



Iniciativas Bilaterales y Regionales de Libre Comercio:  
*Cuestiones Políticas y Sectoriales*



Iniciativas Bilaterales y Regionales de Libre Comercio\*:  
Cuestiones Políticas y Sectoriales

---

\* Las definiciones de estos términos se encuentran en la sección V de este documento.



SERIE **DOCUMENTOS DE TRABAJO**

# Iniciativas Bilaterales y Regionales de Libre Comercio: Cuestiones Políticas y Sectoriales

Por Mariarosaria Iorio  
IGTN - Oficina de Ginebra

Rio de Janeiro  
Octubre 2007



Reconocimientos por la publicación *Iniciativas Bilaterales y Regionales de Libre Comercio: Cuestiones Políticas y Sectoriales*.

Master en Ciencias Políticas  
Coordinadora de la Oficina de Ginebra de IGTN  
15, Rue des Savoises  
1.205 Ginebra - SUIZA  
maria.rosaria@igttn.org

Secretaría IGTN  
EQUÏT Instituto - Género, Economía y Ciudadanía Global  
Rua da Lapa n. 180, 908 e 909 - Lapa  
CEP: 20.021-180 Rio de Janeiro / RJ BRASIL  
www.igttn.org | www.equit.org.br

---

IORIO, Mariarosaria.

Bilateral and Regional Free Trade Initiatives: Political and Sectoral Issues / Mariarosaria Iorio.  
Rio de Janeiro: Instituto Equit/outubro de 2007. 52 páginas.

ISBN 978-85-60794-07-28

1. Comércio. 2. Desenvolvimento. 3. Acordos bilaterais. I. Iorio, Mariarosaria. II. Instituto Equit. III. Título.

---

Traducción: Ana Franca Migliori

Proyecto gráfico y diagramación:



letraeimagem@letraeimagem.com.br

IGTN agradece a la Fundación Ford y a Hivos por su apoyo para la realización de esta publicación.



# Indice de contenidos

I. Introducción, 9

II. Objetivos, 11

III. Metodología, 12

IV. Estructura, 13

V. Definiciones, 14

VI. Cuestiones políticas, 15

VII. Cuestiones sectoriales, 17

VIII. Los lineamientos políticos y comerciales de la UE y de los EUA, 18

(a) Los lineamientos políticos y comerciales de la UE, 18

(b) Los lineamientos políticos y comerciales de los EUA, 19

IX. Cuáles son las consecuencias desde la perspectiva de género?, 21

X. Conclusiones, 24

Referencias, 26

ANEXO 1: Listado de iniciativas de Libre Comercio de la UE, 28

ANEXO 2: Listado de iniciativas de libre comercio de los EUA, 33

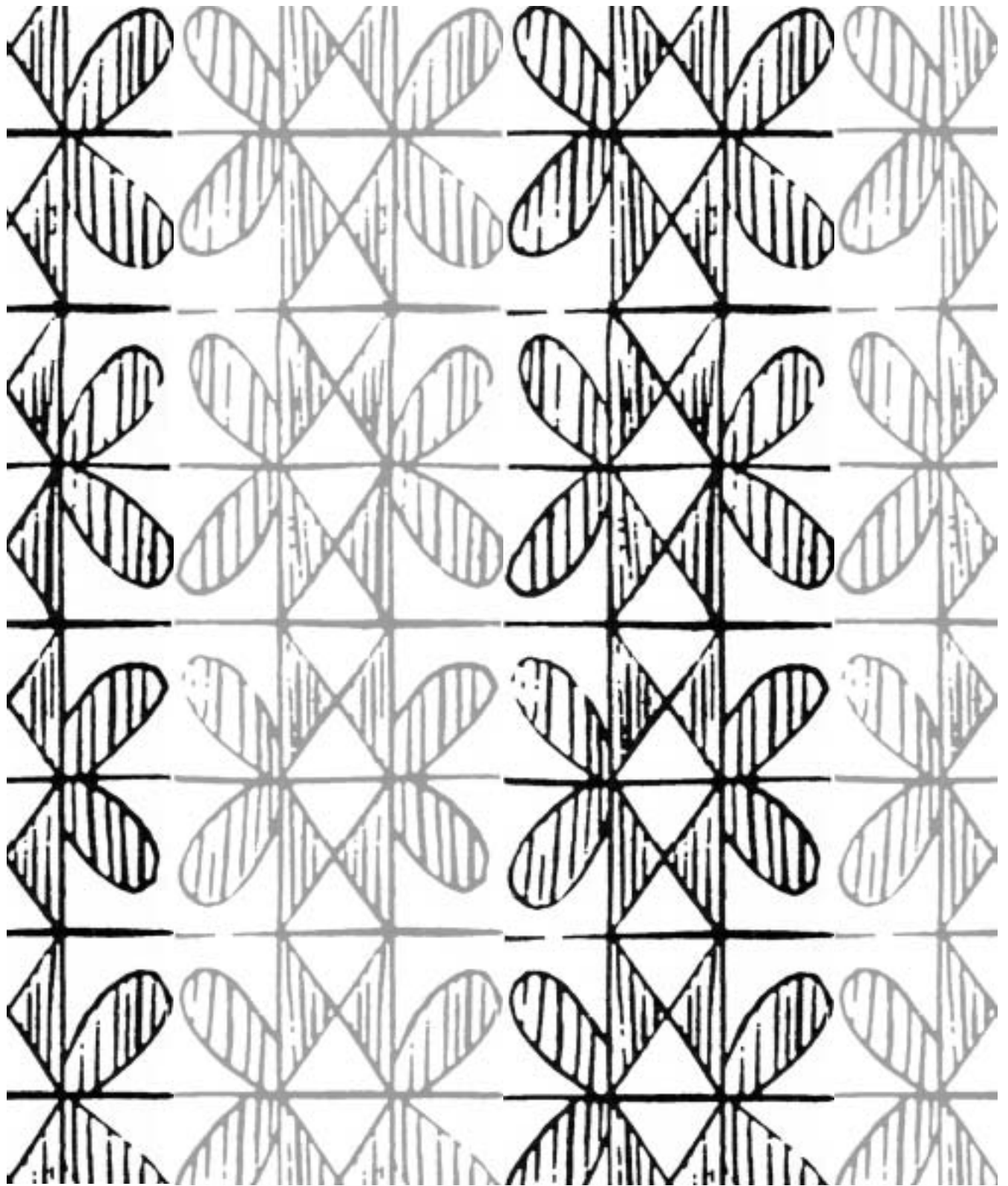
ANEXO 3: Un breve repaso de las normas y procedimientos del GATT y de la OMC sobre los ACRs, 44



## Lista de abreviaturas

ACP	Países de África, del Caribe y del Pacífico
ACRs	Acuerdos Comerciales Regionales
ADD	Agenda el Desarrollo de Doha
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (sigla en inglés)
CE	Comunidad Europea
DPIs	Derechos de Propiedad Intelectual
DSB	Órgano de Solución de Diferencias (sigla en inglés)
EPAs	Acuerdos de Asociación Económica (sigla en inglés)
EUA	Estados Unidos de América
GATS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (sigla en inglés)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (sigla en inglés)
MEDs	Países Mediterraneos (sigla en inglés)
MEFTA	Tratado de Libre Comercio del Medio Oriente (sigla en inglés)
MERCOSUR	Mercado Común del Sur

NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (sigla en inglés)
NMF	Nación más Favorecida (sigla en inglés)
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONGs	Organizaciones No Gubernamentales
PMDs	Países Menos Desarrollados
SACU	Unión Aduanera de África del Sur (sigla en inglés)
SMC	Sistema Multilateral de Comercio
TLCs	Tratados de Libre Comercio
TRIPs	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (sigla en inglés)
TRQ	Cuota Arancelaria (sigla en inglés)
UE	Unión Europea





# I. Introducción

El creciente número de acuerdos de libre comercio entre países desarrollados y países en desarrollo ha suscitado preocupaciones políticas y económicas, incrementando las incongruencias en el derecho comercial internacional. Las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) y los movimientos sociales han criticado enérgicamente tanto estos procesos como también el actual desequilibrio en las normas comerciales resultante de las relaciones de poder desiguales entre los países desarrollados, países en desarrollo y los Países Menos Desarrollados (PMDs).

La aceleración de las iniciativas bilaterales y regionales acentúa aún más las actuales asimetrías en materia de influencia política y económica que los diferentes grupos de países ejercen en la economía mundial, agravando así los actuales desequilibrios nacionales e internacionales.

En realidad, estos procesos son desequilibrados por naturaleza ya que las partes involucradas no tienen la misma influencia política y económica en la economía mundial. La suspensión de las negociaciones comerciales de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en julio de 2006 aceleró esta tendencia, la cual no se ha revertido luego de la reanudación de las conversaciones multilaterales en enero de 2007.

Aunque el discurso oficial sostiene que los acuerdos de libre comercio regionales son *escalones* en el camino hacia los objetivos perseguidos por la Ronda del Desarrollo de Doha, en realidad estas iniciativas crean mayores limitaciones en cuanto a la capacidad de los países en desarrollo de ejercer su soberanía y formular sus políticas para promover estrategias sociales y sensibles al género.

Además, estas negociaciones afectan directa e indirectamente a las negociaciones en curso el contexto de la Agenda del Desarrollo de Doha (ADD)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Las actuales negociaciones y normas sobre comercio multilateral de la OMC han sido ampliamente criticadas por los movimientos sociales y las ONGs, en particular con respecto a sus implicancias en las políticas de desarrollo y en las relaciones de género. Este documento no tiene la intención de centrarse en el sistema multilateral de comercio sino más bien de destacar la inconsistencia y las estrategias utilizadas por los principales actores para inculcar sus intereses en el ámbito multilateral a través de los ACRs y TLCs.



Se plantean por lo menos dos preguntas:

La *primera pregunta* se refiere la presión de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs) y los Tratados de Libre Comercio (TLCs) para impulsar la idea del comercio como *El Medio para el Desarrollo*, vinculando generalmente el comercio con cuestiones políticas y financieras<sup>2</sup>. Esta tendencia hacia una más amplia y rápida liberalización puede generar, para los países en desarrollo y los PMDs, un mayor debilitamiento de su capacidad de regular y definir las estrategias de desarrollo. Esto es una interferencia política, a través de los acuerdos económicos.

La *segunda pregunta* se refiere a los efectos reales de los ACRs sobre la influencia de los PMDs en las negociaciones multilaterales. Uno podría preguntarse si los países desarrollados ahora persiguen sus intereses mediante los ACRs y TLCs porque que las agrupaciones y coaliciones de los países en desarrollo están intentando reequilibrar las actuales normas, la dinámica de poder y los acuerdos en materia multilateral.

Esta evolución en el Sistema Multilateral de Comercio (SMC) puede ser la razón por la cual los socios más fuertes de la economía mundial prefieren los acuerdos por fuera de este contexto. De hecho, esta podría ser otra estrategia para dividir a las coaliciones de los países en desarrollo, generando acuerdos diferentes que puedan luego ser trasladados al contexto multilateral con mayores *condiciones adjuntas*.

En cuanto al fondo de la cuestión, los puntos de especial interés para los países en desarrollo y PMDs, como los subsidios a la agricultura, sólo pueden ser tratados multilateralmente ya que su impacto se extiende a todo el mundo, afectando los precios a nivel mundial que a su vez deterioran los ingresos de los pequeños productores agrícolas, la mayoría de los cuales son mujeres. El mismo argumento resulta aplicable en la esfera de los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPs, del término en inglés). Sin embargo, el SMC debe todavía proporcionar oportunidades comerciales reales para los países en desarrollo y materializar sus promesas sobre el desarrollo.

Los países desarrollados Miembros de la OMC siguen participando en acuerdos regionales que a menudo no son informados a la OMC hasta que concluyen. En muchas ocasiones, el contenido de estos acuerdos es desconocido por los terceros que pueden verse afectados por medidas de distorsión del comercio y de desviación del comercio. Esto no fomenta la transparencia en el sistema de comercio mundial<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> IGTN ha publicado dos documentos relacionados con estas cuestiones, disponibles en: [www.igtan.org](http://www.igtan.org).

<sup>3</sup> Otro enfoque consistiría en trabajar para hacer frente a una serie de desequilibrios estructurales que alimentan las reglas y regulaciones del comercio internacional. Estos son: En primer lugar, la división internacional del trabajo; en segundo lugar, la era post-moderna de la industrialización en los países desarrollados, que tiene como un *pendiente* la des-industrialización de los países en desarrollo y de los PMDs; en tercer lugar, la relación de intercambio desigual que todavía se mantiene fija independientemente de las consideraciones productivas y relativas a los medios de vida. Estas cuestiones no son abordadas por los actuales acuerdos comerciales, los cuales tienden más bien a fomentar tanto las desigualdades existentes, como los sistemas de producción desequilibrados y las relaciones laborales en los países industrializados, en desarrollo y PMDs. Este documento no abordará estas cuestiones.



## II. Objetivos

Los principales objetivos del presente estudio son los siguientes:

- (i) Destacar las cuestiones sistémicas y legales planteadas por la tendencia hacia el regionalismo, tanto desde el punto de vista de la coherencia como desde la perspectiva del desarrollo y de género;
- (ii) Señalar los riesgos tanto sistémicos como normativos desde una perspectiva de género. Resulta importante destacar las cuestiones críticas tanto sistémicas como legales, ejemplificando los lineamientos políticos en los que se basa el *discurso económico oficial sobre el desarrollo y la integración de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio como medio para el desarrollo*;
- (iii) Exponer los principales lineamientos políticos sobre las iniciativas de libre comercio de la Comunidad Europea (CE<sup>4</sup>) y de los Estados Unidos de América (EUA).



---

<sup>4</sup> Por razones jurídicas, en la OMC, la Unión Europea es conocida oficialmente como la Comunidad Europea. La UE es Miembro por derecho propio de la OMC como lo son cada uno de sus 27 Estados Miembros, lo que hace un total de 28 Miembros de la OMC. Si bien los Estados Miembro coordinan su posición en Bruselas y Ginebra, la Comisión Europea representa a la UE y sus Miembros en casi todas las reuniones de la OMC y en casi todos los asuntos de la OMC. Por esta razón, en la mayoría de las cuestiones, el material de la OMC se refiere a la "UE" o a la "CE", término legalmente oficial. Sin embargo, a veces se hacen referencias específicas a los Estados Miembro, en particular cuando sus leyes son diferentes. Este es el caso de algunas controversias en las cuales se cita una ley o medida de un Miembro de la UE, o en notificaciones de leyes de los países Miembros de la UE, como en materia de propiedad intelectual (TRIPs). Los Miembros de la UE hacen uso de la palabra en las reuniones de Comité o en documentos, en particular en el Comité de Presupuesto, Finanzas y Administración. Esta situación crea una controversia de tipo legal e institucional en relación con el control democrático de las decisiones adoptadas por la Comisión Europea en el ámbito de la política comercial. En ocasiones, se identifican las nacionalidades individuales, por ejemplo, las nacionalidades de los presidentes de los comités de la OMC. Disponible en: [www.wto.org/Inglés/thewto\\_e/countries\\_e/european\\_communities\\_e.htm](http://www.wto.org/Inglés/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm).



### III. Metodología

El presente análisis se centrará en los acuerdos interregionales promovidos por las dos principales potencias económicas de la economía mundial: la UE y los EUA.

Esta elección se justifica en la observación empírica de las dinámicas y los discursos oficiales sobre las razones y los objetivos de la integración interregional en el contexto del sistema multilateral de comercio, y también en la necesidad de cuestionar tales razones oficiales para promover los acuerdos comerciales interregionales Norte-Sur.

En nuestra opinión, esta tendencia responde a un nuevo intento de ampliar la influencia geopolítica en las diferentes regiones. No aborda *cuestiones de desarrollo* en el sistema multilateral de comercio, mientras que presiona aún más sobre la idea de *El Comercio como La Herramienta para el Desarrollo* mediante la apertura del mercado.

Esta opción metodológica está basada en el hecho de que los acuerdos interregionales y de libre comercio (las definiciones se encuentran en la sección V) son en su mayoría *OMC Plus*<sup>5</sup> y tienden a vincular la economía y el comercio a la cooperación política.

A pesar de algunos intentos para lograr la integración de las personas, particularmente en América Latina, las iniciativas de integración regional impulsan aún más el esquema económico neoliberal de la OMC en materia de liberalización como un medio para el desarrollo.

Este enfoque ha sido constantemente criticado por la sociedad civil y los movimientos sociales.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> They include commitments that go further than trade rules as existing in the international trade Agreements, while creating parallel Dispute Settlement Systems for exemple on Investment.

<sup>6</sup> Mayor información sobre estas críticas disponible en: [www.igtn.org](http://www.igtn.org)



## IV. Estructura

El presente estudio será estructurado en torno a las siguientes secciones:

- (i) Definiciones
- (ii) Cuestiones políticas
- (iii) Cuestiones sectoriales
- (iv) Lineamientos Políticos y Comerciales de la UE y los EUA
- (v) Cuáles son las consecuencias desde la perspectiva de género?
- (vi) Conclusiones

En los Anexos 1 y 2 se presenta una lista indicativa de los tipos de acuerdos y de los sectores abarcados por los acuerdos existentes o en negociación.



## V. Definiciones

Antes de entrar en el núcleo de nuestro análisis, resulta importante recordar las definiciones económicas<sup>7</sup> de los términos utilizados en este documento:

- (i) Un Acuerdo de Libre Comercio es definido como un acuerdo contractual entre dos o más países bajo el cual éstos se conceden mutuamente acceso preferencial al mercado, también para los productos sensibles;
- (ii) Una Unión Aduanera es definida como una asociación internacional organizada para eliminar las restricciones aduaneras sobre las mercancías entre sus países miembros, y para establecer una política tarifaria uniforme para con las naciones no miembros;
- (iii) El *interregionalismo puro*: vincula dos zonas de libre comercio o dos uniones aduaneras, por ejemplo UE-MERCOSUR;
- (iv) El *interregionalismo híbrido*: vincula una unión aduanera y un grupo que no es ni una zona de libre comercio ni una unión aduanera, por ejemplo los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs) entre la UE y los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP).

---

<sup>7</sup> Diccionario de Términos de Política Comercial, Walter Goode, Centro de Estudios Internacionales, Universidad de Adelaide, 1998.



## VI. Cuestiones Políticas

Por un lado, la proliferación de acuerdos interregionales y de libre comercio plantea preocupaciones con respecto a las contradicciones que se crean en el plano internacional. Por otra parte, las preocupaciones se centran en el debilitamiento de la influencia política de las partes más débiles, incluyendo a los países en desarrollo y los PMDs.

Resulta importante destacar las siguientes cuestiones al momento de analizar las implicancias de los asimétricos Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs):

- (i) La creación de marcos jurídicos dentro de los ACRs lleva hacia la *progresiva erosión del alcance de las negociaciones para resolver aspectos relacionados con el desarrollo de la Agenda de Doha para el Desarrollo*. Debilitan aún más los esfuerzos de los países en desarrollo y de los PMDs para reequilibrar los actuales desequilibrios de las normas comerciales internacionales;
- (ii) los ACRs generan diferentes enfoques del comercio y *una gran heterogeneidad e inconsistencia a nivel de política nacional*. Esto además pone en peligro el ejercicio de la soberanía de los países en desarrollo y de los PMDs en la elección de sus propias políticas económicas y sociales;
- (iii) El uso de *medidas de política de competencia o antimonopolio* en los ACRs intracomerciales, en casos en los que medidas *antidumping* resultarían aplicables a terceras partes, crea un sistema dual (de derechos *antidumping* para terceros y política de competencia entre las partes de los ACRs). Estas normas distorsionan el comercio cuando se aplican diferentes criterios y condiciones a la invocación de medidas y políticas *antidumping* y de competencia. Esto perjudica los esfuerzos de los países en desarrollo y de los PMDs para renegociar reglas sobre dumping más justas en virtud del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Las medidas *antidumping* son una cuestión controvertida en el contexto de la Agenda del Desarrollo de Doha y están siendo negociadas como parte del *compromiso único*;

- (iv) *Los instrumentos de protección de contingencia*<sup>8</sup>, *las barreras técnicas al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias* se incrementan como resultado de los ACRs, en particular en relación con su potencial impacto sobre el comercio con terceras partes. De hecho, como en muchos casos, las condiciones son presentadas con anterioridad a la firma de estos acuerdos, limitando así la capacidad de exportación de la parte más débil;
- (v) La *notificación* es también una cuestión política y sistémica. En qué momento debe ser notificado un ACRs para informar a las terceras partes de su contenido y consecuencias? Existen varios ACRs y TLCs actualmente en vigencia, que no han sido notificados. Esta situación podría calificarse como obstaculizadora de cualquier evaluación precisa y completa sobre las consecuencias y efectos de los ACRs;
- (vi) Las disposiciones contenidas en la *nueva generación* de ACRs sobre la solución de diferencias, podría generar jurisprudencia contraria a las normas internacionales vigentes, poniendo a los gobiernos de los países en desarrollo y de los PMDs a merced de las empresas internacionales que pueden generar denuncias contra las autoridades locales. Esto es una aberración que debe detenerse.

---

<sup>8</sup> WT/REG/W/26, Anexo VI, párrafos 39-53.



## VII. Cuestiones Sectoriales

Estos acuerdos también plantean una serie de cuestiones en relación con los sectores<sup>9</sup>. Son los siguientes:

- (vii) *Agricultura*: los ACRs plantean el tema del vacío dejado por el Acuerdo sobre la Agricultura (AoA) con respecto a la reducción de la ayuda interna y los subsidios a la exportación en el contexto del ACR. La proliferación de ACRs puede proporcionar una ventana para escapar del debate de la ayuda interna y los subsidios a la exportación, que se encuentran en fase de negociación en la Ronda de Doha para el Desarrollo. Esta es una cuestión clave para el desarrollo y es también la más controvertida, ya que los países desarrollados están cumpliendo las expectativas de los países en desarrollo y de los PMDs con respecto a la reducción de la ayuda interna y los subsidios a la exportación que debilitan su capacidad de exportación;
- (viii) *Normas de Origen: El Acuerdo sobre Normas de Origen* no contiene disposiciones sobre normas de origen no preferenciales. Aparte de la Declaración Común con respecto a Normas de Origen Preferenciales, que figura como anexo al acuerdo<sup>10</sup>, no fue acordado ningún lineamiento a nivel multilateral. Esta situación puede crear un trato discriminatorio por terceras partes y constituir una barrera suplementar a las exportaciones de productos originarios de países en desarrollo producidos por parte de pequeños productores, que son en muchos casos mujeres;
- (ix) *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)*: los ACRs pueden alejarse de la transparencia, la justa administración de la reglamentación nacional y de las salvaguardias de emergencia. Pueden impulsar aún más la liberalización de los servicios públicos mediante la apertura de servicios locales a los proveedores de servicios extranjeros. Esa situación crea sistemas de dos velocidades, en particular en el servicio público de salud, afectando una vez más el acceso a los medicamentos y a los servicios de salud a los segmentos más pobres de la población, en particular en los sectores rurales, donde la mayoría sigue siendo mujeres.



<sup>9</sup> Tal como resultan identificados en el documento: WT/REG/W/26, Anexo VI, párrafos 39-53.

<sup>10</sup> El preámbulo del Acuerdo reconoce que el establecimiento y la aplicación de normas de origen claras y previsibles facilitan las corrientes del comercio internacional, y establece el deseo de asegurar que las normas de origen no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio. La Declaración Común establece lineamientos para las normas de origen preferenciales; en particular, el artículo 3(c) requiere que las leyes y reglamentos relativos a las mismas sean publicados "como si estuvieran sujetos a, y de conformidad con las disposiciones del artículo X del GATT de 1994".



## VIII. Los lineamientos políticos y comerciales de la UE<sup>11</sup> y de los EUA

### (A) LOS LINEAMIENTOS POLÍTICOS Y COMERCIALES DE LA UE

La acciones y el posicionamiento político de la UE con respecto a la política comercial es el resultado de una variedad de factores que van desde su marco institucional y la influencia de los distintos grupos de interés relacionados a diferentes países, hasta factores políticos. Entre estos factores se encuentran tanto la influencia de Europa en el escenario internacional como la construcción de la identidad regional Europea a través de acuerdos regionales.

La UE ha utilizado la política comercial como un instrumento de su *política exterior*, con el fin de garantizar la estabilidad regional y para impulsar su influencia política en todo el mundo. En 2005, la estrategia de Lisboa establece los pasos que la Comisión considera como fundamentales para lograr el crecimiento y el empleo, incluyendo *la necesidad de garantizar la apertura de los mercados en todo el mundo*<sup>12</sup>. La agenda interna y externa resultan complementarias. Desde esta perspectiva, la creencia neoliberal de la apertura del mercado es un medio para el bienestar tanto interno como externo. Esta perspectiva es peligrosa tanto desde el punto de vista político como práctico. De hecho no toma en cuenta la experiencia empírica que ha mostrado que el mercado no ha sido el medio para el bienestar de las poblaciones.

En el supuesto de que *la globalización derrumbe la distinción entre las políticas nacionales e internacionales*<sup>13</sup>, la Comisión ha optado por la política comercial como un medio para contribuir al logro de sus objetivos exteriores, en particular de sus objetivos de política de desarrollo y de vecindad.

---

<sup>11</sup> La autoridad legal en las negociaciones comerciales de la UE es la Comisión de conformidad con lo dispuesto por el Tratado de la Comunidad Europea, firmado en Roma en 1957, en su artículo 133, que crea una Política Comercial Común (PCC). Los países Miembros modificaron su competencia para negociar acuerdos comerciales externos, obligándose a buscar cambios en estas políticas mediante el Consejo de Ministros o la Comisión. Sin embargo, este artículo debe ser leído en relación con los artículos 177 y 181 vinculados a las cuestiones de desarrollo, el artículo 300 que establece normas sobre acuerdos de cooperación y asociación, y el artículo 310 que regula los acuerdos de reciprocidad a negociar por la Comisión.

<sup>12</sup> Europa Global, *Competiendo en todo el mundo, una contribución a la Estrategia de Crecimiento y Empleo de la UE*, Comisión Europea, Comercio Exterior, Abril de 2007.

<sup>13</sup> Ibid.

En este sentido, la Comisión identifica como criterios económicos clave para los ACRs y los TLCs con terceros: (i) el potencial de mercado (tamaño y crecimiento); (ii) el nivel de protección contra los intereses de exportación de la UE (arancelario y no arancelario).

Las negociaciones con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y Corea del Sur se basan en estos principios (véase el Anexo 1 sobre los detalles y el estado de estas negociaciones).

Las normas y procedimientos de la UE hacen que su política comercial resulte compleja, debido a la superposición institucional y política que dificulta algunas de sus negociaciones comerciales externas. El *mínimo denominador común* resultante de la negociación interna entre los 27 Estados Miembros, limita el posicionamiento de la UE en las negociaciones comerciales tanto a escala regional como multilateral.

La UE ha utilizado ACRs con el fin de mejorar y mantener su cuota de mercado en los países en desarrollo.

Las consideraciones económicas oficiales se pueden distinguir en tres tipos: (i) restablecer el *campo de juego equilibrado* y neutralizar las desviaciones comerciales sufridas como consecuencia de otros ACRs; (ii) vínculos estratégicos con los mercados emergentes; (iii) hacer cumplir las actuales normas de comercio internacional. Más allá de estos objetivos oficiales, sin embargo, la Comisión ha buscado lograr mayor influencia política y expansión de su modelo de desarrollo.

## (B) LOS LINEAMIENTOS POLÍTICOS Y COMERCIALES DE LOS EUA

El interés de EUA en generar TLCs con los países en desarrollo puede explorarse principalmente por su deseo de lograr sus objetivos económicos multilaterales mediante la integración regional, buscando así mismo un mayor acceso a los mercados. El acceso a los mercados es el medio para tener influencia política. Esto resulta coherente con su creencia en el liberalismo económico como un medio para el desarrollo.

Para lograr sus objetivos, EU ha adoptado una *estrategia comercial tridimensional*, la cual ve las conversaciones bilaterales, regionales y multilaterales como interrelacionadas y mutuamente fortalecedoras. De esta forma, *promueve la convergencia de intereses hacia un comercio más abierto*, asegurando que los socios de los ACRs *tengan áreas de interés común que deben querer liberalizar aún más en el plano multilateral*.

Debe tenerse en cuenta que existen consideraciones geopolíticas y de seguridad a considerar con respecto a los acuerdos con las naciones del Medio Oriente. Los acuerdos comerciales con estos países son vistos como un vehículo para la profundización de las relaciones políticas. Los mecanismos bilaterales de vía rápida, en su versión modificada por la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, requiere que el potencial socio de EU solicite negociaciones de libre comercio.

El EUA sigue los siguientes criterios para ingresar en un ACRs<sup>14</sup>:

- (i) ¿El TLC ayudará a ampliar el apoyo a las iniciativas comerciales de EUA entre los miembros del Congreso y del sector privado y grupos de interés?
- (ii) ¿El TLC promoverá los intereses económicos de EUA?
- (iii) ¿El posible socio del TLC está preparado para asumirlo?
- (iv) ¿El TLC promoverá los objetivos de política exterior de los EUA?

Esta primera pregunta está relacionada con “*la política de filtro dirigida a los miembros*” y se centra en evaluar si un nuevo ALC ayudará a ampliar el apoyo a las iniciativas comerciales de EU entre los miembros del Congreso y del sector privado y grupos de interés.

La segunda pregunta se refiere a los intereses de inversión de las empresas y compañías exportadoras de EUA. La tercera pregunta evalúa la voluntad y capacidad de los países en desarrollo socios de: (i) modificar sus políticas para satisfacer los requisitos de los pactos de libre comercio recíprocos, que por lo general van más allá de sus respectivos compromisos en la OMC; y (ii) trabajar en cooperación con los negociadores de EUA para obtener resultados positivos en las negociaciones de la OMC. La cuarta pregunta se refiere a la gobernabilidad democrática y a las relaciones políticas entre estos países.

Estas no resultan ser acciones tendientes al desarrollo de los países en desarrollo o los PMDs, sino más bien un estímulo para las empresas europeas o americanas. Al evaluar estos acuerdos debe tenerse en cuenta el objetivo de creación de nuevos mercados.



---

<sup>14</sup> SCHOTT, J. J., (2004), “Tratados de Libre Comercio: Estrategias y prioridades de EU”, Washington, D.C. Instituto de Economía Internacional, p.365-369.



## IX. Cuáles son las consecuencias desde la perspectiva de género?

Desde un punto de vista sistémico y político, las iniciativas de ACRs and TLCs tienen consecuencias para las mujeres. Las siguientes son razones sistémicas principalmente.

- (i) *Las iniciativas bilaterales e interregional generalmente van más allá de los compromisos asumidos en la OMC.* En este sentido, cabe destacar el peligro del enfoque *de arriba hacia abajo* o *de lista negativa* que se adopta en los ACRs y que difiere de *la lista positiva* de GATS. Eso significa que los servicios públicos y de importancia social sean tratados como los otros servicios debilitando una vez más el acceso de las mujeres a los servicios básicos.
- (ii) *El enfoque de lista negativa* demanda que los países en desarrollo y los PMDs tengan una mayor capacidad de evaluación nacional y marco regulador para estar atentos y saber cuáles son los sectores específicos que no deben ser liberalizados. Este enfoque es muy peligroso para los países en desarrollo y los PMDs. Ese aporte necesita un análisis de las consecuencias de la liberalización unilateral de servicios, incluidos los servicios públicos que son de particular importancia para las mujeres. De este modo, estas acciones hacen peligrar aún más el acceso femenino a los servicios básicos, poniendo en peligro también sus sustentos de vida.
- (iii) *Los tratados interregionales reflejan las relaciones de poder desequilibradas.* La UE y los EUA, los dos principales actores de comercio en la economía actual, responden a sus propias empresas y a las prerrogativas de sus grupos de interés, a saber, las empresas transnacionales. Estos actores empujan a sus representantes de gobierno a presionar a sus socios de países en desarrollo para que ingresen en los acuerdos onerosos, promoviendo una mayor liberalización del comercio. Esto es particularmente cierto en relación con las disposiciones en materia de inversiones y competencia (que no están en las normas de la OMC), derechos de propiedad intelectual (DPI) y de protección de contingencia y del medio ambiente.



- (iv) La protección de los conocimientos tradicionales y de las industrias nacionales nuevas es fundamental para dar una oportunidad a la promoción de la industria y el empleo en los países en desarrollo. Ese sector tiene importancia estratégica para de un lado proteger el conocimiento local, sobre todo en el sector agrícola donde las mujeres están muy presentes y de otro para garantizar el desarrollo de nuevas industrias locales basadas en el conocimiento tradicional local.
- (v) *Las iniciativas interregionales y bilaterales aumentan los discursos y las incoherencias* en el sentido que cada tratado a va promover una estrategia sin tomar en cuenta los otros compromisos e proyectos del país involucrado. La proliferación de estos tratados complica el marco en términos de la gobernabilidad global.<sup>15</sup> De esta forma, se deterioran aún más las perspectivas de desarrollo económico y social en los países en desarrollo. En el caso, por ejemplo, de las normas de origen, un país puede tener que aplicar diferentes conjuntos de normas a la hora de determinar cómo clasificar *el origen de los bienes* comerciales, función de los ACRs específicos a los que pertenece.
- (vi) La plétora de *las iniciativas interregionales y bilaterales* replica el uso de la política comercial como instrumento para lograr el desarrollo y la creación de empleo, así como también de catalizador social. Esto por consiguiente, debilita cualquier alternativa en la toma de decisiones políticas. Estas iniciativas no responden a un verdadero esfuerzo de integración regional hacia la verdadera integración de los pueblos y las culturas. Se basan en la lógica de las empresas y en la estricta visión de negocios de adaptar las normas internacionales, regionales y nacionales a la perspectiva con fines de lucro y de mercado.
- (vii) El impulso de la *inversión directa extranjera y el modelo de consumismo* generalmente sin el adecuado marco regulador en los países receptores, en la mayoría de los casos, contribuyó al debilitamiento de la formulación de políticas nacionales y a la falta de consulta social para garantizar una distribución equitativa de las ganancias derivadas de esas inversiones. De este modo, estas acciones refuerzan la actual división internacional del trabajo.
- (viii) Entonces, no resuelven el dilema de cómo conciliar un desarrollo sensible tanto en materia social como de género para todos. La mayoría de estas iniciativas impulsan hacia una liberalización más rápida y profunda que sólo tiene en cuenta las necesidades de una minoría rica.

Desde el punto de vista de los sectores, las iniciativas de ACRs y TLCs plantean una serie de cuestiones que afectan negativamente tanto al desarrollo sensible al género y como al *policy space*<sup>16</sup> de los países en desarrollo.

<sup>15</sup> Véase el Artículo de IGTN sobre Gobernación Global, Discursos de Desarrollo Internacional y la Formulación de Política Nacional: Cuestiones Críticas. Disponible en: [www.igtn.org](http://www.igtn.org).

<sup>16</sup> La expresión "*policy space*" se refiere a la capacidad de los países para realizar sus políticas de forma soberana y autónoma.

- (ix) *La reducción de la ayuda interna y de los subsidios a la exportación en la agricultura* es el pilar central de la Ronda del Desarrollo de Doha de la OMC, y son temas muy controvertidos entre los países desarrollados y los países en desarrollo. El actual vacío legal podría beneficiar a los países desarrollados que son parte de alguna Unión Aduanera a evadir los compromisos de la OMC, debilitando las coaliciones de los países en desarrollo en este ámbito. De esta forma, se está poniendo en peligro aún más a las pequeñas explotaciones de subsistencia de las mujeres en la mayoría de los países en desarrollo.
- (ix) Además, las siguientes cuestiones son centrales para la formulación de políticas de los PMDs: el GATS, la cláusula NMF, la administración justa de la reglamentación nacional y de las salvaguardias de emergencia, y los actuales conflictos entre las normas nacionales, regionales e internacionales referidas a los modos de suministros como sujetos de las disposiciones del GATS. Estas cuestiones son fundamentales para el espacio político de los países en desarrollo. De hecho, el tema de los servicios prestados bajo la autoridad gubernamental (artículo I: 3) del GATS es fundamental, ya que afecta a los servicios de interés público, como el transporte, la educación y la salud. Éstos desempeñan un papel fundamental en el desarrollo del capital humano en los países en desarrollo, incluyendo la calidad de vida de las mujeres de todos los países en desarrollo. La administración desleal de la reglamentación nacional puede perjudicar los esfuerzos realizados en el sistema multilateral para mejorar la aplicación del Modo 4, debilitando aún más la posibilidad de envío de remesas en los países en desarrollo.



## X. Conclusiones

La suspensión de la Ronda de Doha en julio de 2006 marcó un punto de crisis en las negociaciones comerciales multilaterales. Esto planteó una serie de cuestiones tanto sistémicas y como de implementación, relacionadas con su eficacia a la hora responder a las necesidades de desarrollo expresadas y negociadas por los países en desarrollo Miembros en el contexto de la Agenda del Desarrollo de Doha (ADD)<sup>17</sup>.

Esta tendencia puede explicarse mediante los siguientes factores:

- (i) *El surgimiento de coaliciones de los países en desarrollo*, incluyendo el G33, y de posiciones de negociación que claramente persiguen el reequilibrio tanto del proceso de toma de decisiones del sistema multilateral de comercio, como de las actuales normas de comercio.
- (ii) *Bajo la influencia de la comunidad empresarial*, los gobiernos desarrollaron la creencia de que los ciclos negociados a nivel regional tienen una mayor correspondencia con los rápidos ciclos de los productos, ya que pueden ser acordados en lapso de tiempo más breve. En esta perspectiva, los dos grandes bloques presionan para lograr acuerdos *más rápidos y eficientes* que se han de negociar a nivel regional con pocos o incluso con un solo país.
- (iii) *Existe el temor de las potencias económicas a perder oportunidades y participación de mercado* en los países en desarrollo. Esta tendencia está determinada por los intereses de grupos específicos orientados a la exportación que abogan por acuerdos regionales.
- (iv) *El deseo de las potencias económicas de utilizar los acuerdos regionales como instrumentos políticos y económicos* para promover las reformas nacionales hacia la liberalización del comercio en los países en desarrollo.

El SMC tendrá que hacer frente a las preguntas sobre su capacidad de respuesta a los desafíos que presenta el desarrollo y las actuales desigualdades, incluyendo el impacto de las normas comerciales en la formulación de políticas nacionales y la igualdad de trato.

---

<sup>16</sup> Mayor información sobre la Agenda de Doha para el Desarrollo y las negociaciones en curso disponible en: [www.igtn.org](http://www.igtn.org).

Aunque involucran un número limitado de países en comparación con los acuerdos multilaterales, las iniciativas de acuerdos regionales y de libre comercio siguen siendo acuerdos internacionales. En este sentido, plantean una serie de cuestiones en materia sistémica y de coherencia.

En nuestra opinión, desde una perspectiva política, esto representa un punto de inflexión en el enfoque sistémico de la OMC. De hecho, desde el GATT, el principal foco de interés del sistema de comercio mundial ha sido el incremento del acceso a los mercados mediante la liberalización del comercio.

Desde 2001, las cuestiones relacionadas con el desarrollo han ganado más atención en relación con las negociaciones comerciales gracias a las alianzas estratégicas entre los países en desarrollo y los movimientos sociales mundiales. Con el tiempo, los movimientos sociales y la sociedad civil han influido en la agenda de negociaciones de comercio

Esta evolución sistémica plantea una pregunta vinculada con tanto los actuales acuerdos de la OMC como con la funcionalidad de las negociaciones comerciales multilaterales: ¿cómo pueden, los países Miembros de la OMC, conciliar el enfoque tradicional de acceso al mercado con el enfoque sobre las necesidades más fuertes de desarrollo?

La proliferación de acuerdos de comercio interregional, especialmente entre el Norte y el Sur, pone en cuestionamiento el actual proceso de toma de decisiones y la agenda del SMC. De hecho, los principios que sustentan el sistema multilateral de comercio funcionan en un contexto de medios y posibilidades asimétricas para sus Miembros.

Por tanto, es importante hacer frente a algunas de las siguientes cuestiones: (i) el alcance y el impacto de los acuerdos comerciales; (ii) la inclusión y la transparencia del proceso de toma de decisiones; (iii) el impacto de las actuales y futuras normas comerciales sobre las existentes asimetrías y desigualdades tanto en el plano mundial y como nacional.

Las normas y cuestiones relacionadas al desarrollo han sido erosionadas a lo largo del tiempo por la presión hacia la generalización del principio de Nación más Favorecida (NMF), incluso para países que no cuentan con la necesaria capacidad de reglamentación ni nivel de desarrollo.

Si las negociaciones son lentas, es probablemente, ya que nunca antes los Miembros tuvieron la oportunidad de reequilibrar las desigualdades internacionales resultantes tanto de la división internacional del trabajo como del desequilibrio en las normas del comercio internacional y de los discursos de desarrollo incoherentes.

Sin embargo, ha llegado el momento para poner al desarrollo a la vanguardia de las negociaciones comerciales de la OMC, a fin de evitar que los países en desarrollo estén más atrapados aún en acuerdos más onerosos que los que están tratando de reequilibrar en el contexto de la ADD.

Este es el desafío que determinará la relevancia del sistema multilateral de comercio en el ámbito de la formulación de políticas globales en los próximos años.



## Referencias

- BAGWELL, K., MAVROIDIS, P. C., STAIGER, R. W., (2003), "*It's a question of Market Access*", en American Journal of international law, Vol. 96, no.1, (Enero) p. 56-76. Versión electrónica: [www.asil.org/ajil/wto4.pdf](http://www.asil.org/ajil/wto4.pdf).
- BHAGWATI, J., PRAVIN, K., PANAGARIYA, A., (1999), "*Trading blocs: alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*", Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology.
- BLANCO, H.M., ZABLUDOVSKY, K. J., LORA, G. S., (2004), "*A key to hemispheric Integration*", Buenos Aires, Trade and Hemispheric Issues Division, Publicación periódica -SITI-03.
- BROWN, K. D., Kiyota, K., Stern, M. R., (2004), "*Computation Analysis of the U.S. FTAs with Central America, Australia, Morocco*". Versión electrónica: [fordschool.umich.edu/research/rsie/workingpapers/Papers501-525/r507.pdf](http://fordschool.umich.edu/research/rsie/workingpapers/Papers501-525/r507.pdf).
- BURFISHER, M. E., SHERMAN, R., THIERFELDER, K. (2004), "*Regionalism: old and new, theory and practice*", MTID Documento de Discusión N° 65, disponible en [www.ifpri.org/divs/mtid/dp/papers/mtidp65.pdf](http://www.ifpri.org/divs/mtid/dp/papers/mtidp65.pdf).
- BUSSE, M. H. M., KOOPMANN, G., "*Preferential Trade Arrangements: the case of EU-Mexico*", Documento de Discusión, disponible en: [www.hwwa.de/Forschung/Publicationen/Discussion\\_Paper/2000/103.pdf](http://www.hwwa.de/Forschung/Publicationen/Discussion_Paper/2000/103.pdf).
- DAS, D. K., (2004), "*Regionalism in Global Trade*", Cheltenham, Edward Elgar Publishing, UK.
- CRAWFORD, A., FIORENTINO, R. V., (2003), "*The Changing Landscape of Regional Trade Agreement*", Documento de Discusión N°8, p.3 disponible en: [www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_paper8\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_paper8_e.pdf).
- COTTIER, T., (2004), "*The Legal Framework for Free Trade Areas and Customs Unions*", Third seco/WTI Workshop: "*Multilateralism and Bilateralism after Cancun, Challenges and Opportunities of Regionalism*", Publicación SECO, Welthandel N°2 (10.04).
- DEMARET, P., BELLIS, J. F., (1997), "*Regionalism and multilateralism after the Uruguay Round: convergent, divergent and interaction*", Brussels, EIP.

- DE MESTRAL, A., (2000), *“The North America Free Trade Agreement: a comparative analysis”* The Hague, London, Martinus Nijhoff.
- GARCIA, M. J., (2004), *“Trade in EU Free Trade Agreement: The EU-Chile Free Trade Agreement”*, LSE, Julio 2-3, 2004. Disponible en: [www.lse.ac.uk/Depts/intrel/EEPC/Papers/Garcia.doc](http://www.lse.ac.uk/Depts/intrel/EEPC/Papers/Garcia.doc).
- GRUGEL, J. B., (2004), *“New Regionalism and Modes of Governance- Comparing US and EU Strategies in Latin America”*, European Journal of International Relations, Vol. 10(4):603-626.
- JIMÉNEZ, G. G., (1997), *“The New Commercial Strategy of the European Union Towards Latin America: in search of market access through a regional and specific approach”* en DEMARET, P., *“Regionalism and multilateralism after the Uruguay Round: convergent, divergent and interaction”*, Brussels, EIP.
- LAMY, P., (2002), *“Stepping Stones or Stumbling Blocks? The EU’s Approach Towards the Problem of Multilateralism in Trade Policy”*, en World Economy Vol.25, no10 (Noviembre de 2002), p.1399-1413.
- LAWRENCE, R. Z., (1996), *“Regionalism, multilateralism, and deeper integration”*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- MCQUEEN, M., (2002), *“The EU free-trade Agreements with Developing Countries: a case of Wishful Thinking?”* en The World Economy, VOL. 25, no. 9, p.1369-1385.
- MESTRAL, A. de, (2000), *“The North American Free Trade Agreement: a comparative Analysis»*, The Hague; London: Martinus Nijhoff.
- PANAGARIYA, A., (2002) *“EU Preferential Trade Arrangements and Developing Countries”* en World Economy Vol.25, no 10 (Noviembre de 2002), p.1433-1467.
- SANTA GADEA, R., (1997), *“Regionalism in World Trade: Europe and Americas in Perspective”*, Cambridge, Mass, David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- SAPIR, A., (1998), *“The Political Economy of the EC Regionalism”*, European Economic Review, 42, p.717-732.
- SCHIFF, M., WINTERS, L. A., (2003), *“Regional integration and Development”*, el World Bank, Washington D.C., USA.
- SCHOTT, J. J., (2004), *“Free trade agreements: US strategies and priorities”*, Washington, D.C. Institute for International Economy.
- SCHOTT, J. J., HUFBAUER, G. C., (1999), *“Whiter the Free trade Area of The Americas?”* en The World Economy, Vol. 22, No. 6, p.765-797.
- THARAKAN, P. K. M., (2002), *“The European Union and Preferential Arrangements”* en The World Economy, Vol. 25, No. 10, p.1387-1398.
- VANDENHOVEN, B., (2002), *“Enlargement and The EU’s Common Commercial Policy”*, Documento presentado en la Conferencia “The Bigger and Better? The European Union, Enlargement and Reform” -ECSA-C.
- VAILLANT M., ONS, A., (2002), *“Preferential Trading Arrangements between the European Union and South America: The Political Economy of free Trade Zones in Practice”* en World Economy Vol.25, no. 10 (Noviembre de 2002), p.1433-1468.
- VINOD, K. A., (2004), *“EU trade strategies: between regionalism and globalize”*, London, Palgrave Macmillan.





# Anexo 1\*

## Listado de Iniciativas de Libre Comercio de la UE

<b>Acuerdos en vigor</b>			
<b>Partes involucradas</b>	<b>Chile</b>	<b>México</b>	<b>Sudáfrica</b>
<b>Nombre del acuerdo</b>	Acuerdo de Asociación Unión Europea-Chile.	Acuerdo de Asociación Unión Europea-México.	Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación (ACDC).
<b>Fecha de entrada en vigor</b>	1 de Febrero de 2003.	1 de Julio de 2000.	El ACDC se firmó el 11 de octubre de 1999, y ha estado en vigor, con carácter provisional y parcialmente, desde enero de 2000 y completamente desde mes de mayo de 2004.
<b>Sectores</b>			
<b>Comercio en materia de agricultura</b>	<p>Concesiones arancelarias: eliminación de los derechos aduaneros con un período de transición de 0, 4, 7, 10 años. Los productos cubiertos por denominaciones en la UE (vino, queso, etc) están excluidos de la liberalización.</p> <p>Contingentes arancelarios: para varios productos excluidos de la liberalización;</p> <p>Prevé una especial cláusula de salvaguardia que puede aplicarse en caso de emergencia.</p>	<p>La Agricultura será liberalizada en 2010, el 80% de las importaciones de la UE y el 42% de las importaciones de México. La pesca será liberalizada en un 100% para las importaciones de la UE y en un 80% para las importaciones de la UE.</p> <p>El acuerdo contiene contingentes arancelarios para determinados productos agrícolas que no están sujetos a la plena liberalización; también contiene cláusulas de revisión para una mayor liberalización.</p>	<p>La Agricultura será liberalizada dentro de los doce años del lado de Sudáfrica y diez años del lado de la UE. La reducción de derechos aduaneros tendrá lugar en seis diferentes esquemas de reducción en el caso de la UE, y en cuatro esquemas de reducción en el caso de Sudáfrica. Los derechos aduaneros de los productos más sensibles serán liberalizados parcialmente o de manera paulatina.</p> <p>Se aplicarán concesiones sobre contingentes arancelarios para algunos de los productos que están excluidos del proceso de liberalización global.</p>

\* Esta es una lista indicativa que podría no ser exhaustiva, y que necesita actualización periódica. La información proporcionada en este cuadro ha sido tomada de los siguientes links: [trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_111588.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdf) y [www.ecdpm.org/Web\\_ECDPM/Web/Content/Navigation.nsf/index2?readform&http://www.ecdpm](http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Navigation.nsf/index2?readform&http://www.ecdpm). Esta tabla se basa en datos recopilados antes de junio de 2007.

<p><b>Comercio de mercancías</b></p>	<p>El comercio de mercancías se basa en reglas transparentes y fuertes, incluyendo disposiciones que tienen por objeto facilitar el comercio, en particular en el área de vinos y licores y de medidas sanitarias y fitosanitarias. Disposiciones específicas regulan las normas aduaneras, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de conformidad.</p>	<p>Liberalización del 100% del comercio de mercancías industriales (en 112003 en el caso de la UE y en 112007 en el caso de Mexico). Mexico obtuvo acceso preferencial para el 82% de los productos industriales desde Julio de 2000 y en Enero de 2003 para el restante 18%.</p>	<p>Se prevén cláusulas específicas de salvaguardia agrícola harán hincapié en la sensibilidad de los mercados agrícolas y el derecho a adoptar medidas provisionales en circunstancias excepcionales;</p> <p>Los productos cuya denominación está protegida en la UE están excluidos de la liberalización.</p>
<p><b>Comercio de servicios</b></p>	<p>Promoción del desarrollo y la diversificación de la productividad y la competitividad del sector de los servicios de Chile;</p> <p>Confirma el principio establecido en el GATS (definiciones, acceso a mercados, tratos nacionales);</p> <p>Comprende todos los sectores y establece el compromiso de una mayor liberalización;</p> <p>Las disposiciones relacionadas con las telecomunicaciones reflejan el artículo referido a telecomunicaciones del GATS.</p> <p>Contiene artículos separados que cubren: programas de formación, intercambio de información y asistencia técnica.</p>	<p>La liberalización se llevó a cabo en dos fases: 1) desde la entrada en vigor del acuerdo, una cláusula aún inconclusa ha impedido a ambas partes la tanto introducción de nuevas medidas discriminatorias como el fortalecimiento de las ya existentes;</p> <p>Después de tres años de la entrada en vigor del acuerdo, las partes acordaron un programada de eliminación de las remanentes discriminaciones dentro de un plazo máximo de diez años;</p>	<p>La cobertura del comercio de servicios se limita a tres artículos que confirman los compromisos asumidos en el marco del GATS;</p> <p>También se confirman los compromisos de ambas partes con el Cuarto Protocolo del GATS sobre telecomunicaciones básicas y con el Quinto Protocolo del GATS sobre Servicios Financieros;</p> <p>Se hace una vaga referencia a una mayor liberalización, pero no establece plazo alguno.</p>

<b>DPIs (Derechos de Propiedad Intelectual) e Inversiones</b>	Liberalización de las inversiones y de los flujos de capital, protección de los DPIs, de conformidad con los TRIPs.	<p>Confirmación del compromiso con los TRIPs y con los convenios internacionales vigentes.</p> <p>Mecanismo para garantizar la cooperación.</p> <p>Finalización de los compromisos ya contraídos por ambas Partes en la OCDE y mediante Acuerdos bilaterales firmados entre México y la mayoría de los Estados Miembros.</p> <p>Eliminación de las restricciones sobre los pagos relacionados con las inversiones;</p> <p>Revisión dentro de los 3 años para evaluar las posibilidades de una mayor liberalización.</p>	
<b>Otras disposiciones</b>	Establece una agenda para evaluar la evolución de las disposiciones comerciales. Se proveen numerosos capítulos para la adopción de medidas concretas, incluyendo la futura revisión de la situación, con el fin de profundizar aún más el nivel de preferencias concedidas en el marco del acuerdo.		Acuerdo Adicional sobre automóviles, sobre el Comercio de bebidas espirituosas y sobre Comercio de Vino.

### En Negociaciones

<b>China (República Popular De)</b>	Acuerdo de Asociación y Cooperación con China.	Comercio de mercancías incluidas los aspectos de comercio e inversión.	Negociaciones formalmente lanzadas en la Cumbre UE-China, Septiembre de 2006.	No se ha programado reunión aún. Las modalidades de negociación deben ser acordadas aún.
-------------------------------------	--	--	---	--

### No Entrados en Vigor

<b>Partes involucradas</b>	Euro-Med: Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Siria y Túnez.
<b>Nombre del acuerdo</b>	Acuerdos Euro-mediterráneos.
<b>Fecha de entrada en vigor</b>	2010
<b>Sectores</b>	
<b>Comercio en materia de agricultura</b>	<p>En general, la liberalización de la agricultura es aún limitada en comparación con la de los productos industriales;</p> <p>Numerosas excepciones y concesiones avanzadas están estrictamente definidas para cada producto y países;</p> <p>Normas de origen específicas para los productos agrícolas velan por la aplicación exclusiva de las preferencias sólo para miembros del TLC.</p>
<b>Comercio de mercancías</b>	
<b>Comercio de servicios</b>	Tendencia general hacia la liberalización del comercio de servicios; Observa las disposiciones del Art. V:1 (a) del GATS, el cual exige una mayor liberalización

En Negociaciones					
Partes involucradas	Tipo de Acuerdo	Comienzo de las Negociaciones	Posible cobertura y objetivos	Estado actual de las Negociaciones	Comentarios
<b>Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)*</b>	TLC	En 1991 el Consejo de la UE adoptó un mandato de negociación para TLC. Un nuevo mandato fue adoptado diez años más tarde, el cual amplió el alcance de las negociaciones.	La liberalización del comercio de bienes y servicios, de las compras del sector público, de los derechos de Propiedad Intelectual y de Competencia.	No se ha fijado ninguna fecha para el establecimiento del TLC.	Los intereses de la UE en la zona no son simplemente comerciales, sino también estratégicos, porque estos países son importantes proveedores de energía y la cuestión de la seguridad también resulta fundamental.
<b>MERCOSUR (Mercado Común del Sur)**</b>	TLC	Las negociaciones comenzaron en el año 2000	Acuerdo OMC plus abarcando todas las cuestiones más importantes: Servicios, IDE, Derechos de Propiedad Intelectual y Agricultura.	Después de varias rondas de negociación, las partes no superaron la fase crucial de requerimientos y ofertas en Octubre de 2004. Las negociaciones aún están en curso.	Las negociaciones para el TLC de la UE y el MERCOSUR prevén por primera vez una asociación interregional Norte-Sur recíproca entre dos uniones aduaneras.
<b>ACP (Países de África, del Caribe y del Pacífico)</b>	Acuerdos de Asociación Económica - EPAS	1ra. Fase “todos los TLC” lanzados el 27 Septiembre de 2002.  2da. fase “negociaciones regionales” comenzaron en Octubre de 2003.	ACRs Norte-Sur que prevén la apertura progresiva de los mercados de los países de ACP a los productos y servicios procedentes de la UE. Otros objetivos son: i) el fomento de la integración regional entre los países de ACP; ii) el establecimiento de normas de negocios sencillas y transparentes.	Las negociaciones deberían concluir en Diciembre de 2007. Un marco sobre el comercio de mercancías entrará en vigor a comienzos de 2008.	



\* El CCG fue establecido en 1981 por seis países: Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.

\*\* Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

<b>ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)**</b>	Iniciativa Comercial Transrregional.	Julio de 2003.	La asociación prevé una gradual profundización de la cooperación entre los dos bloques a partir de: la facilitación y promoción del comercio y la inversión, estándares de productos industriales, normas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros, DPI, Turismo, comercio y medio ambiente y productos forestales.		
<b>Comunidad Andina</b>	Acuerdo de Asociación en consideración.				
<b>Centroamérica</b>	En 2006, la UE propuso lineamientos de negociación para un Acuerdo de Asociación. Las negociaciones se iniciaron a mediados de 2007.				
<b>India</b>	En Diciembre de 2006 la UE solicitó negociaciones para un TLC. El Acuerdo se firmará en 2009.				
<b>Corea del Sur</b>	En Diciembre de 2006 la UE solicitó negociaciones para un TLC. Se espera que esté terminado en 2008.				




---

\*\*\* Los países que forman parte de este acuerdo son: Brunei, China, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.



## Anexo 2\*

# Listado de Iniciativas de Libre Comercio de los EUA

<b>Acuerdos en Vigor</b>			
<b>partes involucradas</b>	<b>Chile</b>	<b>Jordania</b>	<b>Marruecos</b>
<b>Nombre del Acuerdo</b>	Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Chile.	EUA-Jordania.	EUA-Marruecos.
<b>Fecha de Entrada en Vigor</b>	Enero de 2004.	Octubre de 2004.	Enero de 2006.
<b>Sectores</b>			
<b>Comercio en Materia de Agricultura</b>	<p>Más de las tres cuartas partes de los productos agrícolas de EUA entrarán a Chile libre de aranceles aduaneros dentro de los 4 años y serán eliminados gradualmente todos los derechos aduaneros sobre productos de EUA a lo largo de 12 años. El acceso de EUA a Chile es tan bueno o mejor que el de la UE o Canadá, que también tienen TLCs con Chile.</p> <p>Las bandas de precios de Chile serán gradualmente eliminadas.</p> <p>Elimina el uso de las subvenciones a la exportación sobre el comercio agrícola entre EUA y Chile, pero preserva el derecho a responder en caso que terceros países utilicen subsidios a la exportación para desplazar a los productos de EUA del mercado chileno. Una disposición de salvaguardia agrícola ayuda a proteger a los agricultores y ganaderos de EUA de repentinos incrementos de las importaciones chilenas.</p> <p>Ambas partes renovaron su compromiso de seguir trabajando en la solución de importantes cuestiones sanitarias y fitosanitarias.</p>	<p>Las partes acordaron eliminar progresivamente (a lo largo de diez años) los derechos aduaneros sobre productos originarios de acuerdo a lo convenido en los respectivos calendarios;</p>	<p>Compromisos de Marruecos sobre el Acceso al Mercado: Marruecos dará acceso preferencial al mercado a todos los productos agrícolas de acuerdo con los calendarios negociados en base a productos específicos.</p> <p>Se producirá la eliminación gradual de aranceles preferenciales sobre la mayoría de los productos en cuotas anuales iguales durante los siguientes períodos de eliminación: inmediata 5, 8, 10, 12, 15 y 18 años.</p> <p>Los aranceles aduaneros sobre otros productos serán gradualmente eliminados utilizando fórmulas no lineales aplicadas a lo largo de 6, 18, 19 y 25 años.</p> <p>Compromisos de EUA sobre el Acceso al Mercado: EU proporcionará acceso preferencial al mercado a todos los productos agrícolas de acuerdo a los calendarios negociados en base a productos específicos.</p> <p>La eliminación gradual de aranceles preferenciales será: inmediata, 5, 8, 10, 12, 15 y 18 años. Con excepción de los productos en el período de 18 años, EUA reducirá los aranceles en cuotas anuales iguales durante el período de eliminación gradual.</p> <p>Subvenciones a la exportación: EUA y Marruecos han acordado no utilizar subsidios a las exportaciones agrícolas en los mercados del otro país, a menos que el exportador crea que un tercer país está subsidiando sus exportaciones en el mercado del otro país del TLC. En tales casos, existes disposiciones especiales que proporcionan medidas para contrarrestar los subsidios del tercer país.</p>



\* Esta es una lista indicativa que podría no ser exhaustiva, y que necesita actualización periódica Esta tabla se basa en datos recopilados antes de junio de 2007. La información proporcionada en este cuadro ha sido ha sido tomada del sitio web de USTR.

			<p>Medidas sanitarias y fitosanitarias. En el marco del acuerdo, EUA y Marruecos afirman sus derechos y obligaciones existentes bajo el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Además, las partes renuncian a recurrir a los procedimientos de solución de diferencias de dicho Acuerdo, en caso de que se genere cualquier cuestión relacionada con Medidas Sanitarias y Fitosanitarias bajo el marco de la Sección sobre Agricultura del Acuerdo, y afirman su deseo de crear un foro sobre cuestiones Sanitarias y Fitosanitarias a través de la Comisión Mixta.</p>
<p><b>Comercio de Mercancías</b></p>	<p>Más del 85% del comercio bilateral de productos industriales y de consumo se convirtió libre de aranceles aduaneros inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo, y la mayoría de los aranceles restantes fue eliminada dentro de los cuatro años.</p> <p>Los sectores exportadores claves de EUA ganaron inmediato acceso libre de aranceles aduaneros al mercado Chileno, tales como los equipamientos agrícolas y de construcción, automóviles y autopartes, computadoras y otros productos de tecnología de la información, equipos médicos y papel.</p> <p>El impuesto chileno “sobre los bienes suntuosos” sobre los automóviles se eliminará de forma gradual en 2008. Entre tanto, el número de vehículos a los que se aplica este impuesto se redujo tan pronto como el Acuerdo entró en vigencia. Se liberó inmediatamente de aranceles aduaneros a los productos textiles y a las prendas de vestir, en tanto se ajusten a las normas de origen del Acuerdo. Una cantidad anual limitada de productos textiles y prendas de vestir que contengan hilados, fibras o tejidos no provenientes de Chile o EUA, también pueden beneficiarse de la exención de aranceles aduaneros.</p>	<p>Eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio bilateral de prácticamente todos los productos industriales dentro de los diez años</p>	<p>Más del 95% del comercio bilateral de productos de consumo e industriales estará libre de aranceles aduaneros inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo; el resto de los aranceles se eliminará dentro de los nueve años siguientes.</p> <p>Los sectores exportadores claves de EUA ganaron inmediato acceso libre de derechos aduaneros al mercado de Marruecos, tales como el de tecnologías de la información, maquinarias, equipo de construcción y productos químicos. El comercio de productos textiles y prendas de vestir resulta libre de aranceles aduaneros en tanto las importaciones cumplan con las normas de origen del Acuerdo.</p>
<p><b>Comercio de Servicios</b></p>	<p>Chile contrajo compromisos de acceso a los mercados a lo largo de una gama de sectores.</p> <p>El tradicional acceso al mercado de servicios es complementado por fuertes y detalladas directrices en materia de transparencia regulatoria.</p> <p>Las autoridades reguladoras deben: utilizar procedimientos administrativos abiertos y transparentes, consultar con las partes interesadas antes de emitir regulaciones, notificar anticipadamente y proveer períodos de observación respecto de normas propuestas, y publicar todas las regulaciones.</p>		<p>Cada gobierno se compromete a aplicar procedimientos justos en los procesos administrativos sobre el comercio y las inversiones que afectan directamente a las empresas del otro país.</p> <p>Ambos gobiernos deben garantizar que los comerciantes e inversores del otro país puedan obtener una pronta y justa revisión de las decisiones administrativas finales que afectan a sus intereses.</p>

	<p>El capítulo sobre los “Servicios Financieros” incluye obligaciones fundamentales de no discriminación, de trato a la nación más favorecida y obligaciones adicionales de acceso al mercados. Las empresas de seguros de EUA tienen pleno derecho a establecer filiales o <i>joint ventures</i> para todos los sectores con excepciones limitadas.</p> <p>Un nuevo principio de expedita disponibilidad de servicios de seguros significa que no se requiere previa aprobación reglamentaria de productos para los seguros vendidos a la comunidad empresarial. Estos procedimientos acelerados están disponibles en otros casos también, cuando la previa aprobación del producto es necesaria.</p> <p>Los bancos y las empresas de valores de EUA podrá establecer sucursales y filiales y podrán invertir en empresas locales sin restricción, excepto en circunstancias muy limitadas.</p>		
<p><b>Inversión</b></p>	<p>El acuerdo establece un marco legal seguro y predecible para los inversores de EUA que operen en Chile.</p> <p>Todas las formas de inversión están protegidas bajo el Acuerdo.</p> <p>Los inversores de EUA disfrutan, en casi todas las circunstancias, del derecho a establecer, adquirir y operar inversiones en Chile en igualdad de condiciones con los inversores Chilenos.</p> <p>Establece el derecho a recibir un justo valor de mercado sobre las propiedades en caso de un expropiación.</p> <p>The acuerdo prohíbe y elimina algunas restricciones sobre los inversores de EU, tales como el requerimiento de comprar insumos chilenos en lugar de estadounidenses.</p> <p>Estos derechos de los inversionistas están respaldados por unos procedimientos de solución de controversias eficaz e imparcial que es totalmente transparente.</p>		<p>Cada gobierno se compromete a aplicar procedimientos justos en los procesos administrativos sobre el comercio y las inversiones que afectan directamente a las empresas del otro país.</p> <p>Ambos gobiernos deben garantizar que los comerciantes e inversores del otro país puedan obtener una pronta y justa revisión de las decisiones administrativas finales que afectan a sus intereses.</p>
<p><b>DPIs (Derechos de Propiedad Intelectual)</b></p>	<p>El Acuerdo Chile-EUA contiene disposiciones sobre los DPIs que van más allá del Acuerdo TRIPs.</p>	<p>El Acuerdo Jordania-EUA contiene disposiciones sobre los DPIs que van más allá del Acuerdo TRIPs.</p>	<p>El Acuerdo Marruecos-EUA contiene disposiciones sobre los DPI que van más allá del Acuerdo TRIPs.</p>

<p><b>Solución de diferencias</b></p>	<p>Todas las obligaciones fundamentales del acuerdo, incluyendo disposiciones sobre mano de obra y medio ambiente, están sujetas a las disposiciones sobre solución de diferencias del Acuerdo. Un innovador mecanismo de aplicación incluye sanciones monetarias para hacer cumplir las obligaciones comerciales, laborales y ambientales de los acuerdos comerciales.</p>		<p>Todas las obligaciones fundamentales del acuerdo, incluyendo disposiciones sobre mano de obra y medio ambiente, están sujetas a las disposiciones sobre solución de diferencias del Acuerdo. El acuerdo incluye fuertes mecanismos de cumplimiento, incluyendo la capacidad de suspender las concesiones comerciales o establecer sanciones monetarias.</p>
<p><b>Otras disposiciones</b></p>	<p>Disposiciones sobre compras del sector público: exige que los ministerios y los gobiernos regionales y municipales chilenos abarcados por el Acuerdo, no discriminen a las empresas de EUA, en favor de empresas chilenas, al momento de realizar compras por sobre el límite monetario acordado. Impone disposiciones firmes y transparentes sobre los procedimientos de compra, tales como el requerimiento de notificación pública anticipada de las compras, así como la oportuna y eficaz de revisión de ofertas. Provisiones en materia Laboral y Ambiental: las obligaciones ambientales son parte del texto básico del acuerdo comercial. Los profesionales de EUA podrán entrar a Chile sin límite numérico. Actividades para promover los Derechos de los Trabajadores: ambas partes reafirman sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y se esforzarán por asegurar que su legislación interna proporcione normas laborales consistentes con los principios laborales reconocidos internacionalmente. El acuerdo deja en claro que no resulta apropiado debilitar o reducir las protecciones laborales nacionales para fomentar el comercio o la inversión.</p>		<p>Disposiciones sobre compras del sector público: el acuerdo incluye disposiciones sobre las compras de la mayoría de los organismos gubernamentales de Marruecos y también de la mayoría de los gobiernos regionales y municipales de ese país. Los proveedores de EUA y Marruecos tendrán un mayor grado de seguridad debido a las fuertes y transparentes disposiciones en materia de procedimientos de compras del sector público, tales como la notificación pública anticipada de las compras, así como la oportuna y eficaz de revisión de las ofertas. Compromisos y Cooperación para la Protección del Medio Ambiente - cada gobierno exigirá el cumplimiento efectivo de sus propias leyes ambientales nacionales, y esta obligación resulta exigible a través de los procedimientos de solución de diferencias del Acuerdo. Cada gobierno se compromete a establecer un alto nivel de protección del medio ambiente y a no debilitar o reducir las leyes ambientales para atraer fomentar el comercio o la inversión. El acuerdo también promueve un enfoque global para la protección del medio ambiente. Se combinan las garantías procesales que aseguran procedimientos justos, equitativos y transparentes para la administración y aplicación de leyes ambientales con disposiciones que promueven el voluntariado y los mecanismos basados en el mercado para proteger el medio ambiente. Actividades de cooperación para promover los Derechos de los trabajadores: el acuerdo reafirma las obligaciones de los miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) los cuales se compromete a esforzarse para asegurar que sus leyes internas prevean las normas laborales en consonancia con los principios laborales reconocidos internacionalmente. El acuerdo deja en claro que no resulta apropiado debilitar o reducir las protecciones laborales nacionales para fomentar el comercio o la inversión. Se requerirá a cada gobierno que efectivamente aplique su propia legislación laboral nacional y esta obligación resulta exigible a través del procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo. Las garantías procesales del acuerdo exigen que cada gobierno proporcione a los trabajadores y empleadores el debido acceso a los tribunales laborales o cortes que sean justos, equitativos y transparentes.</p>

<b>partes involucradas</b>	Canada and México
<b>Nombre del Acuerdo</b>	NAFTA - North America Free Trade Agreement (sigla del término en inglés)
<b>Fecha de Entrada en Vigor</b>	January 1st, 1994.
<b>Sectores</b>	
<b>Comercio en Materia de Agricultura</b>	<p>Todas las medidas no arancelarias que afectaban el comercio de productos agrícolas entre EUA y México fueron eliminadas el 1 de enero de 1994. Estas barreras, incluyendo el sistema de concesión de licencias de importación de México (que había sido el mayor obstáculo a la venta de productos agrícolas de EUA) fueron convertidas en contingentes arancelarios o tarifas ordinarias.</p> <p>Todos los aranceles agrícolas entre México y los Estados Unidos fueron eliminados de inmediato y los restantes se fueron eliminando gradualmente durante períodos de transición de 5, 10, o 15 años. Se aplicó la inmediata eliminación de tarifas arancelarias a una amplia gama de productos agrícolas. De hecho, más de la mitad del valor total del comercio agrícola se convirtió libre de aranceles aduaneros cuando el acuerdo entró en vigor. Las reducciones arancelarias entre los Estados Unidos y Canadá ya se habían implementado en el marco del TLCC. Ambos, México y los Estados Unidos protegieron sus sectores sensibles a las importaciones, con períodos de transición más largos, contingentes arancelarios, y, para determinados productos, disposiciones de salvaguardia especial. El NAFTA también prevé normas de origen para asegurar que los máximos beneficios sean obtenidos únicamente por los artículos producidos en América del Norte.</p> <p>Además de un período de transición de hasta 15 años para algunos productos, el NAFTA utilizó salvaguardias especiales para proteger a los cultivos sensibles a las importaciones. Por ejemplo, el NAFTA liberalizó el comercio de todos los productos con México. Inicialmente, se les concedió a los exportadores mexicanos un pequeño contingente arancelario libre de aranceles para productos TRQ en el mercado de EUA. Un relativamente elevado arancel se cobra por cualquier venta que supere esa cuota. El contingente arancelario libre de impuestos creció a un 3 por ciento la tasa anual más a lo largo del período de transición del NAFTA, mientras que la tarifa aplicable sobre el exceso de la cuota fue gradualmente eliminada. El período de eliminación fue de 10 años para los productos lácteos, el algodón y los productos que contienen azúcar y de 15 años para los cacahuates. El NAFTA también contiene disposiciones especiales para el azúcar y el jugo de naranja concentrado congelado (JNCC).</p> <p>Los aranceles de EUA y México sobre el azúcar se eliminarán progresivamente en conjunto con el tratamiento de la frontera EUA-México sobre el azúcar. Durante los primeros 6 años, EUA redujo su segundo nivel de aranceles sobre las importaciones de azúcar procedentes de México en un 15 por ciento, mientras que México alineó su régimen arancelario con el de los Estados Unidos. En virtud de la fórmula del NAFTA, a partir del 7<sup>a</sup> hasta el 14<sup>a</sup> año del acuerdo, se estableció un límite máximo de 250.000 toneladas sobre las exportaciones mexicanas de azúcar a los Estados Unidos. México será un productor superavitario neto cuando la producción de azúcar supere el consumo de edulcorantes.</p> <p>Los Estados Unidos tienen un contingente arancelario para el JNCC que otorga a México un acceso anual a 40 millones de galones a una tasa arancelaria reducida, y a una mayor tasa (relaciones comerciales normales) para el exceso de los cupos de volúmenes. No habrá crecimiento en el volumen de las cuotas durante los 15 años del período de transición. La tarifa arancelaria sobre el exceso de la cuota, sin embargo, disminuyó en un 15 por ciento durante los primeros 6 años, se mantuvo constante a partir del 7<sup>a</sup> y hasta el 10<sup>a</sup> año, y se está eliminando gradualmente durante el restante período de 5 años. Una salvaguardia basada en el precio también entra en efecto cuando se alcanza una cantidad determinada.</p> <p><b>Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)</b> El NAFTA establece disposiciones sobre el desarrollo, la adopción y la aplicación de MSF. Estas son medidas adoptadas para proteger a los seres humanos, los animales, las plantas y la salud de los riesgos que puedan derivarse de las plagas o enfermedades de animales o plantas, o de los aditivos alimentarios o contaminantes.</p>

Las disposiciones contenidas en el NAFTA están diseñadas para impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones al comercio encubiertas, al tiempo que resguardan el derecho de cada país a proteger de productos peligrosos a los consumidores, y proteger los cultivos y el ganado doméstico de la introducción de plagas y enfermedades importadas.

Aunque el NAFTA alienta a los socios comerciales a que adopten normas internacionales y regionales, en el acuerdo se reconoce explícitamente el derecho de cada país a determinar el nivel necesario de protección. Esta flexibilidad permite a cada país establecer normas más estrictas, siempre que tengan una base científica. Asimismo, el NAFTA permite a los gobiernos estatales y locales promulgar normas más estrictas que las adoptadas a nivel nacional, siempre y cuando estas normas sean científicamente defendibles y sean administradas de una manera abierta y rápida.

**Subsidios a las Exportaciones** Se permitirá a Estados Unidos y Canadá proporcionar subvenciones a la exportación en el mercado mexicano para contrarrestar las exportaciones subvencionadas de otros países. Ni Canadá ni los Estados Unidos pueden utilizar subvenciones directas a la exportación para los productos agrícolas que se venden a los demás, y ambos países están obligados a considerar los intereses de exportación de los demás al momento de subsidiar exportaciones a terceros países.

Ayuda Interna Bajo el NAFTA, las partes deben esforzarse por avanzar tanto hacia políticas de ayuda interna que tengan mínimos efectos distorsivos en materia comercial o productiva, como hacia políticas exentas de compromisos de reducción de ayuda interna en virtud de la Organización Mundial del Comercio.

Normas de Calidad Los Estados Unidos y México acordaron que cuando cualquiera de los dos países aplique una medida con respecto a la clasificación o comercialización de un producto interno destinado a la manufactura, se proveerá un trato no menos favorable que para los productos importados para la manufactura.

**Reglas de Origen** El NAFTA mejora los incentivos para la compra dentro de la región de América del Norte y asegura que los productores de América del Norte reciban los principales beneficios de las establecidas tarifas arancelarias preferenciales. Los productos no originarios en Estados Unidos, México o Canadá deben ser significativamente manufacturados o procesados en uno de esos países antes de recibir los aranceles más bajos establecidos por el NAFTA para su envío a uno de los otros dos países. Las normas de origen del NAFTA para productos agrícolas fueron establecidas para evitar que México se convierta en una plataforma de exportación de productos manufacturados hechos de materias primas subvencionadas originarias en países no NAFTA. También se prevén fuertes normas de origen para los productos de EUA sensibles a la exportación, como los cítricos y lácteos.

**Productos Básicos** Todos los productos básicos agrícolas a granel, y ciertos productos elaborados, como el jugo de naranja y queso, están exentos de la disposición de *minimis*, que de otra forma permite que hasta el 7 por ciento de productos originados fuera del NAFTA sea incluido en los bienes finales del NAFTA. Cítricos: todos los zumos de frutas (frescos, congelados, concentrados, reconstituidos, fortificados) debe hacerse en un 100 por ciento de cítricos frescos originarios del NAFTA. La disposición de *minimis* no se aplica a cualquier producto cítrico. Productos Lácteos: Sólo la leche o los productos lácteos de EU o México se pueden utilizar para hacer crema, mantequilla, queso, yogur, helados o bebidas a base de leche comercializadas bajo las tasas preferenciales del NAFTA. Aceites vegetales: Con la excepción de ciertos ácidos grasos industriales y aceites ácidos, la refinación de aceites crudos en un país del NAFTA no confiere origen NAFTA. La elaboración de margarina y aceites hidrogenados de aceites crudos importados no confiere origen. El refinado de azúcar no confiere origen. A fin de que el azúcar sea considerada de origen norteamericano, todo el procesamiento de la caña de azúcar o la remolacha azucarera debe tener lugar en el territorio del NAFTA. Productos de Maní: México debe producir el maní para obtener las tasas preferenciales del NAFTA sobre los cacahuates y productos de maní exportados a los Estados Unidos. Las exportaciones de productos de maní de EUA a México están sujetas a esta misma regla.

La Comisión de Comercio Agrícola del NAFTA supervisa y promueve la cooperación en la aplicación y administración de las disposiciones agrícolas. El Comité proporciona un foro para que los tres países puedan mantener consultas regulares sobre cuestiones de comercio y otras cuestiones relacionadas con la aplicación del acuerdo.

El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) del NAFTA promueve la armonización y la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y facilita la cooperación técnica, incluyendo consultas con respecto a las controversias relacionadas con las MSF. Este comité se reúne periódicamente para examinar y resolver las cuestiones en el área sanitaria y fitosanitaria.

<p>La Comisión Consultiva sobre Controversias Comerciales Privadas relacionadas con Productos Agrícolas provee recomendaciones a los tres gobiernos para la solución de diferencias comerciales privadas que se planteen en relación con la comercialización de productos agrícolas. La intención es lograr la pronta y eficaz resolución de diferencias comerciales, con especial atención a los artículos perecederos. El comité está compuesto principalmente por representantes del sector privado pero también por participantes del gobierno.</p>
---

<b>No entrados en Vigor</b>				
<b>partes involucradas*</b>	<b>Perú</b>	<b>Colombia</b>	<b>Panamá</b>	<b>República de Corea</b>
<b>Nombre del Acuerdo</b>	Acuerdo de Promoción del Comercio entre EUA y Perú	Acuerdo de Promoción del Comercio entre EUA y Colombia	TLC entre EUA y Panamá.	TCL entre EUA y Corea.
<b>Fecha de Firma del Acuerdo</b>	Diciembre de 2005. La entrada en vigor está prevista para Enero de 2009.	Noviembre de 2006 (las negociaciones culminaron en Febrero de 2006).	Septiembre de 2006.	Abril de 2007.
<b>Sectores</b>				
<b>Comercio en Materia de Agricultura</b>	<p>Más de dos tercios de las actuales exportaciones agrícolas estadounidenses a Perú estarán libres de aranceles aduaneros inmediatamente.</p> <p>Los aranceles sobre la mayoría de los restantes productos agrícolas de EUA se eliminarán gradualmente en 15 años, y todos los aranceles serán eliminados en 17 años.</p> <p>Los Estados Unidos y Perú han trabajado para resolver las barreras sanitarias y fitosanitarias al comercio agrícola, en particular sobre los procedimientos de inspección de seguridad alimentaria de la carne vacuna, de cerdo y de aves de corral.</p>	<p>Colombia eliminará progresivamente los derechos aduaneros sobre las mercancías originarias, tal lo acordado en los calendarios.</p> <p>Estados Unidos y Colombia han trabajado para resolver las barreras sanitarias y fitosanitarias al comercio agrícola, en particular sobre los procedimientos de inspección de seguridad alimentaria de la carne vacuna, de cerdo y de aves de corral.</p>	<p>Más de la mitad de las exportaciones agrícolas de EUA a Panamá se convertirán en libres de aranceles aduaneros inmediatamente;</p> <p>Los aranceles sobre la mayoría de los restantes productos agrícolas de EUA se eliminarán gradualmente en 15 años.</p>	<p>Las partes acordaron excluir el arroz de sus listas de concesión.</p> <p>Corea del Sur mantendrá los actuales aranceles sobre las naranjas, frijoles, leche en polvo y otros productos agrícolas importados</p> <p>Corea del Sur mantendrá las medidas de salvaguardia y un contingente arancelario para productos tales como carne de cerdo, carne vacuna y otros productos agrícolas.</p> <p>Ambas partes acuerdan establecer un órgano que se ocupará de las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF). Están de acuerdo en llevar a cabo una evaluación científica de cada uno de los riesgos relacionados con las MSF y realizar la consulta técnica ante el órgano que resulte involucrado en los temas.</p>



\* Información disponible en: [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Fact\\_Sheets/2005/asset\\_upload\\_file490\\_8547.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Fact_Sheets/2005/asset_upload_file490_8547.pdf)

**Comercio de Mercancías**

	<p>El ochenta por ciento de las exportaciones de EUA a Perú de productos industriales y de consumo serán libres de aranceles aduaneros inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo, y los restantes aranceles serán eliminados dentro de los diez años.</p> <p>Las exportaciones clave de EUA, tales como equipamiento agrícola y de construcción, autopartes, tecnología de la información, equipamiento, equipamiento médico y científico, y los productos forestales ganarán inmediato acceso a Perú libre de aranceles aduaneros.</p> <p>Perú suscribirá el Acuerdo sobre Tecnologías de la Información de la OMC, que elimina las barreras arancelarias y no arancelarias a los productos de tecnología de la información.</p> <p>En virtud de la Ley Andina de Preferencias Arancelarias (ATPA, del inglés), muchos productos de Perú ya ingresan a los Estados Unidos libres de aranceles aduaneros. El acuerdo hará que la exención de derechos sea permanente, ofreciendo certeza para las empresas y los inversores, y permitirá que casi todos los productos no-textiles, de consumo e industriales manufacturados en Perú puedan ingresar a EUA libres de aranceles aduaneros inmediatamente después de la aplicación del acuerdo.</p> <p>Los productos textiles y prendas de vestir estarán libres de derechos y sin contingente arancelario de inmediato, siempre que cumplan las normas de origen del Acuerdo.</p>	<p>Más de ochenta por ciento de las exportaciones de productos industriales y de consumo de EUA a Colombia se convertirán en libres de aranceles aduaneros inmediatamente, eliminando el resto de las tarifas de manera escalonada a lo largo de 10 años. Las exportaciones clave de EUA ganarán acceso al mercado de Colombia libre de aranceles aduaneros de inmediato.</p> <p>Colombia está de acuerdo en permitir el comercio de bienes refabricados, y suscribirá el Acuerdo de Tecnología de la Información de la OMC.</p> <p>Los productos textiles y prendas de vestir estarán libres de derechos y sin contingentes arancelario, siempre que los productos cumplan con las normas de origen del Acuerdo.</p>	<p>Más del 88 por ciento de las exportaciones de productos industriales y de consumo de EUA a Panamá se convertirá en libres de aranceles aduaneros inmediatamente, y el resto de los aranceles se eliminará gradualmente a lo largo de 10 años.</p> <p>El acuerdo incluye “zero-for-zero” acceso libre de aranceles aduaneros inmediato para los sectores clave de EUA.</p> <p>Las prendas de vestir fabricadas en Panamá estarán libre de aranceles en el marco del acuerdo, si utilizan tejido o hilado de origen panameño o estadounidense, apoyando así las exportaciones de hilados y tejidos de EUA.</p>	<p>Ambas partes acuerdan la supresión de alrededor del 94 por ciento de los aranceles sobre los productos básicos dentro de los tres años después de la entrada en vigor del TLC, y la eliminación de todos los aranceles sobre las mercancías comercializadas a lo largo del tiempo.</p> <p>En el caso de los automóviles, EUA eliminará inmediatamente los aranceles sobre los automóviles para el transporte de pasajeros con un motor por debajo de 3000 cc y de autopartes. Los aranceles sobre los automóviles con un motor de 3000 cc o más serán eliminados en tres años.</p> <p>A cambio, Corea del Sur revisará su régimen impositivo sobre los automóviles bajo el cual un impuesto lineal del 5 por ciento grava los automóviles. Corea del Sur también racionalizará su régimen de tributación relacionado con los automóviles.</p> <p>Los Estados Unidos abolirá de inmediato el 61 por ciento de los aranceles sobre productos textiles y prendas de vestir en términos de su valor de importación, y excluirá de la norma “hilo en adelante” (yarn forward standard) a los principales productos textiles de exportación de Corea del Sur, como camisas de hombres y chaquetas de mujer.</p>
--	---	---	---	--

	<p>Las reglas de origen se basan generalmente en la norma del hilo en adelante (<i>yarn forward standard</i>).</p> <p>Una disposición de minimis permitirá en ingreso al mercado de prendas de vestir de EUA y Perú de cantidades limitadas de contenido de terceros países, dando a los productores de ambos países la flexibilidad necesaria.</p> <p>Un especial de salvaguardia textil proporcionará ayuda arancelaria temporal, en el caso de que las importaciones en el marco del Acuerdo resulten perjudiciales para los productores nacionales.</p>			<p>Los Estados Unidos abolirá de inmediato el 61 por ciento de los aranceles sobre productos textiles y prendas de vestir en términos de su valor de importación, y excluirá de la norma "hilo en adelante" (<i>yarn forward standard</i>) a los principales productos textiles de exportación de Corea del Sur, como camisas de hombres y chaquetas de mujer.</p>
<p><b>Comercio de Servicios</b></p>	<p>Perú concederá importante acceso al mercado en todo su régimen de servicios, con pocas excepciones, utilizando el llamado "enfoque de lista negativa".</p> <p>Los sectores de servicios clave cubiertos por el Acuerdo incluyen el audiovisual, de entrega rápida, telecomunicaciones, informática y servicios conexos, distribución y construcción e ingeniería.</p> <p>Una mayor liberalización del sector bancario, de seguros, de valores y de servicios relacionados.</p>	<p>Colombia concederá importante acceso al mercado en todo su régimen de servicios, incluyendo los servicios financieros.</p> <p>Colombia acuerda eliminar las medidas que requieren por parte de las empresas de EUA la contratación de profesionales nacionales en lugar de estadounidenses y a eliminar las restricciones del mercado de televisión por cable.</p> <p>Se garantiza a los usuarios de las redes de telecomunicaciones de Colombia un acceso razonable y no discriminatorio a la red. Esto impide que las empresas locales tengan acceso preferencial o "de primera mano" a las redes de telecomunicaciones.</p> <p>Las empresas de telefonía de EUA obtuvieron el derecho a la interconexión a redes fijas de los proveedores dominantes de Colombia, a tarifas no discriminatorias y basadas en costos.</p>	<p>Panamá concederá importante acceso al mercado en todo su régimen de servicios, incluyendo los servicios financieros.</p> <p>Panamá acuerda eliminar las medidas que restringen la inversión en el comercio minorista a los nacionales panameños, y conceder nuevos accesos en materia de servicios profesionales que anteriormente se había reservado exclusivamente a ciudadanos panameños.</p>	<p>Corea del Sur no liberalizará los servicios públicos como la educación y la atención médica. Sin embargo, presionará para liberalizar los servicios contables, legales y de medios de comunicación de manera gradual. Las restricciones a las películas de Hollywood se mantendrán, requiriendo que los cines locales proyecten películas nacionales durante al menos 73 días al año.</p>



<p><b>Inversión</b></p>	<p>El acuerdo establece un marco jurídico para los inversores de EUA en Perú, y contiene el compromiso de desarrollar un mecanismo de apelación de las controversias suscitadas entre los inversionistas y el Estado.</p>	<p>El acuerdo establece un marco jurídico estable para los inversores de EUA que operen en Colombia.</p> <p>Todas las formas de inversión están protegidas bajo el acuerdo. Los inversores de EUA podrán disfrutar, en casi todas las circunstancias, del derecho a establecer, adquirir y operar inversiones en Colombia bajo condiciones de igualdad con los inversionistas locales.</p> <p>Las protecciones a los inversores estarán respaldadas por un mecanismo de arbitraje internacional vinculante y transparente.</p>	<p>El acuerdo establece un marco jurídico estable para los inversores de EUA que operen en Panamá.</p> <p>Todas las formas de inversión están protegidas bajo el acuerdo. Los inversores de EUA podrán disfrutar, en casi todas las circunstancias, del derecho a establecer, adquirir y operar inversiones en Panamá bajo condiciones de igualdad con los inversionistas locales.</p> <p>Las protecciones a los inversores estarán respaldados por un mecanismo de arbitraje internacional vinculante y transparente.</p>	<p>Corea del Sur mantendrá las regulaciones que impiden a inversores extranjeros poseer más del 49 por ciento de las grandes empresas de telecomunicaciones que ofrecen las redes y los servicios básicos.</p>
<p><b>DPIs (Derechos de Propiedad Intelectual)</b></p>	<p>El acuerdo establece normas para la protección y la ejecución de una amplia gama de derechos de propiedad intelectual, las cuales son consistentes tanto con las normas de protección y ejecución de EUA como con las nuevas normas internacionales.</p>	<p>El acuerdo provee normas mejoradas en materia de protección y aplicación de una amplia gama de derechos de propiedad intelectual, que son consistentes tanto con las normas de protección y ejecución de EUA como con las nuevas normas internacionales.</p>	<p>El acuerdo provee normas mejoradas en materia de protección y aplicación de una amplia gama de derechos de propiedad intelectual, que son consistentes tanto con las normas de protección y ejecución de EUA como con las nuevas normas internacionales.</p>	<p>Corea del Sur no garantizará el precio mínimo de las nuevas drogas de EUA. Seúl presentará un sistema que solicita la determinación de violación de patentes a los momentos de examinar las solicitudes de comerciantes locales de drogas para la venta de drogas falsificadas. Las dos partes acuerda extender sus período de protección de los derechos de autor de 50 a 70 años después de la muerte del autor, pero el Acuerdo entrará en vigor dos años después de la aplicación del TLC.</p>

<p><b>Solución de diferencias</b></p>	<p>El mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo convoca a audiencias públicas abiertas, acceso público a los documentos, y brinda la oportunidad para que terceros puedan presentar sus opiniones. El Acuerdo incluye sólidos mecanismos de cumplimiento, incluyendo la capacidad de suspender las concesiones comerciales o establecer sanciones monetarias.</p>	<p>El mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo convoca a audiencias públicas abiertas, acceso público a los documentos, y brinda la oportunidad para que terceros puedan presentar sus opiniones.  El Acuerdo incluye sólidos mecanismos de cumplimiento, incluyendo la capacidad de suspender las concesiones comerciales o establecer sanciones monetarias.</p>	<p>El mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo convoca a audiencias públicas abiertas, acceso público a los documentos, y brinda la oportunidad para que terceros puedan presentar sus opiniones.  El acuerdo también contiene fuertes compromisos de lucha contra la corrupción, incluida la penalización del soborno.</p>	
---------------------------------------	--	---	---	--

<b>Bajo Negociación</b>		
<b>Partes involucradas</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Comentarios</b>
<p><b>Tailandia</b></p>	<p>Octubre de 2003.</p>	<p>Durante dos rondas de negociaciones del TLC entre los Estados Unidos y Tailandia en 2004 y cuatro rondas en el 2005, se logró un buen progreso en el texto de todos los capítulos del TLC, aunque continúan desarrollándose importantes tareas.</p>

<b>CAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América Central)</b>	
<p><b>Partes involucradas</b></p>	<p>Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. EUA - República Dominicana - CAFTA.</p>
<p><b>Fecha de Firma</b></p>	<p>El 5 de Agosto de 2004.</p>
<b>Sectores</b>	
<p><b>Comercio en Materia de Agricultura</b></p>	<p>Más de la mitad de las actuales exportaciones agrícolas de EUA a América Central y la República Dominicana se convertirá en libres de aranceles aduaneros inmediatamente. Los aranceles sobre la mayoría de los productos agrícolas de EUA se eliminarán de forma gradual dentro de los 15 años, y todos los aranceles serán eliminados en 20 años. EU trabajará con América Central y la República Dominicana para resolver las barreras sanitarias y fitosanitarias al comercio agrícola, especialmente en relación a los problemas en los procedimientos de inspección de alimentos para carnes y aves de corral.</p>
<p><b>Comercio de Mercancías</b></p>	<p>El ochenta por ciento de las exportaciones de bienes de consumo e industriales será libre de aranceles aduaneros en América Central y República Dominicana inmediatamente, y el resto de las tarifas será eliminado gradualmente en 10 años. Los sectores exportadores clave de EUA se beneficiarán de la eliminación inmediata de aranceles. Los aranceles sobre automóviles y autopartes se eliminarán gradualmente dentro de los cinco años. Las prendas de vestir fabricadas en América Central estarán libres de aranceles aduaneros y sin contingentes arancelarios, siempre que sean fabricadas con tejidos o hilados regionales o de EUA.</p>
<p><b>Comercio de Servicios</b></p>	<p>Centroamérica y la República Dominicana concederán importante acceso a los mercados en todo el régimen de servicios, ofreciendo nuevo acceso en sectores como telecomunicaciones, turismo, energía, transporte, y construcción. Los países de Centro América y la República Dominicana han aceptado cambiar “los regímenes de protección del distribuidor” y aminorar las restricciones de encierran a las empresas de EUA en acuerdos de distribución ineficientes o exclusivos.</p>



<b>Inversión</b>	El acuerdo establece un marco legal seguro y predecible para los inversionistas de EU en América Central y la República Dominicana, y contiene el compromiso de desarrollar un mecanismo de apelación de diferencias suscitadas entre los inversionistas y el Estado.
<b>Solución de Diferencias</b>	El mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo convoca a audiencias públicas abiertas, acceso público a los documentos, y otorga la oportunidad para que terceros puedan presentar sus opiniones. El acuerdo también contiene fuertes compromisos de lucha contra la corrupción, incluyendo la penalización del soborno.

<b>No Finalizados o Suspendidos</b>		
<b>Nombre del Acuerdo</b>	<b>Comienzo de las Negociaciones</b>	<b>Objetivos</b>
<b>ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)</b>	<p>Noviembre de 1994.</p> <p>Este acuerdo fue suspendido en Noviembre de 2003 en Miami. Los países del MERCOSUR hicieron oficial su no disponibilidad para negociar en la Argentina en la Cumbre de Presidentes en Mar de Plata.</p>	El ALCA es un proyecto de acuerdo para eliminar o reducir las barreras al comercio entre todas las naciones del continente americano (excepto Cuba). En la última ronda de negociaciones, los negociadores de 32 naciones se reunieron en Miami, el 16 de Noviembre de 2003, para debatir la propuesta, que a partir de entonces fue siendo desestimada. El proyecto de Acuerdo es una extensión del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA) entre Canadá, México y Estados Unidos.
<b>MEFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Oriente Medio)</b>	<p>Mayo de 2003.</p>	<p>Aumentar el comercio y la inversión entre los Estados Unidos y los países de Oriente Medio.</p> <p>Profundizar los vínculos económicos creados a través de Acuerdos Marco sobre Comercio e Inversiones (TIFAs), Tratados bilaterales de Inversión (TBI) y Tratados de Libre Comercio Globales (TLC)*, y reforzará el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para los países elegibles.</p>
<b>ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)**</b>	<p>Octubre de 2002.</p>	<p>Esta iniciativa contempla tratados de libre comercio (TLC) bilaterales entre los Estados Unidos y los países de la ASEAN comprometidos con la apertura del mercado y las reformas económicas.</p> <p>El objetivo es crear una red de TLCs bilaterales, que incrementará el comercio y la inversión.</p>
<b>SACU*** (Unión Aduanera de África del Sur)</b>	<p>El 2 de Junio de 2003.</p>	<p>Mediante el pasaje de un único modo de preferencias comerciales a una asociación plena mediante acuerdos de libre comercio recíprocos, EUA y la SACU buscan ampliar el acceso a los mercados, vinculando aún más el comercio con las estrategias de desarrollo económico de África del Sur, alentando una mayor inversión extranjera y promoviendo la integración económica regional y el crecimiento. El TLC abarcará no sólo las tarifas arancelarias, sino también el establecimiento de nuevas disposiciones sobre cuestiones relacionadas con el comercio, incluidas los servicios, las inversiones, las compras del sector público, el comercio electrónico, el trabajo y el medio ambiente. Esto ayudará a nivelar el terreno en las zonas en las que los exportadores de EUA están desfavorecidos por el TLC de la Unión Europea con Sudáfrica, y también comprometerá a los países de la SACU a participar como socios en las iniciativas multilaterales de apertura de los mercados a través de la OMC.</p>

\* Acuerdo de Libre Comercio entre Israel y EUA (vigente), Acuerdo de Libre Comercio entre Jordania y EUA (vigente), Acuerdo de Libre Comercio entre Marruecos y EUA (vigente), Acuerdo de Libre Comercio entre Bahrein y EUA: firmado en Septiembre de 2004, entrada en vigor en 2006, Acuerdo de Libre Comercio entre Omán y EUA: negociaciones finalizadas en Septiembre de 2006, Acuerdo de Libre Comercio entre UAE y EUA: negociaciones lanzadas en Marzo de 2005.

\*\* Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

\*\*\* Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia.



## Anexo 3

# Un breve repaso de las normas y procedimientos del GATT y de la OMC sobre los ACRs

### ARTÍCULO XXIV DEL GATT Y LA CLÁUSULA DE HABILITACIÓN

Las disposiciones de la OMC que regulan la participación de países Miembros de Uniones Aduaneras, Tratados de Libre Comercio (TLC) y acuerdos provisionales, están contenidas en los párrafos 4-11 del *artículo XXIV del GATT*. Durante la Ronda Uruguay, se clasificaron e interpretaron una serie de disposiciones contenidas en el artículo XXIV original, redactado en 1947, la cuales figuran actualmente en los párrafos 1-12 del Entendimiento de 1994.

Las normas referidas a acuerdos preferenciales de reciprocidad (arancelarios y no arancelarios) sobre el comercio de mercancías entre los países en desarrollo, se encuentran en los apartados 1, 2 (c), 3 (a & b) y 4 de la *Cláusula de Habilitación*.

*El artículo V del GATS* establece las normas que rigen los acuerdos de integración económica en el área del comercio de servicios, incluyendo aquéllos llevados a cabo en etapas.

### OBLIGACIONES DE NOTIFICACIÓN

Los Miembros de la OMC tienen la obligación de notificar los ACRs que sean celebrados.

«Toda Parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional... lo notificará sin demoras...» [Párrafo 7, apartado (a) del artículo XXIV del GATT]

«Toda parte contratante que proceda a introducir un acuerdo... (a) lo notificará...» [Párrafo 4 (a) de la Cláusula de Habilitación]

«Los miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1 notificarán prontamente...» [artículo V del GATS: 7 (a)]

### SUMINISTRO DE INFORMACIÓN

Los miembros tienen la obligación de presentar información sobre sus acuerdos:

- Toda Parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional... pondrá a disposición de [las PARTES CONTRA-



TANTES] todas las informaciones en relación con el proyecto de unión o zona de libre comercio que les permita someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes» [párrafo 7, apartado (a) del artículo XXIV del GATT]

- Toda parte contratante que proceda a introducir un acuerdo... (a)... proporcionará [a las PARTES CONTRATANTES] toda la información que estimen conveniente sobre las medidas que hayan adoptado» [Párrafo 4 (a) de la Cláusula de Habilitación]
- Los miembros que sean partes en un acuerdo del tipo a que se refiere el párrafo 1... facilitarán también al Consejo [del Comercio de Servicios] la información pertinente que éste pueda solicitarles.» [Artículo V del GATS: 7 (a)]

Estos textos legales no especifican las características de la información que los Miembros participantes en un ACR deben proporcionar a la OMC.

## PRESENTACIÓN DE INFORMES PERIÓDICOS

La presentación de informes periódicos sobre el funcionamiento de las uniones aduaneras y de los TLCs fue introducida por el Consejo del GATT en 1971. Durante varios años, se presentaron varios informes que fueron examinados por el Consejo, aunque en general no hay llamado mucho la atención. El Entendimiento de 1994, en el párrafo 11, reitera la obligación de suministrar tales informes bienales. Sin embargo, no existe mayor detalle sobre los objetivos perseguidos en 1971 y tampoco se dieron mayores explicaciones en el Entendimiento de 1994.

## VIGILANCIA MULTILATERAL

Los ACRs notificados a la OMC están sujetos a vigilancia de diversos Órganos, en distintos niveles de profundidad y complejidad, en función de cuáles son las disposiciones con las que cuenta el Miembro notificador:

- Ninguna disposición del GATT de 1947 se refirió textualmente a ningún tipo de "examen" o "revisión" de los ACRs notificados. Como se señaló anteriormente, el artículo XXIV: 7 (a) prevé que los Miembros necesitarán información «para formular los informes y recomendaciones... que estimen pertinentes» y también requiere que las partes del ACR pongan a disposición esa información. Se ha generalizado la práctica de enviar un grupo de trabajo para «examinar a la luz de las disposiciones pertinentes del GATT» cada ACR notificado en virtud del artículo XXIV e «informar de allí en adelante»<sup>1</sup>. En el contexto de la OMC, el párrafo 7 del Entendimiento de 1994 aclara que todos los ACRs notificados en virtud del artículo XXIV del GATT serán «examinados... a la luz de las disposiciones pertinentes del GATT de 1994 y del párrafo 1 de este Entendimiento»

---

<sup>1</sup> Este fue el texto estándar de los términos de referencia de los grupos de trabajo del GATT.

y que un informe será presentado a la CTG con «conclusiones en este sentido»<sup>2</sup>. El Entendimiento de 1994 también restableció un procedimiento del GATT, algo descuidado hasta entonces, relativo a la presentación de informes periódicos sobre el funcionamiento de los ACRs comprendidos en el artículo XXIV.

- La Cláusula de Habilitación (párrafo 4 (b)) prevé la posibilidad de consultas bilaterales o multilaterales en los casos de establecimiento de ACRs entre países en desarrollo en la esfera del comercio de mercancías.
- En cuanto a los ACRs en el ámbito del comercio de servicios, la redacción del artículo V: 7 (a) del GATS deja claro que, cuando así lo decida el Consejo del Comercio de Servicios (CCS), un EIA individual se someterá a evaluación con el objetivo «de informar... sobre su compatibilidad» con el Artículo V del GATS<sup>3</sup>.

#### PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE ACRS EN EL MARCO DEL GATT

Para aquéllos ACRs que cuentan con la cobertura legal en virtud del artículo XXIV del GATT de 1947, el proceso constó de los siguientes pasos:

- La notificación de un acuerdo (cuyo texto también se puso a disposición) fue examinado por el Consejo, el cual delegó la evaluación a un grupo de trabajo e invitó a las partes contratantes a realizar consultas por escrito a las partes respectivas. Las respuestas a dichas consultas también deben ser por escrito.
- Una vez elaborado el documento formal con todas estas consultas y sus respuestas, el grupo de trabajo inició sus tareas.
- Las reuniones del grupo de trabajo (por lo general, con participación de terceros expertos) abarcaron un intercambio más amplio de preguntas y respuestas, declaraciones políticas y comentarios jurídicos. A veces, las partes presentaron mayor información por escrito (por lo general, estadísticas). Esta información fue, en algunos casos, reproducida en un documento formal.
- El informe del grupo de trabajo sobre la evaluación, una vez acordado, se transmitió al Consejo para su aprobación.

El proceso es confidencial, interno al grupo de trabajo, a excepción de los documentos presentados y del informe acordado. No se registraron las actas de los debates. Las partes contratantes interesadas han de solicitar la pertenencia a cada grupo de trabajo; en general, sólo unas pocas partes contratantes (y por lo general las mismas) fueron activas en los grupos de trabajo relacionados con ACRs.

---

<sup>2</sup> Hoy en día, un lenguaje similar se encuentra en los términos de referencia estándar para la evaluación de los distintos ACRs notificados en virtud del GATT de 1994.

<sup>3</sup> Esto se refleja también en los correspondientes términos de referencia para la evaluación.



Dentro de estos procedimientos comunes, cada grupo de trabajo decidió sobre su propio método de trabajo. El formato de los informes del grupo de trabajo refleja las diferencias: algunos a favor de un enfoque más descriptivo de la labor realizada, mezclando la información sobre los hechos y las evaluaciones sobre compatibilidad, mientras que otros tuvieron un enfoque más estructurado de acuerdo con las disposiciones y requisitos del artículo XXIV. Aunque, en la mayoría de los casos, las conclusiones del grupo de trabajo registraron puntos de vista divergentes sobre la evaluación de la plena compatibilidad de los ACRs con las normas (en general, resumiendo los elementos detallados en las secciones anteriores) esto puede tener un solo párrafo o una sección completa.

## LOS ACTUALES PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE ACRS

Hoy en día, ha cambiado el proceso a través del cual se tratan los ACRs después de su notificación y distribución de su texto, en parte debido a la evolución de las normas de la OMC y en parte como consecuencia de la creación de la CRTA y de los procedimientos desarrollados en ella:

- La notificación de un acuerdo (y con su texto) es considerada por: la CTG (si es notificado en virtud del artículo XXIV del GATT), el CTS (si es notificado en virtud del artículo V del GATS) o el Comité de Comercio y Desarrollo (si es notificado en virtud de la Cláusula de Habilitación). Si es necesaria la evaluación del acuerdo, el organismo pertinente adopta los términos de referencia para la evaluación y transfiere la tarea de evaluación a la CRTA<sup>4</sup>.
- Se invita a las partes del ACRs a presentar información preliminar sobre el acuerdo bajo un Formato Estándar, que se publica en un documento formal. Este es el primer paso de lo que se llama la evaluación "fáctica".
- Durante (por lo menos una o dos) sesiones ordinarias de la CRTA, se produce el intercambio oral de preguntas y respuestas sobre el ACRs examinado, así como también declaraciones más generales de las partes y de otros Miembros. Se producen detalladas minutas en cada una de las sesiones dedicadas a la evaluación del ACR, las cuales son publicadas como documentos oficiales.
- Entre cada una de estas reuniones, por lo general se realiza una ronda adicional de preguntas y respuestas por escrito. También publicadas como documento oficial.
- Una vez que la CRTA considera que la parte fáctica de la evaluación ha concluido, se solicita a la Secretaría que elabore un informe borrador sobre la evaluación, como base para la celebración de consultas entre los miembros (en reuniones informales de la CRTA).
- El informe consensuado de la CRTA sobre un determinado acuerdo sería luego enviado al organismo de la OMC que solicitó la evaluación, para su aprobación.

---

<sup>4</sup> En el caso de acuerdos de servicios y aquéllos notificados en virtud de la Cláusula de Habilitación, la evaluación no es automática, sino que debe ser decidida por los Miembros. Hasta la fecha, la decisión de someter ACRs a evaluación fue tomada para todos los EIAs notificados y ya considerados por el CTS, y sólo para un ACR notificado en virtud de la Cláusula de Habilitación.

La información proporcionada por las partes, así como de preguntas y respuestas intercambiadas por escrito entre los miembros se publicará como documentos oficiales restringidos de la OMC y, más tarde, serán irrestrictos. Lo mismo se aplica a los debates formales de evaluación, donde los miembros son identificados en sus intervenciones. Las sesiones formales de la CRTA son abiertas a miembros y observadores, y las consultas sobre los informes borradores se celebran como reuniones informales CRTA (abiertas a todos los miembros).

También parte de la serie de  
*documentos de trabajo* de la IGTN:





SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

La Agenda del Desarrollo de Doha (ADD)  
y la Ayuda para el Comercio:

Buscando la Conexión Política

Mariarosaria Torio  
IGTN Oficina Ginebra

Rio de Janeiro  
Septiembre 2006



