

Hiperenlaces directos

**Primera regla: protección de las ramas de producción nacionales únicamente mediante los aranceles*

**Segunda regla: reducción y consolidación de los aranceles*

**Tercera regla: el comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida*

**Cuarta regla: el trato nacional*

**Consolidación de los aranceles*

CAPÍTULO 2

Las cuatro reglas principales del GATT

Resumen

Todo el edificio del sistema de comercio multilateral abierto y liberal del GATT descansa en cuatro reglas básicas sencillas.

La primera, al tiempo que reconoce la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal, les permite proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero, siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos. A tal efecto se prohíbe que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados. La prohibición de las restricciones cuantitativas ha quedado, pues, fortalecida en la Ronda Uruguay.

La segunda regla apunta a la reducción y eliminación, en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen, a nivel de línea arancelaria, en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en esas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas.

En virtud de la tercera regla, cada país debe llevar su comercio sin discriminar entre los países de los que importa bienes o a los que exporta productos. Esta norma se consagra en el principio de la nación más favorecida (NMF). Se admite una excepción importante en el caso de los acuerdos regionales preferenciales.

La cuarta norma se conoce con el nombre de regla del trato nacional, que obliga a cada país a no gravar un producto importado, una vez que ha entrado en el mercado nacional después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera, con impuestos internos (por ejemplo, sobre las ventas o sobre el valor añadido) más elevados que los que gravan el producto nacional similar.

El sistema multilateral de comercio de bienes creado por el GATT tiene por objeto brindar a las ramas de producción y las empresas comerciales de los distintos países un entorno seguro, estable y predecible en que puedan comerciar unas con otras en condiciones de competencia leal y equitativa. Este sistema de comercio abierto y liberal ha de promover, gracias a la intensificación de las transacciones comerciales, aumentos de la inversión, la producción y el empleo, y facilitar así el desarrollo económico de todos los países.

GATT de 1994, Preámbulo

Primera regla: protección de las ramas de producción nacionales únicamente mediante los aranceles

El ordenamiento jurídico creado por el GATT para lograr el objetivo que acaba de enunciarse es complejo, pero descansa en unas pocas reglas básicas sencillas.

GATT de 1994, Artículo X
GATT de 1994, Artículo XII

Aunque defiende el comercio liberal, el GATT reconoce que es natural que los países deseen proteger sus ramas de producción frente a la competencia extranjera. Se encarece a los países que mantengan esa protección a niveles razonablemente bajos y que lo hagan mediante los aranceles. El principio de la protección arancelaria queda afianzado por disposiciones que prohíben aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones. Esta regla, sin embargo, tiene excepciones que se indican expresamente. Una excepción importante permite a los países que se enfrentan con dificultades de balanza de pagos (BP) restringir las importaciones para salvaguardar su posición financiera exterior. Esta excepción brinda a los países en desarrollo una flexibilidad mayor de la que tienen los países desarrollados para utilizar las restricciones cuantitativas a la importación si son necesarias a fin de contrarrestar una disminución importante de sus reservas monetarias.

Inobservancia de la regla que prohíbe las restricciones cuantitativas

El sector agropecuario

En el pasado había países que no acataban la regla del GATT relativa a la protección por medidas arancelarias únicamente. En el sector agropecuario, por ejemplo, varios países aplicaban restricciones cuantitativas que iban mucho más allá de lo que permitían las excepciones previstas en el GATT. Además de dichas restricciones, algunos de esos países, en particular los pertenecientes a la Unión Europea, aplicaban gravámenes variables en vez de aranceles fijos a las importaciones de productos agrícolas de la zona templada, tales como el trigo y otros cereales, la carne y los productos lácteos. Esos gravámenes tenían la finalidad primordial de garantizar una renta razonable a los agricultores y mantener cierta paridad entre sus ingresos y los de los trabajadores industriales. Los gravámenes eran determinados periódicamente, y en general, eran iguales a la diferencia entre el precio de importación en el puerto de destino y el precio de referencia garantizado en el país.

La producción nacional quedaba, pues, perfectamente a salvo de la competencia extranjera, ya que esos gravámenes internos anulaban por completo la ventaja competitiva de los proveedores extranjeros en cuanto al precio.

El comercio de los textiles y las prendas de vestir

En el sector industrial, la mayoría de los países desarrollados no aplicaba en el comercio de textiles, rama de especial interés para los países en desarrollo, la regla que prohíbe las restricciones cuantitativas. Había una diferencia importante entre las restricciones aplicadas en el sector agropecuario y las aplicadas a los textiles. Con algunas excepciones notables, las restricciones vigentes en el sector agrícola quedaban fuera del alcance de las normas del GATT. En el caso de los textiles, las restricciones estaban autorizadas en virtud de las disposiciones del Acuerdo Multifibras (AMF), negociado con el auspicio del GATT. El AMF permitía a los países eludir su obligación fundamental e imponer restricciones a la importación de textiles y productos textiles, siempre que satisficieran las condiciones que se fijaban al respecto en el Acuerdo.

Los países en desarrollo

Varios países en desarrollo aplicaban, además de aranceles elevados, restricciones cuantitativas a la importación tanto en el sector agropecuario como en el sector industrial. Ahora bien, tal recurso a las restricciones podía justificarse en la mayoría de los casos desde el punto de vista jurídico, al amparo de las excepciones a la regla previstas en el GATT, que autorizan a los países que

GATT de 1994, Artículo XII;
Artículo XVIII:B

tienen dificultades de balanza de pagos a imponer restricciones cuantitativas a la importación⁶.

Afianzamiento de la prohibición de las restricciones cuantitativas

Conversión arancelaria en el sector agrícola

El nuevo ordenamiento de la OMC ha modificado considerablemente el recurso a las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias que se aplican a las importaciones. En el sector agropecuario, por ejemplo, a tenor del Acuerdo sobre la Agricultura, los países miembros de la OMC han abolido las restricciones cuantitativas y los sistemas de gravámenes variables, y los han substituido por aranceles. Los nuevos tipos de derechos de aduana se han determinado mediante una conversión arancelaria, es decir, calculando la incidencia de las restricciones cuantitativas y otras medidas sobre el precio de los productos importados y sumándola al arancel vigente. Una vez efectuada la conversión arancelaria, los países podrán proteger su producción agropecuaria con medidas arancelarias únicamente. (Véase el capítulo 15.)

Eliminación gradual de las restricciones sobre los textiles y las prendas de vestir

Por lo que hace a los textiles y las prendas de vestir, el nuevo Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) dispone que los países que aplican restricciones deberán eliminarlas en cuatro etapas, para abolirlas totalmente antes del 1º de enero de 2005. (Véase el capítulo 14.)

Los países en desarrollo que tienen dificultades de balanza de pagos deben recurrir a medidas basadas en los precios

Entendimiento relativo a las
disposiciones del GATT de
1994 en materia de BP, 2, 3

Además, en el Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos se pide muy encarecidamente a los países miembros que no usen las restricciones cuantitativas para proteger su situación en materia de balanza de pagos. Los países, desarrollados o en desarrollo, deben, en tales circunstancias, dar la preferencia a las medidas basadas en los precios (tales como los recargos a la importación y las prescripciones en materia de depósito previo a la importación) antes que a las restricciones cuantitativas, porque su efecto en el precio de los productos importados es transparente y susceptible de medición. Sólo se recurrirá a las restricciones cuantitativas cuando, a causa de una situación crítica de la balanza de pagos, se aprecie que las medidas basadas en los precios no podrán impedir un brusco empeoramiento del estado de los pagos exteriores.

Así, pues, el ordenamiento de la OMC, al fortalecer las reglas que prohíben las restricciones cuantitativas, ha afianzado aún más la norma básica del GATT según la cual la protección de la producción nacional debe lograrse principalmente con medidas arancelarias.

volver al principio

⁶ Se considera que un país tiene dificultades de balanza de pagos cuando sus ingresos del comercio exterior de bienes y servicios y la corriente de inversiones y préstamos distan mucho de ser suficientes para permitirle hacer frente a sus obligaciones de pagos en el exterior y cuando están en disminución las reservas monetarias destinadas a satisfacer las obligaciones inmediatas. Las reglas del GATT brindan a los países en desarrollo que tienen dificultades de balanza de pagos una mayor flexibilidad para hacer uso de las restricciones cuantitativas a la importación.

Segunda regla: reducción y consolidación de los aranceles

Reducciones arancelarias

GATT de 1994,
Preámbulo; Artículo XXVIII
bis

La segunda regla importante del GATT es que las medidas arancelarias y de otra índole que adoptan los países para proteger su producción nacional deben reducirse y, de ser posible, eliminarse mediante negociaciones entre los países miembros, y que los aranceles así reducidos deben consolidarse.

Consolidación de los aranceles

GATT de 1994, Artículo
II:1b); Entendimiento
relativo a la interpretación
del Artículo II:1b)

El concepto de consolidación requiere ciertas aclaraciones. Los tipos de los aranceles acordados en las negociaciones, así como los demás compromisos contraídos por los países se consignan en listas de concesiones. Cada país miembro de la OMC tiene su lista y queda obligado a no imponer aranceles u otros derechos que “excedan de los fijados” en su lista. También tiene la obligación de no adoptar medidas – como la imposición de restricciones cuantitativas – que puedan restar valor a las concesiones arancelarias. Se dice que los tipos de derechos de aduana consignados en la lista son tipos consolidados (véase el recuadro 8).

Recuadro 8

Consolidación de los aranceles

Ningún país puede aumentar los tipos arancelarios por encima del tipo consolidado consignado en su lista de concesiones. En la lista se indican para cada producto, entre otras cosas, el tipo arancelario anterior a las negociaciones y el tipo al que el país ha aceptado “en las negociaciones consolidar el arancel”. En las negociaciones comerciales los países pueden acordar:

- Consolidar su tipo positivo vigente (por ejemplo, un 10 %) o un tipo nulo; o
- Reducir el tipo, por ejemplo, del 10 % al 5 %, y consolidar el tipo reducido.

Los países pueden también consolidar sus aranceles en un límite máximo que sea más alto que el resultante de las reducciones arancelarias acordadas en las negociaciones. Por ejemplo, un país que ha aceptado reducir un derecho de aduana del 10 % al 5 % puede anunciar que, si bien aplicará el tipo reducido a las importaciones, el tipo consolidado será del 8 %. En tal caso, el país puede aumentar sus aranceles al 8 % en cualquier momento sin incumplir ninguna de las obligaciones que le impone el GATT.

La Ronda Uruguay ha introducido considerables mejoras en la consolidación arancelaria. Todos los países – desarrollados, en desarrollo y economías en transición – han consolidado sus aranceles en el sector agropecuario. En el sector industrial, más del 98 % de las importaciones efectuadas por los países desarrollados y las economías en transición será admitido al amparo de tipos arancelarios consolidados.

Alrededor del 73 % de las importaciones efectuadas por los países en desarrollo entran al amparo de tipos consolidados. Varios de estos países han hecho consolidaciones al tipo máximo en algunos casos. Esas consolidaciones al tipo máximo revisten la forma de un compromiso de no aumentar el arancel:

- Por encima del tipo máximo indicado para cada producto;
- Por encima del tipo máximo aplicable a un sector determinado;
- Por encima del tipo máximo de aplicación general.

El país que ha consolidado sus aranceles tiene la posibilidad de obtener una exención y subir los derechos de aduana por encima del tipo consolidado. Para ello tendrá que entablar nuevas negociaciones con los países con que negociara inicialmente la concesión, así como con los principales países proveedores del producto, que son, por consiguiente, los beneficiarios de la concesión. En esas negociaciones se supone que el país que pide la exención está dispuesto a ofrecer ventajas arancelarias compensatorias respecto de otros productos en los que tienen un interés comercial los países con quienes está negociando.

Principio por el que se rige el intercambio de concesiones en las negociaciones

¿Cuál es el principio por el que se rigen los países en las negociaciones comerciales para reducir los aranceles, consolidarlos y eliminar otros obstáculos al comercio? El principio básico del intercambio de tales concesiones es el de la reciprocidad y la ventaja mutua. El país que solicita un mejor acceso a los mercados de otros países, mediante reducciones arancelarias o la supresión de otras barreras, tales como las restricciones cuantitativas, debe estar dispuesto a hacer, en materia de aranceles y en otras esferas, concesiones que los demás países consideren ventajosas y de valor igual a las que ellos hacen.

GATT de 1994, Parte IV (Comercio y Desarrollo), Artículo XXXVI:8; Decisión de la Ronda de Tokio sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, párrafos 5, 6 y 7

No obstante, la norma de la plena reciprocidad no se aplica a las negociaciones entre países desarrollados y países en desarrollo. Estos últimos deben hacer concesiones en forma de reducciones arancelarias sobre la base de una reciprocidad relativa, que tiene en cuenta que, a causa de su nivel más bajo de desarrollo económico y de sus necesidades comerciales y financieras, pueden no estar en situación de hacer las mismas concesiones que los países desarrollados. Sin embargo, se reconoce, en el marco de esta regla, que los países no están todos al mismo nivel; algunos han alcanzado etapas más avanzadas de crecimiento, mientras que otros se hallan en diversas fases de desarrollo. Cuarenta y ocho de ellos son países menos adelantados.

Los países que han alcanzado etapas más avanzadas de desarrollo tienen la obligación de hacer contribuciones y concesiones en forma de reducciones y consolidaciones arancelarias mayores que los que se encuentran a niveles más bajos de crecimiento económico. Este concepto se designa también con el nombre de graduación, pues se considera que, a medida que un país se desarrolla, va subiendo de grado hasta llegar a poder hacer concesiones arancelarias y aceptar disciplinas en otras esferas en las mismas condiciones que un país desarrollado.

Mayor contribución de los países en desarrollo en la Ronda Uruguay

A causa de la regla de la reciprocidad relativa, sólo unos cuantos países en desarrollo habían hecho concesiones arancelarias en la Ronda de Tokio y las anteriores series de negociaciones. Además, hicieron esas concesiones respecto de unos pocos productos solamente. Esta situación se modificó considerablemente en la Ronda Uruguay, y casi todos los países en desarrollo han aceptado hacer concesiones reduciendo los aranceles sobre una base porcentual. No obstante, de conformidad con el principio de la reciprocidad relativa, las concesiones se han hecho a un porcentaje más bajo que el aplicable a los países desarrollados.

Durante la Ronda Uruguay, la mejor disposición de los países en desarrollo a hacer concesiones y aceptar mayores obligaciones en las negociaciones obedeció a dos factores. En primer lugar, un número considerable de esos países habían avanzado mucho en su desarrollo económico. El segundo factor, que guardaba estrecha relación con el primero, era el cambio espectacular que se había verificado en la política comercial de casi todos los países en desarrollo. Antes, cuando aplicaban políticas de sustitución de importaciones y levantaban grandes obstáculos arancelarios para poner su producción a salvo de la competencia extranjera, les resultaba difícil ofrecer concesiones en forma de reducciones arancelarias.

Esos países aplican ahora políticas de fomento de las exportaciones y están reduciendo los aranceles y eliminando la plétora de reglamentos sobre el trámite de licencias y otros dispositivos que limitaban las importaciones. En la Ronda Uruguay esas políticas comerciales abiertas y liberales les han permitido, no sólo hacer alarde de sus reducciones arancelarias al consolidarlas, sino también mejorar su posición en las negociaciones con los países desarrollados.

Tercera regla: el comercio al amparo de la cláusula de la nación más favorecida

GATT de 1994, Artículo I

La tercera regla básica del GATT, que prescribe que el comercio no debe ser discriminatorio, está consagrada en la famosa cláusula de la nación más favorecida. Dicho con palabras sencillas, este principio significa que un país miembro, si otorga a otro país una ventaja arancelaria o de otra índole respecto de un producto, debe inmediata e incondicionalmente extenderla al producto similar de otros países. Por ejemplo, si el país A, en negociaciones comerciales con el país B, acepta reducir los derechos de aduana sobre las importaciones de té del 10 % al 5 %, este tipo reducido deberá extenderse a todos los países miembros de la OMC. La obligación de otorgar el trato NMF se aplica no sólo a las importaciones, sino también a las exportaciones. Así, pues, si un país percibe un derecho sobre las exportaciones de un producto a un destino, debe percibirlo con arreglo a la misma tasa sobre las exportaciones de ese producto a todos los destinos.

GATT de 1994,
Artículo I:1

Además, la obligación del trato NMF no se limita a los derechos de aduana. También se aplica:

- A las cargas de cualquier clase impuestas a las importaciones y a las exportaciones;
- A los métodos de exacción de los derechos de aduana y de esas cargas;
- A los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones;
- A los impuestos y gravámenes internos sobre los productos importados, y a las leyes, reglamentos o prescripciones que afecten su venta;
- A la administración de las restricciones cuantitativas (por ejemplo, distribución no discriminatoria de los contingentes entre los países proveedores), en los casos en que tales restricciones estén autorizadas en virtud de las disposiciones relativas a las excepciones.

GATT de 1994,
Artículo XIII

Por consiguiente, el principio significa que, al decidir otorgar el trato NMF, los países miembros se comprometen a no discriminar entre los países y a no dar a ningún país un trato menos favorable que a otro en todas las cuestiones relacionadas con el comercio exterior de bienes.

Excepciones a la regla de la NMF

GATT de 1994,
Artículo XXIV

Sin embargo, la normativa del GATT reconoce que los países pueden reducir los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio con carácter preferencial en virtud de acuerdos regionales. No hay obligación de extender a otros países las tasas más bajas o la entrada en franquicia aplicables al comercio entre las partes en acuerdos regionales. Estos acuerdos regionales preferenciales constituyen, pues, una excepción importante a la regla de la NMF. Con objeto de proteger los intereses comerciales de los países que no pertenecen a esos acuerdos, el GATT supedita a condiciones muy estrictas la celebración de tales acuerdos. Esas condiciones prescriben, entre otras cosas, que:

GATT de 1994,
Artículo XXIV:5

- Los países partes en un acuerdo regional deben dismantelar los obstáculos arancelarios y de otra índole con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre ellos; y
- El acuerdo no debe entrañar la imposición de nuevos obstáculos al comercio con otros países.

GATT de 1994,
Artículo XXIV:8

Tales acuerdos pueden revestir la forma de uniones aduaneras o zonas de libre comercio. En ambos casos el comercio entre los Estados partes se efectúa en régimen de franquicia, mientras que el comercio con otros países sigue sujeto a los tipos arancelarios del trato NMF. En el caso de las uniones aduaneras los aranceles de los países miembros están armonizados y se aplican de manera uniforme a las importaciones procedentes de países no pertenecientes a la unión. En las zonas de libre comercio los países miembros siguen aplicando, sin armonizarlos, los aranceles consignados en sus listas nacionales.

En la actualidad están en vigor más de 100 acuerdos preferenciales de ámbito regional. Como puede verse en el recuadro 9, en los últimos años se ha recurrido cada vez más, para fomentar el comercio entre los países de una misma región, al afianzamiento y la profundización de las concesiones arancelarias y de otra índole que se intercambian en el marco de los acuerdos preferenciales. Así es que ese comercio ha venido aumentando continuamente, lo cual hace que una proporción creciente del comercio mundial se verifique en el ámbito regional.

Recuadro 9

Agrupaciones regionales de comercio: novedades recientes

Durante los últimos años se ha seguido avanzando decididamente en todos los continentes hacia el fortalecimiento de los acuerdos comerciales regionales.

África

En África los países de la parte meridional buscan, con la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC), una integración más estrecha en una zona de libre comercio. Dentro de este grupo, los Estados miembros de la Unión Aduanera del África Meridional (UAAM) estén renegociando sus vínculos de unión aduanera.

En otras partes de África también se advierte un resurgir de la integración regional. Por ejemplo, en el África Occidental, la nueva Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMOA) tiene el proyecto de aplicar un arancel externo común, instituir una comisión mixta y adaptar muchos de los elementos del sistema europeo (ya existe, con el franco CFA, una moneda común). Los miembros de la East African Cooperation (Cooperación del África Oriental) (Kenya, la República Unida de Tanzania y Uganda) han reiniciado su avance hacia una posible unión económica y monetaria, con una moneda común.

El Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA), con 20 Estados miembros, sigue siendo la mayor entidad regional de África; su objetivo es la creación de una unión aduanera y la adopción de un arancel externo común.

Sus miembros son: Angola, Burundi, las Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, la República Unida de Tanzania, Rwanda, Seychelles, Somalia, el Sudán, Swazilandia, Uganda, el Zaire, Zambia y Zimbabwe.

Las Américas

En las Américas la celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre los Estados Unidos, el Canadá y México ha dado nuevo impulso a la creación de una zona de libre comercio para todos los países de América del Norte y del Sur. Treinta y cuatro países de la región firmaron en abril de 1998 un acuerdo para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) antes de 2005. Se espera que para entonces estarán plenamente en vigor varios acuerdos de creación de agrupaciones regionales o subregionales.

Una de las agrupaciones regionales es MERCOSUR (Mercado Común del Sur), cuya finalidad es crear un mercado común para sus miembros, o sea, la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay (Bolivia y Chile son miembros asociados). MERCOSUR, que por ahora es una unión aduanera, ha firmado acuerdos con la





Comunidad Andina (con objeto de iniciar un verdadero acuerdo de libre comercio para el año 2000) y con el Mercado Común Centroamericano (sobre la iniciación de un programa de reducciones arancelarias que desemboque en un acuerdo de libre comercio). Tiene concertados acuerdos de libre comercio con Bolivia y Chile.

La Comunidad Andina (integrada por Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela) ha acordado establecer un mercado común antes de 2005 y ha firmado con Panamá un acuerdo marco sobre la plena integración de ese país en la Comunidad.

Asia

En Asia la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (o ASEAN, integrada por Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam) prosigue activamente sus intentos de crear una zona de libre comercio con nuevas reducciones arancelarias y la eliminación de otros obstáculos al comercio intrarregional.

Los países del Acuerdo de Bangkok (Bangladesh, Bhután, la India, Maldivas, el Pakistán y Sri Lanka) también están tratando de promover el comercio intrarregional, aunque las dificultades políticas les han impedido hasta ahora realizar progresos significativos.

En Asia Central, Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán se han unido al Pakistán, la República Islámica del Irán y Turquía para establecer lazos comerciales más estrechos.

Los países pertenecientes al foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) también tratan de lograr la supresión de los aranceles y demás obstáculos al comercio. Los miembros son: Australia, Brunei Darussalam, el Canadá, Chile, China, los Estados Unidos, la Federación de Rusia, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, el Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, el Perú, Papua Nueva Guinea, la Provincia de Taiwán (China), la República de Corea, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

Europa

En Europa se ha logrado una estrecha integración económica entre 15 países a raíz de la creación de la Unión Europea. Hay negociaciones en curso sobre el ingreso en la Unión de Chipre, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa. La Unión Europea tiene asimismo una unión aduanera con Turquía y está negociando una “nueva generación” de acuerdos sobre zonas de libre comercio con sus socios comerciales de la región del Mediterráneo. Actualmente sus miembros son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, Suecia y el Reino Unido.

Está claro, pues, que el impulso tanto económico como político para celebrar acuerdos comerciales regionales, que ya representan una elevada proporción del comercio mundial, se intensificará en los años venideros.

Fuente: OMC, Informe Anual 1998, vol. I. Capítulo especial: Globalización y comercio.

Tales acuerdos preferenciales confieren ventajas a las ramas de producción que comercializan sus productos en otros países de la región. Al propio tiempo, pueden colocar las ramas de producción de los países ajenos a la región, que tienen que pagar derechos de aduana NMF, en una situación de desventaja competitiva. Uno de los grandes problemas a que habrán de hacer frente los países miembros de la OMC en los próximos años es el de encontrar la manera de lograr la complementariedad entre el empeño por desarrollar el comercio regional y los intentos de seguir liberalizando el comercio en el ámbito multilateral.

GATT de 1994; Decisión de la Ronda de Tokio sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, párrafo 2a)

Además de los acuerdos regionales, los países desarrollados aplican unilateralmente sistemas de libre comercio en virtud de los cuales las importaciones procedentes de la totalidad o de un número limitado de países en desarrollo entran en franquicia en sus mercados. Esos sistemas no entrañan reciprocidad, pues los países en desarrollo que se benefician del acceso preferencial no otorgan ningún trato equivalente a las importaciones procedentes de los países desarrollados. He aquí unos ejemplos de tales acuerdos preferenciales unilaterales:

- ❑ El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en virtud del cual los países desarrollados admiten en régimen preferencial y en franquicia las importaciones de productos industriales y de algunos productos agropecuarios procedentes de todos los países en desarrollo;
- ❑ La Convención de Lomé, con arreglo a la cual los Estados miembros de la Unión Europea aceptan la importación en franquicia de productos de varios países en desarrollo y países menos adelantados de África, el Caribe y Asia y el Pacífico (es decir, los países ACP);
- ❑ La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en virtud de la cual los Estados Unidos admiten en franquicia las importaciones procedentes de los países del Caribe.

El precepto jurídico en que se basan los países desarrollados para extender el trato preferencial a las importaciones procedentes de todos los países en desarrollo al amparo del SGP es la Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo. Esa decisión se aprobó en el marco del GATT en 1979 y se conoce generalmente con el nombre de Cláusula de Habilitación General. En las disposiciones del GATT de 1994 no hay ninguna base jurídica definida para la celebración de acuerdos preferenciales como la Convención de Lomé o el Acuerdo de la Cuenca del Caribe, que conceden trato preferencial o entrada en franquicia únicamente a los productos del reducido número de países en desarrollo con quienes los países que dispensan ese trato tienen lazos históricos o de otra índole. En la actualidad esos acuerdos se admiten en virtud de "exenciones" concedidas a los países desarrollados otorgantes de preferencias respecto de su obligación de aplicar el trato NMF.

Desde el punto de vista jurídico, estos acuerdos preferenciales limitados entrañan un trato discriminatorio de los productos importados de los países en desarrollo que no se benefician de las preferencias. Por ello se ejercen presiones en los países desarrollados otorgantes de preferencias para que los modifiquen y los pongan en armonía con las reglas del GATT.

La actual Convención de Lomé (Lomé IV) expirará en febrero de 2000. Hay indicios de que la Unión Europea podrá conseguir una exención para seguir aplicando el acuerdo más o menos en su forma actual durante otro período de cinco años, es decir, hasta 2005. Se están celebrando ahora negociaciones entre la Unión Europea y los países ACP beneficiarios para determinar cómo se puede modificar la Convención a fin de hacerla compatible con las disposiciones del GATT de 1994 y la Cláusula de Habilitación General.

volver al principio

La exención concedida a los Estados Unidos respecto de la aplicación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe expira a fines de 2005.

Cuarta regla: el trato nacional

GATT de 1994, Artículo III

Como ya se ha señalado, el principio de la nación más favorecida exige que los miembros no discriminen entre los países. El principio del trato nacional, que

complementa el de NMF, exige que el producto que ha cruzado la frontera después de satisfacer los derechos de aduana y otros cargos no sea objeto de un trato menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional. Dicho de otro modo, el principio impone a los países miembros la obligación de dar a los productos importados el mismo trato que a los productos similares fabricados en el país. Por consiguiente, ningún país puede percibir sobre un producto importado, una vez que éste ha entrado en el territorio después de satisfacer los derechos de aduana en la frontera, impuestos internos (como, por ejemplo, un impuesto sobre las ventas) a tasas más elevadas que las aplicadas a productos nacionales comparables. De igual modo, las reglamentaciones que rigen la compraventa de productos en el mercado interno no pueden aplicarse más rigurosamente a los productos importados.

volver al principio

Consecuencias para las empresas

El nuevo marco normativo elaborado en la Ronda Uruguay para los productos agrícolas y los textiles contribuirá a que todos los países observen las reglas básicas del GATT que prohíben las restricciones cuantitativas y disponen que la producción nacional se proteja únicamente con medidas arancelarias. Las empresas exportadoras prefieren los aranceles a las restricciones cuantitativas por muchas razones. Los aranceles son transparentes y su repercusión en los precios es predecible. En cambio, las restricciones cuantitativas introducen incertidumbre en el comercio, pues las autoridades que las administran pueden modificar a su arbitrio el volumen de los contingentes. Finalmente, como el funcionamiento de las restricciones contingentarias requiere la expedición de licencias, las empresas sólo pueden exportar si sus compradores extranjeros consiguen una licencia de importación.

La Ronda Uruguay también ha permitido progresar considerablemente en la consolidación de los aranceles de todos los países. La seguridad de que, gracias a la consolidación, los tipos arancelarios más bajos acordados en las negociaciones no serán incrementados por los países ajenos a las empresas a invertir en fábricas, equipo y redes de distribución y a adoptar otras medidas para desarrollar el comercio con los países hacia los que exportan sus productos. Por otra parte, las consolidaciones dan a las empresas la garantía de que los aranceles de las materias primas y los insumos que deben importar para la producción destinada a la exportación no serán aumentados por sus propios gobiernos.

Por último, la regla del trato nacional garantiza a las empresas exportadoras que, una vez que sus productos han entrado en el mercado del país importador después de satisfacer los derechos de aduana y otros gravámenes pagaderos en la frontera, no tendrán que abonar impuestos internos con arreglo a tasas más elevadas que las de los productos de procedencia nacional. La regla del trato nacional se aplica no sólo a la exacción de impuestos internos, sino también al cumplimiento de las normas obligatorias respecto de los productos y a la venta y distribución de éstos. Como los gobiernos vienen imponiendo cada vez más gravámenes y promulgando cada vez más reglamentaciones para proteger el medio ambiente y la salud de los consumidores, la norma según la cual esos gravámenes y esas reglamentaciones deben aplicarse sin discriminación a los productos nacionales y a los importados reviste una importancia vital para las empresas exportadoras.