta del Comité de Negociaciones Comerciales Multilaterales correspondiente a la última reunión celebrada en abril de 1979, se incluyeron ambos textos, abiertos para su firma, en el entendido que si los países en desarrollo firmaran el texto enmendado (MTN/NTM/W/222/Rev.1) han de ajustar sus métodos de aforos a lo estatuido en él.

Las normas básicas de valoración están contenidas en los artículos 1 al 7, según se indica a continuación: el artículo 1 establece el valor de transacción como el precio efectivamente pagado o por pagar con las salvedades fijadas para el comercio de las "partes vinculadas"; los artículos 2 y 3 establecen el valor de transacción de mercaderías "idénticas" o "similares", respectivamente; el artículo 5 fija el método de valoración, basado en el precio de reventa de las mercaderías con deducción de determinados costos; el artículo 6 estatuye el método del valor reconstruido, basado en los costos de producción; y, finalmente, el artículo 7 autoriza como método recurso último, utilizar "criterios razonables" congruentes con el artículo VII del Acuerdo General y no permite la valoración según el ASP, la lista final y el valor interno actual.20/

20/ Los Estados Unidos han comenzado a sustituir estos sistemas de valoración, pero en forma tal que el arancel real que resulte sea similar al anteriormente vigente.

/Los países

Los países desarrollados, que en un comienzo se mostraron renuentes a considerar el tratamiento especial y diferenciado en este acuerdo, finalmente aceptaron considerar la posibilidad de aplicarlo en un intento por lograr la adhesión de los países en desarrollo. La Parte III del acuerdo recoge las disposiciones establecidas respecto de este tratamiento, las cuales fueron consideradas insuficientes por los países en desarrollo para satisfacer sus necesidades de comercio, finanzas y desarrollo. Igualmente, dichos países plantearon las siguientes peticiones respecto de tres aspectos importantes: que se les eximiera de la aplicación del valor reconstruido por su complejidad y por sus probables efectos deprimentes sobre sus exportaciones, ii) que se ampliara el plazo para la aplicación del acuerdo y, finalmente, iii) que los países desarrollados se comprometieran a otorgar asistencia técnica. Sin embargo, sus planteamientos rebasaron estos tres temas, ya que también se opusieron a las disposiciones relativas al comercio vinculado, por cuanto las casas matrices están radicadas en los países desarrollados - exportadores de bienes y tecnología - y en ellos sólo funcionan las filiales (muchas veces en forma encubierta).

El hecho de adherir al código supone una serie de obligaciones para todos los signatarios. Armonizar sus leyes, disposiciones y reglamentos existentes a lo estatuido en el acuerdo, incluidas las normas de aforo; la obligación de notificar toda resolución que recaiga sobre el recurso interpuesto ante autoridad judicial, la publicación de todos los textos vinculados a la materia según lo establece el artículo X del GATT y, finalmente, la posibilidad de retirar mercaderías previo pago de un depósito mientras se fija el valor definitivo.

No es fácil por ahora establecer la naturaleza exacta y la magnitud de los beneficios que podrían derivarse del acuerdo. En realidad la obligación de aplicar los valores de transacción y la precedencia de los métodos incluidos en los artículos 2 a 7, así como la eliminación de ciertos sistemas de aforo en uso en los países en desarrollo, la necesidad de asistencia técnica y de acrecentar en alguna medida la carga que impone la administración de los aforos, permiten efectuar algunas especulaciones, las que serán diferentes según el país de que se trate.

/2. Medidas

2. Medidas de urgencia, artículo XIX del GATT (Salvaguardias)

Uno de los grupos creados dentro del Comité de Negociaciones Comerciales tuvo por finalidad estudiar las "Salvaguardias" (septiembre de 1973). Ya desde 1972, durante los trabajos del Comité Preparatorio de las negociaciones se planteó la conveniencia de tratar a las salvaguardias como un tema esencial en las mismas. Sin embargo, prácticamente desde un comienzo quedaron planteadas posiciones contradictorias entre los países desarrollados, principalmente en torno al criterio del perjuicio grave, desorganización del mercado y a la administración de su aplicación y justificación. Por un lado, y según una de las posiciones, estas medidas debían basarse en la no discriminación en tanto que según otra, debía introducirse cierta flexibilidad de modo que pudiera efectuarse una aplicación "selectiva" y que no se compensara al país que aplicara la salvaguardia (CEE). Por su parte, los países en desarrollo (con diferencias y dificultades) tuvieron una posición concordante con la necesidad de cautelar sus intereses, dado el recrudecimiento proteccionista en los países desarrollados principalmente a partir de 1975. En 1978 (junio) los países en desarrollo fijaron su posición respecto de este punto.21/

Lo cierto es que, al cierre oficial de las negociaciones (abril de 1979) no se había alcanzado acuerdo alguno en materia de salvaguardias. Cabe anotar sin embargo, que la Comunidad declaró que si no se aceptaba su criterio de "selectividad" (discriminatorio) seguiría aplicando las disposiciones del artículo XIX que, a su juicio, admite su aplicación.

3. Sectores seleccionados

En el párrafo 3 c) de la Declaración Ministerial de Tokio se incluye la posibilidad de utilizar como técnica complementaria la reducción o eliminación coordinadas de todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados. El Canadá fue el propulsor de esta técnica complementaria de negociación, que hubiera revestido interés para los países en desarrollo si dichos sectores hubieran correspondido a aquellas líneas de producción que utilizan materias primas básicas, ya que prevé la eliminación o

21/ Publicada en el documento del GATT, MTN/INF/17/Add.1.

/atenuación coordinada

atenuación coordinada tanto de barreras arancelarias como no arancelarias. Pero, la negociación con esta técnica sólo perfeccionó un solo acuerdo, referido al comercio de aeronaves civiles, que en verdad sólo puede interesar en el corto plazo a un país latinoamericano (o a lo sumo a dos). De cualquier forma por ser el primer acuerdo de este tipo que se negocia en el ámbito del GATT y que puede en el futuro servir de modelo a otros acuerdos sobre sectores de interés más generalizado conviene hacer algunas breves observaciones.

En primer lugar cabe mencionar que los países que negociaron este acuerdo son Estados Unidos, Japón, Suecia, la CEE y Canadá son desarrollados y que en ellos el comercio de aeronaves civiles y sus partes, y piezas reviste una importancia considerable. Segundo, cabe indicar que los elementos esenciales que incluye se refieren a medidas de tipo arancelario y a medidas no arancelarias. Respecto del primer tipo de medidas los países signatarios han convenido en suprimir, a partir del 1° de enero de 1980, todos los aranceles y gravámenes análogos que afecten al comercio de aeronaves civiles. Respecto de las medidas no arancelarias se aplicarán a este comercio las disposiciones de los acuerdos sobre obstáculos técnicos al comercio y sobre las subvenciones y derechos compensatorios. Por lo demás, se permite a los compradores de estas aeronaves la libre elección de proveedores sin presiones "irrazonables" e, inversamente, éstas evitarán otorgar incentivos que favorezcan su exportación. Por su parte, el acuerdo no permite asimismo la aplicación de restricciones cuantitativas, tanto a su importación como a su exportación.

4. Sector agropecuario

En el párrafo 3 c) de la Declaración de Tokio se establece lo siguiente: "Incluir por lo que se refiere al sector agropecuario, un enfoque de negociación que, al mismo tiempo que esté en consonancia con los objetivos generales de las negociaciones, tenga en cuenta las características especiales y los problemas de este sector".22/

22/ Al Grupo Agricultura se transfirieron todos aquellos asuntos y materias que quedaron pendientes en el Grupo de Productos Tropicales después de que este puso fin a su breve período de deliberaciones al 31 de diciembre de 1976 o que no habían merecido la debida atención durante las negociaciones de dicho Grupo.

/Desde un

Desde un comienzo se pudo apreciar que este fue el grupo en el cual se observó más incompatibilidad en cuanto a intereses y problemas, observándose que en él se plantearon tres posiciones divergentes. Una, la de los Estados Unidos - apoyada por otros países de base agrícola como Canadá, Australia y Nueva Zelandia - propugnaba una liberalización del comercio que pudiera favorecer a sus exportadores pero no aclaraba que procedimientos se seguirían respecto de los incentivos otorgados a su producción y los obstáculos que opone a la importación de estos productos. La segunda correspondió a la Comunidad Económica Europea que, negociando con un mandato preciso limitativo, evitó trastocar su tan conocida política agrícola común, de modo que se consolidaba - aunque se habló de estabilizar - el comercio de productos agrícolas en vez de liberalizarlo. Finalmente, la tercera posición fue la sostenida por los países en desarrollo - que cuentan con una base agrícola amplia, eficaz y competitiva - y consistió en buscar mejores condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados, principalmente en la Comunidad y en los Estados Unidos. Cabe señalar que esas condiciones se caracterizan por las trabas de toda naturaleza que van desde la prohibición de importar contingentes, la fijación de la aplicación de reglamentos sanitarios, hasta otras más refinadas como los derechos y componentes variables. Además de las barreras arancelarias cuyo escalonamiento hace que la tasa efectiva de protección alcance niveles superiores a 100% llegando en un caso (mantequilla en la Comunidad) a superar el 1 200%.

Los resultados que parecen haberse logrado en las negociaciones desarrolladas en este grupo, además de las rebajas arancelarias ya analizadas en la primera parte de este trabajo, son las siguientes: i) compromisos reducidos y muy condicionados sobre las medidas arancelarias ya mencionadas, de muy poco valor práctico y normativo, ii) un acuerdo internacional relativo a la carne de bovino y otro para los productos lácteos (con la creación de sendos Consejos Internacionales); iii) traslado al Consejo Internacional del Trigo y a la UNCTAD de los aspectos sobre los cuales no se llegó a acuerdo en el Subgrupo "Cereales"; iv) mandato o recomendación a los miembros del Acuerdo General para la elaboración de un texto que establezca un "Marco Agrícola Multilateral" sobre el que no se llegó a un consenso en la negociación, e incluso se llegó a pensar que podría duplicar las actividades de la FAO o entrar en conflicto con ellas.

/a) Carne

a) Carne de bovino 23/

El acuerdo alcanzado en los trabajos de este subgrupo consta de tres partes. La primera estatuye los objetivos generales, la información que se debe suministrar al Consejo y los productos incluidos en las deliberaciones. La segunda parte incluye todas las disposiciones administrativas, en tanto que la tercera comprende las llamadas disposiciones finales. Este acuerdo tiene un carácter esencialmente consultivo y excluye las disposiciones de tipo comercial, así como las referentes a medidas sanitarias, subvenciones y salvaguardias.24/ El examen de este acuerdo permite concluir que no responde a las expectativas de los países en desarrollo. El mayor logro ha sido la creación del Consejo Internacional que, como se dijo, es esencialmente consultivo, aunque se prevén para el futuro perspectivas de realizar algunas negociaciones en su seno. Las medidas que más afectan la expansión del comercio de carne bovina (partidas 01.02, 02.01, 02.06 y 16.02 de la NCCA), la estabilización de sus ingresos y de los precios "reales", son los reglamentos y prohibiciones sanitarias que seguirán regulando el acceso a los mercados de los países desarrollados, y respecto de los cuales la negociación será de carácter bilateral mas bien que multilateral. Si a ello se agrega que nada se alcanzó en materia de salvaguardias y subvenciones, se verá la exactitud de lo afirmado. A largo plazo, quedaría por ver la eficacia del fortalecimiento previsto en materia de información, cooperación y consulta.

b) Productos lácteos 25/

Gran variedad de propuestas se formularon en este subgrupo que pueden ser clasificadas en tres grandes categorías y que estuvieron relacionadas con los intereses de los países desarrollados (defensa de su mercado interno), los intereses de los países en desarrollo exportadores y, finalmente, los intereses de los países en desarrollo importadores. Puede asegurarse que en el acuerdo internacional no fueron incluidas las propuestas

---

23/ La versión definitiva figura en el documento MTN/ME/8 del GATT.

24/ Ya la Comunidad había declarado no negociables los instrumentos de su política común, así como los derechos y componentes variables.

25/ El texto del acuerdo figura en el documento del GATT, MTN/DP/8.

/formuladas por

formuladas por los países en desarrollo, de modo que la única razón por la cual los países en desarrollo podrían adherir a él, sería la posibilidad de recurrir al Consejo Internacional de Productos Básicos en aquellas situaciones en que se vieran seriamente amenazados sus intereses económico-comerciales, si es que se interpreta con suficiente flexibilidad la disposición que se refiere a ello.

El acuerdo internacional tiene para los países exportadores la ventaja de aglutinar a los productores de productos lácteos asegurándoles precios y beneficios mínimos, pero como contrapartida no contiene disposiciones que defiendan los intereses de los países en desarrollo importadores (precios máximos). Los productos incluidos en el acuerdo corresponden a las partidas 04.01, 04.02, 04.03, 04.04 y ex35.1 de la NCCA, las cuales son de suficiente importancia para ambas partes citadas. Por otro lado, una gran desventaja para los países en desarrollo exportadores es la no inclusión de disposiciones adecuadas y con valor normativo sobre subvenciones (y trato diferenciado), salvaguardias, normas y, en particular, sobre reglamentos sanitarios. Es decir, de aquellas disposiciones que pueden caracterizar el grado de apertura de los mercados de los países desarrollados para las exportaciones de los países en desarrollo productores agrícolas.

5. Marco jurídico (párrafo 9 de la Declaración de Tokio) 26/

Los resultados alcanzados en las negociaciones realizadas en el seno de este grupo pueden calificarse, sin lugar a dudas, de decepcionantes en particular si se los compara con las expectativas y propuestas de los países en desarrollo, expresadas principalmente en la presentación efectuada al respecto por el Brasil.27/

El artículo 121 de la ley de comercio de los Estados Unidos de 1974 encomienda al Presidente que promueva modificaciones del GATT en sectores específicos; por su parte, los países en desarrollo presionaron para la creación de este grupo de trabajo, tendiente a una amplia modificación del

26/ Los resultados figuran en el documento del GATT, MTN/FR/W/Rev.2.

27/ GATT, MTN/FR/W/1.

/Acuerdo General

Acuerdo General y sin embargo los demás países desarrollados, principalmente el Japón y la Comunidad, recibieron esas iniciativas con muy poco entusiasmo.

Lo curioso del caso es que actualmente unos 90 países integran las partes contratantes, es decir, son miembros del GATT y de esos sólo unos 17 son desarrollados y los restantes componen el grupo de los países en desarrollo. No obstante, el Acuerdo General 28/ - que emana en parte de la Carta de La Habana - responde en su espíritu y redacción a los intereses de los países desarrollados. Como por otra parte, 85% del comercio mundial está reglamentado por el Acuerdo, existe la paradógica situación de que la gran mayoría de los miembros estén obligados a cumplir disposiciones que los perjudican y sólo favorecen los intereses de partes contratantes más desarrolladas.

La aspiración de los países en desarrollo en esta materia (claramente expuesta en la presentación de Brasil) era simplemente igualar las posiciones negociadoras de los dos grupos de países, de modo que se tuvieran en cuenta las distintas situaciones en materia de desarrollo, nivel de ingreso y comercio, que establecen una tremenda diferencia en el poder de negociación de uno y otro grupo.

A continuación se sintetizan los resultados alcanzados en los principales puntos de interés para América Latina.

a) Reciprocidad y trato diferenciado

Las aspiraciones de los países en desarrollo se centralizaron en lo siguiente: i) una base jurídica permanente para los sistemas generales de preferencias regidos actualmente por una exención de algunas de las obligaciones otorgadas por las partes contratantes en virtud del artículo XXV, párrafo 5, del GATT; establecimiento de una base igual para los SGP entre países en desarrollo, ii) establecimiento de una base igual para las consolidaciones preferenciales a favor de los países en desarrollo y iii) igualación de la base para el trato diferenciado de modo que se eliminara la "debilidad" implícita en el párrafo 8 del artículo XXXVI (Parte IV) según la nota interpretativa correspondiente.

28/ Según su prefacio este Acuerdo se aplica todavía con "carácter provisional".

/Lo que

Lo que realmente se logró fue que la concesión del trato diferenciado se limitara a los sistemas generales de preferencias, a las medidas no arancelarias que hubieran sido multilateralmente negociadas en el GATT, a los acuerdos regionales concluidos entre países en desarrollo sobre preferencias arancelarias y al trato especial a los países de menor desarrollo relativo en todo aquello que se otorgue a los países en desarrollo en general. En relación con la no reciprocidad se reafirma la nota interpretativa del artículo XXXVI mencionada, que en su parte final establece que no se pedirán compensaciones "incompatibles con su grado de desarrollo, comercio y finanzas". Sin embargo, es preciso destacar que la redacción del párrafo 7 del texto definitivo, que contiene el principio rechazado por los países en desarrollo de la "graduación", aparece francamente debilitado en relación con la propuesta de los países desarrollados. Esto, unido a la contrapartida de una dilución de la "cláusula facultativa" parece confirmar el triunfo relativo - en este aspecto - de la posición de los países en desarrollo. En los demás aspectos todo parece indicar que si bien los resultados favorecen a los países en desarrollo, tienen un carácter simplemente declarativo, en particular en lo que toca a la base jurídica amplia que se buscaba para la negociación del trato diferenciado.

b) Restricciones (salvaguardias) por razones de balance de pagos (artículo XII)

Los objetivos que los países en desarrollo buscaron o persiguieron en la negociación de este punto fueron, por orden de importancia, primero, que los países desarrollados eximieran de aplicar a los en desarrollo las medidas restrictivas que suelen adoptar en defensa de sus balance de pagos pues, como algunos de los propios países desarrollados observaron, estas medidas restrictivas a la vez que tenían efectos desfavorables para el comercio mundial, constituían simples paliativos a los desequilibrios de las balanzas de pagos y no modificaban la esencia misma de ellos, pues atacaban sólo a los efectos pero no a las causas más profundas de dichos desequilibrios. El segundo objetivo fue lograr el reconocimiento por parte de los países desarrollados de que los desequilibrios de balance de pagos de los países en desarrollo eran atribuibles muchas veces a los obstáculos que oponían (proteccionismo) a sus exportaciones esos países desarrollados.

/En relación

En relación con el primer punto, los países en desarrollo sólo lograron que al adoptar las medidas restrictivas los países desarrollados "tuvieran en cuenta los intereses de los primeros" y se pudiera eximir de tales medidas a ciertos productos de interés. Esta declaración es mucho más débil que la que ya figura en el artículo XXXVII de la Parte IV del GATT.

En lo que se refiere al segundo objetivo no se define ninguna solución y sólo se menciona que el Comité hará recomendaciones al Consejo.

Sin embargo, alguna utilidad tendrá para los países en desarrollo la mayor precisión que rigen las consultas que se hagan y el reconocimiento - no normativo - del carácter especial de sus dificultades de balance de pagos.

c) Restricciones (salvaguardias) por razones de desarrollo (artículo XVII del GATT)

En esta materia los países en desarrollo persiguieron, entre otros, dos objetivos básicos. Uno fue alcanzar el reconocimiento de que los países en desarrollo necesitaban modificar en algunos casos sus listas de concesiones, a fin de que éstas respondieran a las necesidades cambiantes de su desarrollo a medida que éste avanzaba y modificando su estructura productiva y ocupacional. El problema radicaba en que las disposiciones del GATT eran similares para los países desarrollados y en desarrollo, por cuanto las mencionadas concesiones surgían de negociaciones anteriores donde a cada concesión correspondía una compensación equivalente. Dadas las diferentes características económico-sociales de ambos grupos de países - atribuibles a la gran diferencia en cuanto a sus niveles de desarrollo y a la variedad productiva - las compensaciones que tendrían que otorgar los desarrollados a cambio de la modificación de las listas no guardaban relación, desde el punto de vista del sacrificio marginal, con las que debían otorgar los países en desarrollo al modificar sus listas de concesiones. Por consiguiente, el reconocimiento antes mencionado era necesario para hacer más flexibles las normas y procedimientos de las secciones A y C del artículo XVIII, de modo que se tuviera en cuenta la verdadera realidad de estos países.

El segundo objetivo consistía en la búsqueda de la ampliación del alcance de dicho artículo que sólo consideraba como instrumento de

/desarrollo la

desarrollo la sustitución de importaciones. La propuesta del Brasil en tal sentido fue ampliar ese alcance de modo que abarcara el reajuste estructural de las economías, el desarrollo tanto de la agricultura como de la manufactura, la adaptación a los cambios de composición del comercio y la promoción de exportaciones como medio eficiente para lograr más altos y diversificados niveles de desarrollo.

Entre los logros alcanzados por los países en desarrollo cabe mencionar una mayor flexibilidad en los procedimientos aplicables cuando se adopten programas y medidas de desarrollo que la que permiten las partes A y C del referido artículo y la aceptación formal de que las medidas previstas en el Acuerdo General se podrán aplicar por razones que van más allá de lo estatuido en el artículo XVIII para "la creación de una determinada rama de la producción". Si bien ambos logros están matizados por algunos elementos limitantes, aparentemente algo se ha avanzado a este respecto.

d) Notificación y consulta, vigilancia y solución de diferencias

Los resultados logrados hasta el momento de redactarse este trabajo figuran en un proyecto de entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia que se define como un perfeccionamiento del mecanismo del Acuerdo General para la consideración de las diferencias, basado en los artículos XXII y XXIII.

En relación con la notificación y consultas figura un compromiso general en las secciones respectivas de notificar "las medidas comerciales que afecten a la aplicación del Acuerdo General; en lo posible con anterioridad a la aplicación de la medida y, en cuanto a las consultas, sólo se reafirma la determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos.

Referente a la solución de diferencias se detallan más claramente las disposiciones sobre creación y funcionamiento de los grupos especiales destinados a solucionar las diferencias que tendrán la facultad de recabar información y asesoramiento técnico. Se da, igualmente, oportunidad a la parte interesada de estudiar la reclamación y darle respuesta. En este aspecto se contemplan en parte las necesidades y características de los países en desarrollo.

/En lo

En lo que atañe a la vigilancia se acuerda el examen regular del sistema de comercio en lo que se refiere a los acontecimientos que afecten derechos y obligaciones emanados del Acuerdo General, a las cuestiones relacionadas con los intereses de los países miembros en desarrollo y a las medidas sometidas a consulta, conciliación o solución de diferencias.

Finalmente, en lo que toca a la Asistencia Técnica se establece que los países en desarrollo podrán recurrir al GATT.

Muchas de las proposiciones de los países en desarrollo han sido incluidas en el Entendimiento, aunque las más importantes adolecen de vaguedades respecto de su aplicación práctica y especialmente en cuanto a la "asistencia" de la Secretaría del GATT que, por definición, deberá ser imparcial.

e) Restricciones y gravámenes a la exportación

Este tema de exclusivo interés para los países desarrollados (no para todos) tendió a precisar más las actuales disposiciones del Acuerdo General sobre la restricción de las exportaciones. En realidad se trata de un aspecto que preocupa desde hace mucho, que se ha puesto de actualidad por el reciente problema energético, y que se refiere al acceso ilimitado y favorable de los países desarrollados a los recursos naturales - en general no renovables - de los países en desarrollo. De ahí la fuerte oposición de éstos a que se incluyera este punto en el Entendimiento que, por lo demás, no figuraba en la Declaración Ministerial de Tokio. Lo acordado, por lo tanto, no parece tener mayor importancia. Sin embargo, la falta de incorporación normativa del tema por los países desarrollados parece haber afectado las propuestas de los países en desarrollo en relación con otros aspectos del tema "Marco jurídico".