

Proyecto de Cooperación UE - Comunidad Andina
en materia de Asistencia Técnica Relativa al Comercio –ATRC I

Estudio de los mayores impactos de un acuerdo comercial con la Unión Europea: Oportunidades para la Comunidad Andina

Análisis comparativo de los intereses
comerciales europeos y andinos

Parte I

Ricardo Argüello C.

Afiliado a la Universidad del Rosario,
Colombia (arguello@urosario.edu.co).

Componente 3: Negociaciones Comerciales

Acción 3.1.1 Capacitación en estrategia y técnicas de negociación

Estrategias y Técnicas de Negociación

JULIO DE 2007

Contenido

| | |
|--|----|
| Resumen ejecutivo | 7 |
| Acceso a mercados para bienes agrícolas | 7 |
| Pesca..... | 8 |
| Servicios | 9 |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias | 10 |
| Reglas de origen..... | 10 |
| Inversión | 11 |
| Política de competencia y ayudas del estado | 11 |
| Protección de la propiedad intelectual | 12 |
| Facilitación del comercio | 12 |
| Solución de controversias | 12 |
| Análisis comparativo de los intereses comerciales europeos y andinos | 17 |
| 1. Descripción general de los acuerdos estudiados | 19 |
| 2. Cobertura y profundidad de los ALC de la UE | 21 |
| Acceso a mercados -agricultura | 21 |
| Acceso a mercados –industria..... | 22 |
| Pesca | 23 |
| Comercio de servicios | 23 |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias | 24 |

| | |
|--|----|
| Reglas de origen | 24 |
| Antidumping | 25 |
| Salvaguardias y medidas compensatorias..... | 25 |
| Inversión | 25 |
| Política de competencia y ayudas del estado | 26 |
| Protección de la propiedad intelectual | 27 |
| Facilitación del comercio | 27 |
| Resolución de disputas..... | 28 |
| Compras del estado | 28 |
| 3. Acceso a mercados para bienes agrícolas | 29 |
| Acuerdos Euro-Mediterráneos | 30 |
| Acuerdo con Sudáfrica | 31 |
| Acuerdo con México..... | 33 |
| Acuerdo con Chile..... | 34 |
| 4. Pesca | 35 |
| 5. Servicios | 38 |
| 6. Medidas sanitarias y fitosanitarias | 42 |
| 7. Reglas de origen..... | 44 |
| 8. Inversión | 46 |
| 9. Política de competencia y ayudas del estado | 52 |
| 10. Protección de la propiedad intelectual..... | 57 |
| 11. Facilitación del comercio | 59 |
| 12. Solución de controversias | 62 |
| 13. Acuerdos comerciales de Colombia y Perú con Estados Unidos | 66 |
| Trato nacional y acceso a mercados para bienes | 67 |
| Textiles y confecciones | 67 |
| Normas de origen | 68 |
| Facilitación del comercio | 69 |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias | 70 |
| Barreras técnicas al comercio | 70 |

| | |
|---|----|
| Salvaguardias y medidas compensatorias | 71 |
| Compras del estado | 71 |
| Inversión | 72 |
| Comercio transfronterizo de servicios | 74 |
| Servicios financieros | 75 |
| Telecomunicaciones | 76 |
| Política de competencia | 76 |
| Derechos de propiedad intelectual | 77 |
| Resolución de disputas..... | 79 |
| 14. Análisis comparativo de intereses | 80 |
| Acceso a mercados para bienes agrícolas | 82 |
| Pesca | 83 |
| Servicios | 83 |
| Medidas sanitarias y fitosanitarias | 84 |
| Reglas de origen | 85 |
| Inversión | 85 |
| Política de competencia y ayudas del estado | 86 |
| Protección de la propiedad intelectual | 86 |
| Facilitación del comercio | 87 |
| Solución de controversias | 87 |
| Bibliografía | 91 |

Resumen ejecutivo

En este estudio se hace un análisis comparativo de los intereses europeos y andinos en el marco de diferentes acuerdos comerciales. Dado el énfasis general de éste, se da prioridad a los acuerdos de asociación suscritos por la Unión Europea (UE), aunque se cubren también los acuerdos comerciales recientemente firmados, y en espera de ratificación, entre Colombia y Estados Unidos y Perú y Estados Unidos. El propósito básico es la identificación del tipo y nivel de compromisos que las partes, y especialmente los países andinos, pueden esperar, de forma razonable, tener que asumir al final de las negociaciones, tal como resulta del examen de los compromisos comerciales previamente asumidos y su comportamiento en el tiempo.

Acceso a mercados para bienes agrícolas

Todas las opciones enumeradas en la revisión realizada aparecen como posibles resultados en este campo: eliminación de aran-

celes, reducción parcial de aranceles (menos probable), cuotas arancelarias (estacionales y no estacionales) y exclusiones. Los tiempos máximos de desgravación sólo excepcionalmente serían llevados a períodos de más de diez años. Los antecedentes indicarían que es poco probable que haya concesiones por parte de la UE en cuanto a la aplicación del EPS (sólo el acuerdo con Marruecos las hace). Una implementación asimétrica de las concesiones de acceso, favorable a la CAN tanto en tiempo como en velocidad de implementación, es altamente probable.

Como se mencionó, la disposición de la UE a conceder acceso preferencial en productos altamente protegidos por su política agrícola es muy baja (por ejemplo, animales bovinos y carne, cerdo, aves, lácteos, cereales, azúcar, algunas frutas y vegetales y flores). En contraste, para los productos con altos niveles de protección y excedentes estacionales o permanentes de producción, la UE busca agresivamente un mayor acceso a mercados (ejemplo de esto son la carne de res,

los lácteos, cereales y azúcar). Por supuesto, el antecedente de las concesiones otorgadas por la UE en el marco del SGP droga (ahora SGP+ estímulo al desarrollo sostenible y la gobernanza) sienta unas condiciones claras de arranque a las expectativas de la CAN en materia de concesiones de acceso.

El tratamiento a dar a las franjas andinas de precios parecería incierto. Por un lado, se tiene el antecedente de que fueron conservadas en el acuerdo con Chile, pero hay que tomar en consideración varios factores. Por un lado, su cobertura es menor que en el caso andino. Por otro, las franjas chilenas fueron llevadas a un panel en la OMC por parte de Argentina y los ajustes ordenados a éstas por parte del Órgano de Apelación de esa organización, de alguna manera las “legitimaron”. Adicionalmente, en este acuerdo se excluyeron algunos de los productos cubiertos por el sistema. En contraste, por el lado andino se tiene como antecedente reciente la eliminación del sistema de franjas en los acuerdos de Perú y Colombia con Estados Unidos. En la medida en que es conocido que la UE busca una igualación de las concesiones que se le otorgan con las que han sido otorgadas por sus contrapartes a terceras partes, es muy plausible que haya presión para el desmonte del sistema. Otro tanto puede colegirse si se observa que buena parte de los productos bajo el sistema andino de franjas de precios pertenece a la categoría de bienes en los que la UE tiene un interés ofensivo.

El uso de una cláusula de escasez doméstica para la eventual restricción de las importaciones es acostumbrado. La eventual introducción de una cláusula especial de salvaguardia muy probablemente esté determinada por el tipo de concesión de acceso que

se de a productos relativamente sensibles y estaría atada al otorgamiento negociado de compensación. Por otra parte, es improbable que, de introducirse, sea de tipo automático.

La inclusión de la cláusula de revisión (o evolutiva) es esperable, considerando que muy probablemente habrá situaciones de acceso restringido y alguna eventual necesidad de visitar temas de origen. Dado que los acuerdos con México y Chile, a diferencia de los mediterráneos y del acuerdo con Sudáfrica, no contienen una cláusula de flexibilidad, su inclusión en un probable acuerdo entre la CAN y la UE parecería incierta, por no decir improbable.

Pesca

Como en el caso de la agricultura, en éste es previsible que se den diferentes modalidades de concesiones de acceso (liberalización completa, cuotas, exclusiones). Igualmente, es previsible que se trabaje con plazos máximos de desgravación a diez años y tratamiento asimétrico, favorable a la CAN, para la implementación de las concesiones. Entre los productos que pueden recibir tratamiento más restrictivo se cuentan el atún y sus productos y la merluza y sus productos.

Es muy probable que las reglas de origen que apliquen sigan el mismo patrón de los acuerdos con México y Chile, empleando criterios relacionados con el registro y bandera de los buques, la propiedad de éstos y la composición de la tripulación (en cuanto a nacionalidad).

Igualmente, es probable que la UE busque condiciones de acceso similares a las del acuerdo con Chile en cuanto a inversión en

el sector y, por tanto, acceso a aguas territoriales de los países andinos. Éste iría más allá del alcance tradicional de los “acuerdos de acceso” a aguas territoriales. En tanto que en el acuerdo con Chile las condiciones negociadas son completamente recíprocas, habría que examinar la conveniencia de un acuerdo de este estilo ya que su aprovechamiento potencialmente depende de la capacidad de inversión que tengan las partes (no sólo para adelantar actividades en sus propias aguas territoriales sino en las de la otra parte) y, por supuesto, de la riqueza relativa del recurso al que se concede acceso.

Servicios

El acuerdo europeo más completo en este campo es el acuerdo con Chile y es muy probable que sea el punto de referencia para la negociación en este campo. En este sentido, es previsible que haya capítulos separados para la liberalización de servicios financieros y para otros servicios. Es posible que algunos sectores sean exceptuados, como ocurre con los servicios audiovisuales, aéreos y de cabotaje marítimo en el acuerdo con México y parcialmente en el acuerdo con Chile. Como es esperable, los términos acordados deberán seguir las líneas generales del acuerdo GATS en cuanto a definiciones, normas de acceso a mercados y trato nacional, pero irán más allá de los compromisos de liberalización acordados en ese foro.

La implementación de las concesiones probablemente tenga el patrón de contar con un período de *stand still*, seguido por uno de liberalización, bien sea previamente acordada o por definir, haciendo uso de una cláusula de revisión. En el caso del acuerdo con Chile se estableció una revisión periódica (cada tres

años) para supervisar la implementación de las concesiones y proponer su mayor cobertura y profundización. Esto incluye la consideración de temas como el reconocimiento mutuo de requisitos, las certificaciones y otras regulaciones, así como la ampliación de la definición de persona natural para la prestación de servicios bajo el modo 4, entre otras.

En materia de telecomunicaciones, la base puede ser el Documento de Referencia para Telecomunicaciones de la OMC. La profundización en este campo es muy probable, dados los actuales niveles de penetración de operadores europeos en el mercado andino.

En materia de servicios financieros, otra área en la cuál la incursión del capital europeo es alta en la región, el antecedente relevante es la búsqueda por la UE, en el marco del acuerdo con México, de condiciones que equipararan su nivel de acceso al mercado con aquellas concedidas a Estados Unidos en el TLCAN. Estas condiciones fueron conseguidas de forma directa o indirecta. Por ejemplo, aunque en este acuerdo no hay un conjunto de disciplinas comparables a las del capítulo 11 del TLCAN, similares niveles de protección a la inversión son estipulados en los diversos acuerdos bilaterales de inversión entre México y varios países europeos. Por otro lado, algunas restricciones al nivel de propiedad extranjera establecidas en el acuerdo, pueden ser “eludidas” si se hace uso de las cláusulas que permiten el establecimiento o adquisición de una empresa holding en territorio mexicano, que, a su vez, puede establecer o comprar firmas en el sector sin ninguna limitación de propiedad. En esta medida, es esperable que la UE busque niveles de acceso similares a los ya otorgados por Perú y Colombia a Estados Unidos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Los antecedentes indican que el capítulo debe reafirmar los compromisos de las partes en el marco de la OMC y que se centrará en temas de procedimiento en este campo. Es esperable el establecimiento de un comité que se encargue de monitorear la implementación del acuerdo y que sirva como foro para el intercambio de información y la discusión de los temas derivados del proceso, incluyendo la posibilidad de conformar grupos ad hoc.

En este sentido, los puntos centrales de negociación girarán alrededor de los procedimientos para la determinación y suspensión de equivalencia, las condiciones para la aprobación provisional de establecimientos sin inspección previa, la conducción de verificaciones, la inspección de importaciones y la certificación.

Como en el acuerdo con Chile, la CAN podría buscar la inclusión de provisiones específicas sobre asistencia técnica y, como en los acuerdos con estados Unidos, para el tratamiento bilateral de temas relativos a productos específicos.

Reglas de origen

La UE inició las negociaciones sobre origen con países latinoamericanos teniendo como guía, y tratando de mantener consistencia con, la lista única europea de normas de origen. La lista en buena medida está diseñada para las negociaciones con Europa del Este y el norte de África, economías relativamente integradas a la UE, y tiene como finalidad el tener una cierta armonización a través

de los acuerdos, permitiendo una administración más racional del tema. Sin embargo, ésta generó dificultades en las negociaciones con economías menos integradas a Europa (y relativamente más integradas a Estados Unidos). En las negociaciones con México, la UE se permitió cierta flexibilidad en los sectores de mayor interés para este país (como autos, químicos, electrónicos, textiles, vestido y calzado).

La experiencia europea con México y Chile probablemente ha generado espacios que permiten una mayor flexibilidad en esta materia. Sin embargo, en esas negociaciones los únicos temas relevantes eran la determinación de origen directo y la acumulación bilateral. En la negociación con la CAN es claro que la acumulación regional será importante, e incluso es posible que aparezca el tema de la acumulación diagonal (con México y Chile). Adicionalmente, la posibilidad de usar mecanismos alternativos de calificación para origen, como ocurre con las prendas de lana en el acuerdo con México, es una opción que estaría abierta. Otro tanto sucede con la posibilidad de emplear temporalmente, durante la primera etapa de implementación del acuerdo, mecanismos con una mayor flexibilidad para calificar origen, como sucede con algunos textiles en el acuerdo con Chile.

Un tema importante para determinación será la cláusula *de minimis* para el contenido de material no originario. En los casos de México y Chile, ésta se ha fijado en 10% del valor *ex-fábrica* del bien. Otro punto relevante es el tratamiento a los regímenes de devolución de aranceles a los insumos (*draw back*), que en los casos de México y Chile cuentan con un período de gracia antes de proceder a su desmonte.

Inversión

Como se ha mencionado, la cobertura y profundidad de las provisiones sobre inversión tienden a depender de dos factores. Por un lado, el mandato limitado con que cuenta la Comisión Europea para negociar en este campo y, por el otro, la presencia o no y el alcance de eventuales acuerdos de inversión celebrados de forma directa entre los miembros de la UE y los países con los que se negocia. En el caso del acuerdo con México, actúan como factores, además, los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Doméstico de la OCDE. Como se da en los acuerdos de México y Chile, es probable que no se negocie un capítulo sobre el tema sino que las provisiones relacionadas se diseminan en diferentes áreas del acuerdo.

Lo anterior no implica que la profundidad de las provisiones relacionadas sea escasa. Hay que recordar que la UE es el mayor jugador internacional en materia de comercio de servicios y mantiene importantes inversiones en la región, por tanto estas son áreas que se encuentran claramente dentro de sus principales intereses ofensivos.

En materia de movimientos de capital, lo esperable es el establecimiento de disciplinas que garanticen la libre liquidación y repatriación de capital de inversión y de utilidades y el derecho a usar monedas de libre convertibilidad. Por otro lado, es corriente la presencia de normas, GATT+, que eliminen la presencia de requisitos de desempeño pre o post inversión.

En general, las provisiones relacionadas con acceso a mercados, trato nacional y trato de nación más favorecida se encuentran en los

capítulos que tratan con los servicios, incluidos los financieros. No obstante es posible que se encuentren excepciones aplicables por países individuales y a casos específicos, como ocurre en el acuerdo con Chile. En materia de trato nacional, un parámetro relevante es el relativamente amplio alcance acordado en el acuerdo con Chile. El principio se adopta para todos los sectores, excepto los servicios, desde la agricultura hasta la industria y los servicios públicos.

Política de competencia y ayudas del estado

La UE ha mantenido una preocupación de larga data por el impulso a nivel internacional a la operación efectiva de políticas de competencia. En los acuerdos mediterráneos se preocupó por asegurar un alineamiento efectivo de las políticas de competencia de los socios con la política comunitaria, llegando en casos a obtener el compromiso de usar la normativa europea como parámetro para juzgar prácticas presumidas como incompatibles con el acuerdo.

Las disposiciones usuales se refieren al reconocimiento mutuo de leyes, autoridades y propósitos de las políticas de competencia. En el caso del acuerdo con México, las partes hacen declaraciones explícitas de las áreas que les son objeto de preocupación. La cooperación entre autoridades es un elemento central del área, incluyendo la notificación *ex ante* de la implementación de regulaciones o acciones en la materia y el intercambio de información.

Aunque el tema de las ayudas internas, especialmente en el sector agrícola, no hace

parte de las disciplinas de los acuerdos, el acuerdo con Chile provee por un mecanismo de intercambio de información en la materia. La información debe incluir datos sobre los montos de las ayudas y sobre su distribución sectorial y las partes pueden requerir información mas detallada en los casos en los que consideren que las medidas de la otra parte pueden estar afectando el comercio, lo que puede llevar a la celebración de consultas.

En cuanto a monopolios designados, se imponen limitaciones en el sentido en que estos deben operar con criterios de mercado y estar sujetos a las leyes de competencia, en la medida en que esto no afecte el objeto para el que fueron creados.

Protección de la propiedad intelectual

En este campo, la UE busca el compromiso de que la protección de los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial sea realizada a luz de los más altos estándares internacionales. Igualmente, busca que se provean los medios para hacer respetar estos derechos. Esto se implementa por tres medios. Primero, ratificando los compromisos de las partes en relación con los acuerdos relevantes firmados por ellas a nivel multilateral. Segundo, estableciendo compromisos de adhesión a diversos acuerdos en la materia, dentro de unos plazos específicos. Tercero, mediante la introducción de disciplinas que obligan a las partes a asegurar una ejecución adecuada y efectiva de los compromisos adquiridos en ellos.

En el acuerdo con Chile se hace una definición del ámbito de aplicación de las medi-

das pactadas en el área. Ésta es de factible inclusión en el acuerdo a negociar con la CAN y puede probar ser un tema altamente debatible. Igualmente, la inclusión de una cláusula de revisión es probable.

Facilitación del comercio

Sin duda, un rasgo distintivo de la negociación CAN-UE en esta materia es que las disciplinas que se acuerden estarán profundamente condicionadas por los diagnósticos del proceso de valoración conjunta y por sus resultados. Otro tanto ocurre con respecto a los indicadores definidos por la UE para medir la adecuación (madurez) de la CAN para entrar en este proceso de integración.

Como es obvio, en este campo la prominencia de los temas aduaneros es notable. Estos cubren muchos aspectos, pasando por el tránsito aduanero, los sistemas de información sobre las medidas regionales aplicables a las mercancías, la implementación del documento único aduanero y de la declaración de valor y, obviamente, la armonización de los regímenes aduaneros. El tema de la regulación y liberalización del transporte terrestre de mercancías también ocupa un lugar importante en esta área.

Solución de controversias

La ley pública internacional distingue dos formas pacíficas de solución de disputas internacionales. Esta distinción se basa en dos criterios esenciales. El primero es la base política o legal en la que las partes suelen resolver sus disputas. El segundo es si las soluciones son obligatorias y definitivas. La naturaleza de estas formas de solución de

disputas puede ser política o adjudicatoria o puede ser una combinación de las dos (la forma cuasi-adjudicatoria). Los mecanismos para la solución de diferencias en el marco del GATT, entre 1947 y 1994, evolucionaron lentamente hacia un sistema de tipo adjudicatorio. En 1995, con la creación de la OMC se instituyó un sistema cuasi-adjudicatorio que ha ejercido una gran influencia sobre la forma como los países definen sus sistemas de resolución de disputas en el seno de los acuerdos comerciales que suscriben.

No obstante, sólo hasta el año 2000, con la firma del acuerdo México-UE, comenzó esta última a emplear tal modalidad de mecanismo para la resolución de disputas. La misma orientación se encuentra en el acuerdo con Chile y, de alguna forma, la pregunta es si esta tendencia continuará en los siguientes acuerdos comerciales que la UE negocie. Hay que recordar que los acuerdos mediterráneos pueden caracterizarse como acuerdos con una modalidad política para la resolución de disputas, en los cuales hay espacio para que una de las partes bloquee las decisiones del Consejo de Asociación, las adjudicaciones de los paneles no son obligatorias, no hay procedimientos para reforzar el cumplimiento y la retaliación puede ser tomada mediante medidas apropiadas que no están especificadas en los acuerdos.

A la luz de estas últimas características, la respuesta a la anterior pregunta parecería ser positiva. Sin embargo, algunos elementos de los acuerdos con México y Chile deben ser tomados en consideración. Primero, en el acuerdo con México es posible escoger entre el mecanismo del acuerdo y la OMC para la resolución de disputas. Segundo, se auto-

riza el uso de “medidas apropiadas”, entendidas como aquellas que quebrantan menos el sentido del acuerdo. Tercero, en el acuerdo con Chile, la conformación por consenso de la lista de árbitros se presta para bloqueo del sistema. Aunque se estableció un plazo de seis meses para esto, en la práctica la definición de la lista ha tomado casi cuatro años. Los tres elementos constituyen debilidades de estos mecanismos.

Un aspecto adicional que reviste importancia como contexto a las negociaciones CAN-UE, son los lineamientos trazados por ésta en octubre de 2006, en el contexto de la formulación de su nueva política comercial. El lineamiento que se desprende de ella fue hecho claro por el Comisionado Comercial: “rechazo del proteccionismo en casa; activismo para abrir mercados en el exterior.”

En el ámbito bilateral se estableció que la prioridad en términos económicos descansa en negociar con mercados que ofrezcan buen potencial (crecimiento y tamaño) y un nivel relativamente elevado de barreras (arancelarias y no arancelarias) frente a la UE. Estos criterios dan como candidatos prioritarios a ASEAN, Corea y MERCOSUR. No obstante, el mandato de negociación con la CAN acaba de ser emitido¹ y no hay razones para esperar un tratamiento diferente al explicitado en los lineamientos de política comercial (máxime cuando un eventual acuerdo con ésta, puede no sólo sentar un precedente importante sino tender una avanzada hacia el mercado del MERCOSUR).

1 En la reunión ministerial de Santo Domingo (abril de 2007). Ver también Press Release 8425/07 Council of the European Union, 2795th/2796th Council Meetings, Luxembourg, 23-24 April, 2007 (Press 80).

De forma muy apretada, estos lineamientos incluyen:

El desmantelamiento de barreras no arancelarias. Lo cual implica establecer reglas del juego que aseguren que las regulaciones son aplicadas sobre una base transparente y no discriminatoria, así como el recurso a mecanismos como procedimientos de reconocimiento mutuo, el uso de estándares internacionales, procedimientos de diálogo regulatorio y la asistencia técnica.

Una mayor focalización en la apertura de mercados y el establecimiento de más estrictas disciplinas en áreas de importancia económica para la UE: propiedad intelectual, servicios, inversión, compras públicas y política de competencia.

En materia de propiedad intelectual se considera que el valor del nuevo acceso a mercados conseguido para las firmas europeas, se ve considerablemente reducido cuando no hay un nivel suficientemente alto de protección a ésta. En este campo, el énfasis se centra en la búsqueda de mecanismos para hacer cumplir los niveles de protección legalmente existentes en los países con quienes se negocia.

Los servicios son considerados la piedra angular de la economía europea (77% del PIB y el empleo de la UE). En esa medida, la liberalización de su mercado es vista como fuente de un gran potencial para el crecimiento de sus exportaciones.

El mejoramiento de las condiciones para inversión es considerado como una fuente importante de crecimiento para la economía europea. En la medida en que las cadenas de abastecimiento se globalizan, la posibilidad

de invertir libremente en terceros países se hace más importante y la presencia física en esos mercados es percibida como una forma de concretar oportunidades de negocio, de hacer el comercio más predecible y de consolidar la imagen y reputación de las firmas.

Las compañías europeas son líderes en áreas como equipos de transporte, obras públicas y servicios. De ahí que el tema de compras del estado sea prioritario y con él la eliminación de prácticas y normas discriminatorias, máxime cuando se trata de un tema con escasos avances a nivel multilateral.

La ausencia o escaso cumplimiento de las normas de competencia y la inexistencia o laxitud de normas para el otorgamiento de ayudas por el estado, limita el acceso a los mercados y genera un ambiente propicio para la proliferación de barreras no arancelarias. La UE tiene un interés estratégico declarado en el desarrollo de disciplinas internacionales y de formas de cooperación en materia de política de competencia y la vía de los acuerdos de libre comercio es una ruta propicia para impulsar esta agenda. Igualmente lo es el garantizar que las normas y estándares de terceros países sean de una calidad comparable a las aplicadas por la UE.

En un plano más general, y amparado en el interés de evitar un posible deterioro del sistema multilateral y su desarrollo, la política de la UE en materia de acuerdos comerciales es que éstos deben ser de amplia cobertura, proveer la liberalización de sustancialmente todo el comercio e ir más allá de las disciplinas de la OMC. Adicionalmente, desde el punto de vista estratégico, la UE busca en sus nuevos acuerdos comerciales la inclusión de provisiones sobre buena gobernanza en

materias financiera, fiscal y judicial, donde se considere apropiado.

La nueva política contempla también la implementación de nuevas provisiones en materia de cooperación en temas relativos a los estándares laborales y a la protección ambiental. Finalmente, recoge como linea-

miento el tomar en cuenta la presteza de los eventuales socios y las consideraciones políticas pertinentes sobre la base de cada caso individual, teniendo claro que el tema comercial debe ser una parte integral del conjunto más amplio de las relaciones de la Unión con otros países.

Análisis comparativo de los intereses comerciales europeos y andinos

En esta parte del estudio se hace un análisis comparativo de los intereses europeos y andinos en el marco de diferentes acuerdos comerciales. Dado el énfasis general del estudio, se da prioridad a los acuerdos de asociación suscritos por la Unión Europea (UE), aunque se cubren también los acuerdos comerciales recientemente firmados, y en espera de ratificación, entre Colombia y Estados Unidos y Perú y Estados Unidos. El propósito básico es la identificación del tipo y nivel de compromisos que las partes, y especialmente los países andinos, pueden esperar, de forma razonable, tener que asumir al final de las negociaciones, tal como resulta del examen de los compromisos comerciales previamente asumidos y su comportamiento en el tiempo (cuando esto es relevante)².

Desde el punto de vista de la UE se examinan los llamados acuerdos mediterráneos, el acuerdo con Sudáfrica, y los acuerdos con México y Chile. Pertenecientes a tres modalidades más o menos claramente diferenciadas, dadas las condiciones políticas y comerciales que los rodean, estos acuerdos proporcionan una visión amplia de los intereses de la UE. En líneas generales, hay una gradación clara del alcance y cobertura de estos acuerdos, siendo los menos amplios y relativamente más superficiales los acuerdos mediterráneos, que son suscritos en el marco de un proyecto más amplio y de más largo aliento, como lo es la conformación de una zona de libre comercio mediterránea con fuertes lazos con una Europa en proceso de expansión (este año a un total de 27 países miembros). Luego es posible ubicar el acuerdo con Sudáfrica, que tiene lugar en un contexto de apoyo político a la consolidación del país luego de la caída del régimen del apartheid y presenta relativamente fuertes lazos con las relaciones con otros países africanos, pertenecientes a la Convención de Cotonou y a la

2 Esta parte del estudio se basa en numerosos documentos y estudios, así como en la lectura y análisis propios hechos para su desarrollo. Se ha decidido omitir las citas a los diversos textos usados, con el propósito de hacer más fluida su lectura, pero debe entenderse que, en ocasiones, partes del texto consisten en un parafraseo de los materiales utilizados. Todos éstos son enumerados en la sección bibliográfica de esta parte.

Unión Aduanera Surafricana (SACU), que, de hecho, tiende a subsumir el proceso de diálogo comercial con Sudáfrica. Finalmente, el modelo más ambicioso, en cuanto a cobertura y profundidad, y aparentemente más pertinente para los fines de este estudio, es el seguido con México y Chile. Moldeada, como es usual, en el marco más general de un acuerdo de asociación con fuerte énfasis en los temas de diálogo político y cooperación en un frente amplio de temas, la dimensión comercial de estos acuerdos es marcadamente ambiciosa, detallada y tiende a reflejar los intereses y posturas de la UE en diferentes temas en los escenarios multilaterales.

Antes de hacer un somero análisis de cobertura y alcance de estos acuerdos, es conveniente precisar el contexto en que estos toman lugar, desde el punto de vista de la Unión Europea. Un buen lugar para hacer esta contextualización es el reciente proceso de revisión de política comercial de la UE en el seno de la OMC llevado a cabo en enero del presente año. De acuerdo con el reporte de la secretaría de la OMC sobre el tema (WTO, Trade Policy Review Body, documento WT/TPR/S/177 de enero 22 de 2007), la UE continúa tejiendo una amplia red de acuerdos regionales de comercio, que, cuando son negociados con países en desarrollo, característicamente liberalizan el comercio de forma asimétrica siendo el proceso de desgravación más veloz en la UE. La UE considera que estos acuerdos son parte de una política más amplia de promoción del multilateralismo y recientemente anunció su intención de lanzar nuevas negociaciones comerciales en las cuales el tema de acceso a mercados es el principal criterio.

Los esquemas preferenciales de comercio de la UE tienen una amplia cobertura geográfica y junto con los acuerdos regionales reducen la aplicación efectiva de sus aranceles de nación más favorecida a un conjunto de nueve países, que contabilizaron aproximadamente el 30% de sus importaciones en 2005. El arancel NMF de la UE permanece relativamente sin cambios en el tiempo, siendo éstos producidos esencialmente por el efecto combinado de cambios en los precios internacionales y de la aplicación de aranceles específicos. Entre 2004 y 2006, el arancel promedio NMF subió de 6.5% a 6.9%. Aranceles diferentes al *ad valorem* son aplicados a alrededor del 10% de las posiciones arancelarias, especialmente a productos agrícolas, y son de tipo específico, mixto, alternante y variable. El arancel NMF promedio aplicado a los bienes agrícolas ascendió a 18.6% (desde 16.5% en 2004), con tasas que pueden llegar a un valor equivalente al 429.7%.

Como caracterización, el sistema arancelario de la UE muestra un escalonamiento mixto, que va de una protección negativa a las primeras etapas de procesamiento, debido a la fuerte protección a la producción agrícola primaria, hasta una protección positiva para las etapas de mayor procesamiento.

La UE se encuentra en proceso de implementar sistemas de intercambio electrónico de información para generar un ambiente aduanero libre de documentos físicos, en el que los controles aduaneros se basen en procedimientos de evaluación del riesgo que emplean procesos automáticos de análisis de datos.

1. Descripción general de los acuerdos estudiados

Los acuerdos de libre comercio (ALC) de la Unión Europea hacen parte integral de acuerdos más amplios (Acuerdos de Asociación -AA) que les proveen un marco institucional de mayor envergadura. Los AA siguen una estructura similar a la provista por el Acuerdo de Cooperación suscrito entre la UE y los países de la CAN, por medio de la cual se establecen amplias actividades en materia de diálogo político y de cooperación en diversos campos de la actividad político-económica de los dos bloques.

La descripción que sigue a continuación de los ALC estudiados, se basa en información proporcionada sobre los mismos en la página web de la Comunidad Europea.

Los ALC con Algeria, Egipto, Jordania, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, y Túnez, hacen parte, junto con los acuerdos con Israel y Siria y con el acuerdo con Turquía, del conjunto de Acuerdos Euro-Mediterráneos cuyo propósito es la creación de la zona de libre comercio del mediterráneo para el año 2010. Esta zona de libre comercio busca la liberalización del comercio de bienes industriales y una progresiva liberalización del de bienes agrícolas. Los acuerdos que se ha concluido a la fecha incluyen a Túnez, Israel, Marruecos, Jordania, Egipto, Algeria, Líbano y Siria. En algunos casos, como el de la Autoridad Palestina e Israel existen acuerdos interinos en operación.

Las negociaciones para la suscripción del acuerdo de asociación con Algeria finalizaron en diciembre de 2001 y el acuerdo entró en vigor ese mismo mes. En el campo comercial,

el acuerdo provee por el establecimiento gradual de una zona de libre comercio en consonancia con las normas de la OMC, e incluye provisiones para la libertad de establecimiento, la liberalización del comercio de servicios, el libre movimiento de capital y la aplicación de las reglas de la UE en materia de política de competencia.

El acuerdo con Egipto, firmado en junio de 2001, está modelado por las líneas de los demás acuerdos de asociación mediterráneos. Incluye la liberalización gradual del comercio de bienes industriales, algunos arreglos preferenciales para el comercio de bienes agrícolas y abre la posibilidad de una mayor liberalización del comercio de servicios y de bienes agrícolas.

Como en el caso anterior, el acuerdo con Israel sigue las mismas líneas de los acuerdos mediterráneos. Comprende la liberalización del comercio de bienes industriales, algunas concesiones para el comercio agrícola (posteriormente expandidas en 2004) y abre posibilidades para una mayor liberalización del comercio agrícola y de servicios desde 2005. Se firmó en noviembre de 1995 y entró en vigencia en junio de 2000.

El acuerdo con Jordania fue firmado en noviembre de 1997 y entró en vigor en mayo de 2002. En el campo comercial, su principal objetivo es la creación de una zona de libre comercio a lo largo de 12 años.

El acuerdo con Líbano se firmó en junio de 2002 y entró en vigor en 2006. Provee por el establecimiento gradual de una zona de libre comercio. Un acuerdo interino permitió que las provisiones comerciales entraran en operación en marzo de 2003, iniciando el período

de 12 años establecido para la liberalización del comercio.

El acuerdo con Marruecos se firmó en febrero de 1996 y comenzó a operar en marzo de 2000. Mientras éste provee por la liberalización del comercio, dos nuevos mandatos de negociación, expedido a finales de 2005, se orientaron, uno, a una mayor liberalización del comercio de servicios y la inversión y, otro, a la del comercio agrícola, de productos agroindustriales y la pesca.

Un acuerdo en beneficio de la Autoridad Palestina fue firmado en febrero de 1997, entrando en vigor en julio del mismo año. Su objetivo es la creación de condiciones para una mayor liberalización del comercio.

Túnez fue el primer país mediterráneo en firmar un acuerdo con la UE, en julio de 1995. Éste entró en operación en 1998 y está orientado al establecimiento de una zona de libre comercio para 2010.

El acuerdo de comercio, desarrollo y cooperación (TDCA) con Sudáfrica ha sido aplicado provisionalmente desde enero de 2000, entrando en vigencia de forma plena desde mayo de 2004. En el campo comercial el acuerdo provee por la conformación de un área de libre comercio. En 2004 las partes acordaron una revisión del acuerdo, que se prevé no será sustantiva en la medida en que éstas lo consideran aún un válido y, por tanto, sufrirá actualizaciones y revisiones en algunas partes y una actualización general de su terminología. Aunque las negociaciones para estas revisiones están fijadas para 2007, se estima que serán pospuestas hasta que se concluyan las negociaciones para el acuerdo con la Comunidad para el Desarrollo del Sur

de África (SADC), de la cual Suráfrica también hace parte.

El acuerdo de libre comercio con México hace parte del Acuerdo de cooperación, cooperación política y asociación económica, conocido como el Acuerdo Global. Firmado en diciembre de 1997, el acuerdo entró en vigor en octubre de 2000, extendiendo la cooperación bilateral que existía desde 1991 a través del acuerdo marco. En él se establece la liberalización del comercio de bienes en conformidad con el artículo XXIV del GATT, la liberalización de algunos mercados para las compras estatales, se adoptan mecanismos de cooperación en cuanto a política de competencia y mecanismos de consulta en cuanto a protección de la propiedad intelectual, y se establece un mecanismo de resolución de disputas. En 2001 se adoptan medidas para la liberalización recíproca progresiva del comercio de servicios, de la inversión y pagos relacionados, y se perfeccionan las provisiones para la protección de la propiedad intelectual y para la resolución de disputas. En 2005 se concluye un protocolo adicional para la expansión de la UE a diez nuevos miembros, incluyendo la negociación de los temas comerciales en legislación separada. Adicionalmente, existen tres acuerdos sectoriales complementarios. El primero, firmado en 1997, trata acerca del reconocimiento y protección de las denominaciones para bebidas espirituosas. El segundo, de 1997 también, se relaciona con el control de las sustancias precursoras y químicas de uso en la manufactura ilícita de drogas narcóticas o psicotrópicas. El tercero, firmado en 2004, tiene que ver con la cooperación científica y tecnológica y el establecimiento de alianzas institucionales de largo plazo entre centros de investigación.

En 2004 las partes acordaron dar curso a las cláusulas de revisión en materia de comercio agrícola, servicios e inversión, cuyos resultados están aún por conocerse.

El ALC con Chile tomó diez rondas de negociación, que se extendieron por un período de aproximadamente 28 meses, después de las cuales se dio el proceso de ratificación, previo al inicio de implementación en febrero de 2003. El acuerdo comercial cubre una amplia gama de temas y, en concepto de la Comunidad, se trata de un acuerdo muy ambicioso e innovativo que va bastante más allá de los compromisos adquiridos por las partes en el marco de la OMC. En materia de comercio de bienes, el acuerdo provee por la liberalización del 97,1% del comercio bilateral, con unas coberturas sectoriales del 100% para los bienes industriales, 80.9% para los bienes agrícolas y 90.8% para los productos de la pesca. Establece también un área de libre comercio para los servicios y prevé la liberalización de la inversión, de los pagos de cuenta corriente y de los movimientos de capital. Comprende un conjunto de normas para la facilitación del comercio de vinos y bebidas espirituosas, del comercio de animales y productos derivados, y de las plantas y los bienes derivados de éstas. Igualmente, incluye disposiciones en áreas como las aduanas y los procedimientos aduaneros, los estándares y regulaciones técnicas y los procedimientos para la evaluación de conformidad. Como corresponde a los acuerdos de libre comercio de más reciente data, comprende disposiciones en materia de liberalización de las compras del estado, de protección de la propiedad intelectual y de cooperación y consulta en cuanto a políticas de competencia. También cuenta con un

moderno mecanismo de resolución de disputas que se inspira en las normas de la OMC.

2. Cobertura y profundidad de los ALC de la UE

Para el análisis de cobertura y profundidad de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea (UE), se ha hecho un examen preliminar de los textos legales en las áreas relacionadas con la liberalización comercial. A continuación se presentan de forma esquemática las principales características de los mismos.

Acceso a mercados -agricultura

En cuanto a acceso a mercados para bienes, los ALC de la UE tienden a diferenciar las normas aplicables a los bienes agrícolas de aquellas aplicables a los bienes industriales. Esta práctica se encuentra en línea con la "norma" en los ALC en general y se origina en las particulares condiciones que tiene el comercio de bienes agrícolas en el sistema multilateral de comercio. Los ALC de la UE proveen por una relativamente limitada liberalización del comercio agrícola cuando se compara con la correspondiente al sector industrial. El libre comercio para estos bienes está sujeto a numerosas excepciones y los casos en los cuales se encuentran concesiones mayores, éstas están cuidadosamente limitadas a ciertas condiciones, bienes y países. Para la concesión de condiciones de acceso que superen el estatus de Nación Más Favorecida (NMF) otorgado en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la UE recurre a un conjunto de mecanismos que

se aplican bien individualmente o en combinación.

Uno de los mecanismos más comunes son las concesiones en materia de aranceles, expresados en reducciones completas o parciales de los mismos. Usualmente la especificación del arancel base para la UE se refiere a los niveles arancelarios de NMF consolidados por ésta ante la OMC. Otra forma de concesión son las cuotas arancelarias, otorgadas de acuerdo con las necesidades particulares de las partes. Con alguna frecuencia están sujetas a limitaciones estacionales, a tasas de crecimiento anual preestablecidas o a tasas de crecimiento negociables con base en ciertos criterios. Las cláusulas de salvaguardia general o especial son de aplicación común y pueden aplicar tanto a las importaciones como a las exportaciones (con base en criterios de limitación del abastecimiento al mercado doméstico).

El uso de reglas específicas de origen para los bienes agrícolas no es extraño. En general se definen criterios para determinar si un bien es "completamente producido" en el país beneficiario de las concesiones, para limitar el contenido importado incorporado en los bienes procesados (que puede variar según el caso), para permitir la acumulación bilateral y, en algunas ocasiones, para proteger denominaciones de origen.

No es infrecuente el uso de opciones flexibles para ajustar las condiciones de acceso al mercado (en los dos sentidos) entre las partes. Esto se hace mediante la inclusión de cláusulas de revisión del comportamiento del acuerdo y de cláusulas de flexibilidad que permiten a las partes modificar el acuerdo bajo ciertas condiciones.

Como es de norma en los ALC, las ayudas domésticas no hacen parte de las disciplinas incluidas y, por tanto, no hay provisiones relacionadas con ellas.

La cobertura de bienes incluidos en los acuerdos para acceso preferencial a la UE depende del grado de protección doméstica de los bienes y de la existencia o riesgo de existencia de excedentes internos. Como es obvio, la primera está positivamente relacionada con modestas reducciones arancelarias y reticencia a incrementar cuotas arancelarias, y la segunda con intereses marcados de acceso al mercado de la otra parte. Las conocidas dificultades en la negociación entre la UE y el MERCOSUR son un ejemplo de esto.

Acceso a mercados –industria

A diferencia de lo que sucede con los bienes agrícolas, los bienes industriales experimentan una liberalización, prácticamente, completa del comercio. Como regla general, lo sustancial del comercio se liberaliza en un plazo de 10 años, pero se encuentran variaciones importantes en la forma como esto ocurre. En los casos de productos sensibles los plazos de desgravación pueden llegar a los 15 años (de forma más bien excepcional). La desgravación aplica a los cargos a la importación que sean de índole fiscal.

En los casos en que se encuentren dificultades derivadas del proceso de implementación del acuerdo, el órgano de administración del mismo puede convenir de común acuerdo una revisión del cronograma de desgravación, sin que esta revisión implique una extensión del término pactado para la eliminación de los aranceles. Una cláusula de salvaguardia temporal es permitida para bienes

relacionados con industrias caracterizadas como infantiles o con sectores en reestructuración o enfrentando serias dificultades, especialmente si estas dificultades implican problemas sociales mayores.

No obstante, el aumento de los aranceles no puede superar ciertos límites, se debe conservar un margen preferencial para los bienes originarios en la UE y la medida no puede exceder cinco años en su aplicación (con prórroga sujeta a examen del órgano de administración). La aplicación de estas medidas está prohibida después de cierto lapso de tiempo una vez finaliza el período de transición. Es importante anotar que estas cláusulas no son de uso común a todos los ALC de la UE.

A diferencia del caso de los bienes agrícolas, en el de los bienes industriales no existe una cláusula de revisión que permita examinar y eventualmente modificar la implementación del acuerdo en materia de acceso.

Pesca

La explotación y el comercio de los recursos pesqueros se caracterizan por un relativamente complejo esquema institucional, que comprende desde la regulación emanada de acuerdos ambientales hasta la celebración de acuerdos explotación en la modalidad conocida como pago por acceso ("cash for access"). Los ALC de la UE difieren de otras modalidades de explotación y comercio pesquero empleados por la UE en varias dimensiones. En primer lugar, son de naturaleza recíproca; en segundo lugar incluyen concesiones en cuanto a cuotas arancelarias; en tercer lugar, tienden a especificar altos niveles de tripulación nacional para la determinación

del origen; en cuarto lugar, pueden implicar mejores condiciones de acceso al mercado a cambio de condiciones favorables para la inversión por pesqueros europeos en el país socio; finalmente, pueden hacer que el acceso al mercado de la UE sea condicional al acceso otorgado a la UE por el país socio.

Las provisiones en este campo pueden variar significativamente de un acuerdo a otro.

Comercio de servicios

Uno de los aspectos más complicados de las normas relativas al comercio de servicios tiene que ver con la naturaleza difusa y poco transparente en que opera la protección. Los estándares técnicos, los procedimientos de calificación y los requerimientos de licenciamiento, aparte de otras formas de regulación del mercado, tienden a operar como barreras no arancelarias. De allí que dos de los principales objetivos en los ALC en general sea la identificación de dichas barreras y el aumento en el nivel de transparencia entre los socios comerciales.

La UE cuenta con gran experiencia en el tema de la liberalización de este tipo de comercio gracias a su propio proceso de conformación. La tendencia en los ALC de la UE es claramente hacia la liberalización aunque su alcance y contenido difieren significativamente. Como elemento común, todos siguen las provisiones del artículo V:1 del GATS, relacionadas con la liberalización del comercio de servicios dentro de los acuerdos de integración económica. En particular con los artículos V:1(a) que provee por una cobertura sectorial sustancial y el artículo V:1(b) que provee por la ausencia o eliminación sustancial de toda discriminación entre las partes.

No obstante, los acuerdos varían ampliamente, siendo limitados en sus provisiones en los casos en que el socio comercial no hace parte de la OMC, posponiendo el inicio del proceso de liberalización y reiterando la cláusula de trato especial y diferenciado (artículo V:3) en otros casos, y siendo relativamente agresivos en otros (incluyendo cláusulas para la liberalización del sector de servicios financieros y el de telecomunicaciones en otros).

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Dado que el propósito de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias es, como se sabe, la provisión de un nivel deseado de protección de la salud animal, vegetal y humana, su carácter es eminentemente cualitativo. La relevancia de las disciplinas en esta área dentro del contexto de los ALC es garantizar un equilibrio adecuado entre este objetivo y el acceso a los mercados, evitando la posibilidad de que estas medidas sean usadas como proteccionismo disfrazado. En esta medida, dentro de los ALC no existe la posibilidad de otorgar preferencias en la forma de requerimientos más flexibles o más permisivos hacia el socio comercial.

En tanto la definición de normas y estándares en este campo está predeterminada por el acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC, los ALC se limitan a los aspectos de procedimiento. Una característica común de los ALC de la UE en esta materia es el énfasis en la facilitación de la aplicación de acuerdo de la OMC. Esto se hace de dos formas esenciales. Buscando en los acuerdos un entendimiento común acerca de las provisiones existentes en la OMC y buscando en ellos la armoni-

zación, mediante la consistencia con dichas provisiones y la inclusión de provisiones de reconocimiento mutuo.

Los ALC de la UE difieren entre ellos en este campo en varios aspectos. En primer lugar en la extensión con la cual se reafirman las reglas de la OMC. En segundo lugar en el énfasis que se hace en la cooperación en este campo. En tercer lugar en la adopción de una cláusula de excepción general, similar al artículo XX del GATT. Finalmente, en el nivel de especificación de la asistencia técnica en la materia. De forma inusual, estos ALC incluyen provisiones que van más allá de los compromisos adquiridos ante la OMC. Esto tiende a ocurrir para productos muy específicos y se refiere a provisiones de procedimiento, de decisiones y de equivalencia.

Reglas de origen

La lógica que sustenta el establecimiento de normas de origen al interior de los acuerdos preferenciales de comercio es simple. Su función es proporcionar reglas claras para determinar la nacionalidad económica de los bienes, de forma que el acceso preferencial sea gozado únicamente por los bienes que tienen derecho a él. Sin embargo, el control de la triangulación del comercio ha dejado de ser la única motivación para su establecimiento y estas reglas hoy tienden a ser percibidas, especialmente por parte de los países en desarrollo, como una forma de protección que ha llevado a la subutilización de las preferencias otorgadas y a un acceso restringido a los mercados.

En general, los programas preferenciales de la UE y sus ALC son altamente consistentes en cuanto a reglas de origen. Éstas ex-

hiben una mezcla de los principales criterios empleados para determinar el origen: procesos específicos, mínimo valor agregado y salto de partida arancelaria (en ocasiones aplicados de forma combinada). La aplicación producto a producto de estas reglas es común en los ALC y en los acuerdos preferenciales unilaterales. No obstante, mientras éstos últimos, especialmente el acuerdo de Cotonou, proveen las más amplias posibilidades de generar origen acumulado, los ALC tienden a ser bastante restrictivos en esta materia. Sin excepción, los acuerdos implican costosos procedimientos administrativos en este campo y requieren el cumplimiento previo de las reglas de origen entre países como condición para permitir la acumulación.

En algunos ALC hay provisiones que permiten el draw back, pero éstas tienden a ser escasas. Igualmente, los niveles de tolerancia establecidos en los ALC tienden a ser menores a los correspondientes a los acuerdos preferenciales unilaterales.

Antidumping

En general, la definición de dumping sigue la establecida por el acuerdo respectivo de la OMC y las medidas remediales siguen el acuerdo para la implementación del artículo VI del GATT, la legislación nacional en la materia y, en algunos casos, los procedimientos particulares establecidos en el acuerdo. Estos procedimientos implican el suministro de toda la información relevante al órgano administrador, con el fin de que éste busque una solución aceptable a las partes. La parte exportadora debe ser informada de la apertura de una investigación en este sentido y si en un plazo prudencial no se encuentra

una solución satisfactoria, la parte afectada puede iniciar las medidas de rigor.

Salvaguardias y medidas compensatorias

Como sucede en otros casos, los ALC de la UE reafirman la legislación multilateral y doméstica en esta área. En general se reafirman la aplicación de los acuerdos de subsidios y medidas compensatorias y de salvaguardias de la OMC, así como la del artículo XIX del GATT. Se establecen compromisos de notificación de la apertura de investigaciones, así como de la base sobre la cual éstas se fundamentan, y se establece un procedimiento de consultas para la búsqueda de soluciones aceptables a las partes.

En los casos en que el socio comercial no pertenece a la OMC, el acuerdo establece un conjunto de procedimientos similares a los establecidos en la legislación de esa organización, para efectos de la regulación de la aplicación de estas medidas, dando al órgano de administración facultades similares a las de los otros casos para regular su proceso de aplicación.

Inversión

Aunque no siempre claramente separable del tema de la liberalización del comercio de servicios, el tema de inversión con frecuencia tiene tratamiento propio en el marco de los ALC. En un sentido amplio, las provisiones de las cláusulas sobre inversión tienen relación con la promoción de ésta, su protección, el acceso a mercados para los inversionistas extranjeros y las provisiones post-admisión (trato de nación más favorecida). La negocia-

ción de un acuerdo multilateral sobre inversión que persiga estos objetivos en el marco de la OMC –y al interior de la OCDE-, ha sido controvertida por los países en desarrollo (a excepción del primero de estos objetivos). La UE ha sido un proponente líder de este acuerdo y no sorprende que el área esté presente en sus ALC, aunque su alcance tienda a ser limitado.

Las disciplinas relacionadas con la inversión en los ALC de la UE no son tan incluyentes como las pertenecientes a los acuerdos bilaterales de inversión tradicionales. Una razón para esto es que sólo los estados miembros de la UE tienen la competencia para negociar algunas de las más importantes provisiones sobre inversión (y no la Comunidad, como sucede en las demás áreas relacionadas con los ALC). En esta medida, los acuerdos bilaterales de inversión suscritos por los estados miembros siguen siendo importantes y algunas de sus provisiones van más allá de las contenidas en los ALC de la UE.

Algunos de los ALC de la UE apenas contienen provisiones vagas acerca de la liberalización del mercado de capitales y fundamentalmente enfatizan los compromisos de las partes con los acuerdos internacionales en la materia y con la cooperación. Aún los acuerdos más ambiciosos en este campo, se refieren a los requisitos de desempeño, al principio de trato nacional, e incluso a algunas cláusulas de pre-admisión, pero se abstienen de incluir disciplinas en cuanto a expropiación y compensación y exceptúan el capítulo de la acción del mecanismo de solución de controversias del acuerdo. Sin embargo, se incluye una cláusula de revisión que permite a

las partes examinar el marco jurídico, el clima y los flujos de inversión.

Política de competencia y ayudas del estado

Como quiera que en materia de política de competencia no existen disciplinas multilaterales y que el comercio internacional parece tener el potencial para generar motivos y condiciones para la aparición de conductas no competitivas, existe la tendencia a incluir provisiones relativas al tema dentro de los ALC. Los ALC de la UE contienen provisiones en este sentido, aunque con muy diferentes grados de detalle. Éstos especifican que la presencia de prácticas anticompetitivas puede afectar el comercio entre las partes y que la cooperación, consulta y/o reconocimiento mutuo en este campo pueden salvaguardar los beneficios esperados del acuerdo al contrarrestar dichas prácticas.

El alcance de las provisiones sobre competencia en estos acuerdos parece ligado al hecho de que los socios comerciales de la UE tengan o no una política de competencia operando al momento de la negociación del acuerdo. Cuando ésta existe, se incluyen provisiones claras sobre el reconocimiento de las partes a las respectivas autoridades de competencia, sobre el compromiso a la aplicación de las leyes relacionadas con la materia y, en general, para la cooperación, el intercambio de información y la transparencia. En los casos en que no existe dicha legislación se tiende a incluir el compromiso de diseñar e implementar una legislación en este campo, que tenga características similares a la de la UE.

Con relación a las ayudas del estado, la referencia tiende a ser la normativa pertinente aplicable al interior de la UE, aunque hay referencia importante también a las disciplinas de la OMC. Ayudas distorsionantes son permisibles durante algunas etapas del período de transición, pero estas están sujetas a escrutinio de los órganos de administración y deben estar dirigidas a enfrentar problemas específicos de desarrollo. En los casos en que las provisiones acerca de ayudas estatales no han sido omitidas del texto del acuerdo (esta omisión ocurre, en principio, en sólo un caso), las partes se obligan a intercambiar información en la materia sobre una base anual, incluyendo el monto de las ayudas y, si es posible, su desagregación sectorial. Las provisiones permiten a las partes solicitar información más detallada, que permita aclarar casos en que dichas ayudas puedan afectar el comercio entre las partes.

Protección de la propiedad intelectual

La protección a la propiedad intelectual es uno de los pilares de los ALC de tercera generación (y posteriores). Provisiones en este sentido están incluidas en la totalidad de los ALC que examinamos acá. La situación más común es la declaración del compromiso de las partes para proporcionar protección efectiva y adecuada a los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial, de conformidad con los más altos estándares internacionales. Se declara también que la implementación de este compromiso será vigilada de forma regular por las partes y que en caso de surgir cualquier problema en este campo, que tenga efecto sobre el comercio, las par-

tes harán consultas inmediatas con el fin de buscar una solución aceptable para ellas.

En otros casos, las partes reafirman los compromisos adquiridos en el contexto de otros acuerdos internacionales en materia de protección a la propiedad intelectual y se comprometen, dentro de ciertos plazos, a hacer efectiva su vinculación a otros acuerdos considerados como relevantes por ellas. En esta situación el compromiso estriba en el aseguramiento de una ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones que se desprenden de dichos acuerdos.

Facilitación del comercio

La facilitación del comercio ha sido definida como el método integrado y comprensivo de reducir la complejidad y costo de los procesos comerciales, especialmente en la etapa de cruce de fronteras. Como en el caso de otras áreas del comercio, su importancia radica en buscar formas de garantizar que, ante la paulatina reducción de impuestos en frontera, los procedimientos aplicables a las importaciones o exportaciones no sean empleados como barreras ocultas al comercio.

En los ALC de la UE considerados acá, no se presta atención detallada al tema. En la mayor parte de éstos, las consideraciones sobre facilitación del comercio son hechas como preámbulo o contexto al tema de cooperación aduanera. Por tanto, en términos de profundidad y alcance, las secciones correspondientes en estos acuerdos pueden ser consideradas como superficiales aunque en ocasiones pueden estar acompañadas de detallados protocolos que tratan con la provisión de asistencia mutua entre las autorida-

des administrativas de las partes contratantes.

Esta práctica encuentra su excepción en los acuerdos firmados con países latinoamericanos, en los que tiende a haber considerable detalle en cuanto a las medidas de facilitación que las partes se comprometen a implementar. Las demandas hechas por la UE parecen depender del alcance de la liberalización comercial que existe con anterioridad con la otra parte. En este sentido, las partes con una mayor tendencia hacia la práctica del libre comercio tienden a acordar medidas de facilitación más comprensivas.

Resolución de disputas

En general, las provisiones para la resolución de disputas tienen dos grandes objetivos. Por un lado prevenir que las provisiones del acuerdo sean violadas, lo que ocurre cuando los costos de dicha violación son perceptible o previsiblemente mayores que los beneficios derivados de ella. Por otro, proporcionar a las partes un recurso en caso de una pretendida violación de los términos del acuerdo, de forma tal que las partes no tengan necesidad de usar medidas proteccionistas para contrarrestar los efectos de dicha violación. En ese sentido, los mecanismos de resolución de disputas deben proveer los medios para facilitar la consulta y el arbitraje y para asegurar que las sanciones adecuadas son aplicadas como último recurso.

El examen preliminar de las provisiones relacionadas con el tema en los ALC de la UE que se consideran acá, muestra que éstos no siguen un procedimiento estándar. En efecto, los acuerdos varían ampliamente en cobertura y en el contenido de las provisiones. Esto

parece ser efecto del grado de cobertura y profundidad que se encuentra en general en el acuerdo. En la medida en que los ALC carecen de disciplinas sustantivas en, por ejemplo, inversión y comercio de bienes agrícolas, tienden a carecer también de profundidad en cuanto a resolución de controversias. El acuerdo con Chile, considerado por la Comisión Europea como el más innovativo de los negociados por la UE, establece una fuerte y detallada estructura institucional para prevenir el incumplimiento de las partes.

Compras del estado

En esta materia los ALC de la UE tienden a mostrar una profundidad que varía de acuerdo con el grado de liberalización efectiva del comercio. En la mayoría de los casos, el tratamiento del tema es superficial, incluyendo solamente una declaración en la que las partes afirman como objetivo el logro de una liberalización recíproca y gradual de las compras del estado. Esta se complementa con la asignación al órgano de administración de la tarea de tomar los pasos necesarios en esta dirección.

En algunos casos el acuerdo incluye un conjunto de cláusulas sustantivas en esta materia, estableciendo con claridad las áreas y condiciones bajo las cuales la liberalización no aplica. Establece, entre otras, normas para asegurar el trato nacional y la no discriminación de los proveedores de las partes, prohibir la fragmentación de contratos, prevenir la introducción de condiciones compensatorias, y establecer reglas del juego para la calificación de proveedores y la regulación de los distintos procesos de licitación.

Una vez proporcionada esta panorámica acerca de la cobertura y profundidad de los acuerdos comerciales de la UE, las secciones a continuación presentan una información más detallada sobre el grado de profundidad de éstos en algunas de las áreas de mayor importancia.

3. Acceso a mercados para bienes agrícolas

Como sucede en el ámbito multilateral, en el contexto de los acuerdos comerciales suscritos por la UE el nivel de liberalización para la agricultura es menor que para los bienes industriales. Las disciplinas en este campo están sometidas a variadas excepciones y las concesiones más profundas están cuidadosamente delimitadas a unos pocos productos y países. En general, las medidas usadas, individualmente o en combinación, para implementar acceso preferencial al mercado de la UE y de sus socios en este campo son las siguientes:

Concesiones arancelarias. Comprenden tanto la reducción como la eventual eliminación de aranceles. En los casos en que los productos están sujetos en el régimen de la UE al sistema de aranceles mixtos, la liberalización parcial con frecuencia se alcanza mediante la simple eliminación de la porción *ad valorem* del arancel. La práctica general es que el arancel base de desgravación para la UE es su arancel NMF consolidado en la OMC, en tanto que para sus socios lo es el arancel efectivamente aplicado.

Cuotas arancelarias. En general son aplicadas para acomodar los requerimientos par-

ticulares de una de las partes. Con frecuencia cuentan con limitaciones de índole estacional y con tasas anuales de ampliación de las cuotas preferenciales. Las últimas pueden establecerse de forma fija en el texto del acuerdo o ser ajustadas flexiblemente de acuerdo con los resultados del proceso de revisión anual del proceso de implementación.

Cláusulas de salvaguardia. Varían entre aquellas de cobertura general y las que son específicas para la agricultura y pueden aplicar tanto a las importaciones como a las exportaciones. En el caso de las importaciones, pueden ser automáticas y activarse mediante cotas por volumen o por precio (como ocurre en la salvaguardia del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC). Un ejemplo de aplicación es la concesión de acceso por la UE con base en la reducción del precio de entrada para frutas y verduras³. En el caso de las exportaciones, se puede aplicar una cláusula similar al artículo XI del GATT, definiendo criterios para la posible aplicación de restricciones a la exportación.

Normas de origen específicas. En ellas se aplican los usuales criterios de producción completamente nacional, reglas de contenido importado (usualmente por debajo del 10% del precio *ex fábrica*, pero hay ocasiones en que se establecen cotas más altas, así como se excluyen algunos procesos que se considera que no generan origen), acumulación bilateral (permitiendo a las partes acumular origen), e indicaciones geográficas (en limitado uso).

3 El sistema de precios de entrada (EPS) permite la aplicación de un cargo adicional (el máximo arancel equivalente -MTE) cuando los precios de importación caen por debajo del precio de entrada consignado en las concesiones europeas ante la OMC (la aplicación del EPS está en ocasiones limitada estacionalmente).

Opciones de ajuste flexible. Concebidas para revisar las condiciones de acceso otorgadas por la UE, se otorgan por dos mecanismos. Cláusulas de revisión, que obligan a las partes a examinar nuevas oportunidades de ampliar la liberalización del comercio, sujetas a las sensibilidades y políticas sectoriales del caso. Y, cláusulas de flexibilidad, que permiten a las partes hacer modificaciones en el acuerdo en caso de que una de ellas modifique su política sectorial.

Como es de común ocurrencia en los acuerdos comerciales, las medidas de apoyo doméstico no hacen parte de las áreas negociadas en los AA de la UE.

Por regla general, el acceso en bienes agrícolas en estos acuerdos, al menos desde el punto de vista de la UE, se negocia de acuerdo con el grado de sensibilidad de los bienes. Para los productos con altos niveles de protección doméstica en la UE⁴ hay poca disposición para conceder acceso preferencial. Para los productos con alta protección y algún riesgo de excedentes domésticos, la disposición es menor y se tiende a restringir las cuotas de las cuotas arancelarias. Para los productos con alta protección y excedentes estacionales o permanentes la UE busca un mayor acceso al mercado de la otra parte⁵.

Acuerdos Euro-Mediterráneos⁶

Las características de estos acuerdos varían con la importancia del sector en cada

país contratante. Las concesiones arancelarias no son, por mucho, el principal instrumento usado en ellos. El acceso se concede básicamente mediante cuotas. En materia de concesiones arancelarias, la UE las ha otorgado esencialmente a caballos vivos, cabras y ovejas, carne de algunos de estos animales y algunas frutas y vegetales. Los países mediterráneos las han otorgado en animales vivos y carnes, lácteos y algunas frutas y verduras. En los casos de Marruecos, Túnez y Algeria, no hay concesiones arancelarias a la UE y el único acceso preferencial se otorga mediante cuotas. Sólo el acuerdo con Líbano provee por pasos concretos para la liberalización por parte de este país (cinco años después de su entrada en vigor).

Las más importantes cuotas arancelarias concedidas por la UE se refieren a cítricos, tomates, manzanas, aceite de oliva, flores cortadas y vino. Algunas de ellas están sujetas a limitaciones estacionales y en algunos casos se definen *cantidades de referencia* en lugar de cuotas. Dichas cantidades afectan especialmente a las frutas y verduras y a sus procesados. Las cantidades de referencia operan como indicadores que sirven como base para examinar si las importaciones están teniendo efectos negativos sobre el mercado europeo. Si el mecanismo de revisión lo indica así, estas cantidades son convertidas en aranceles cuotas, tomando como tamaño de la cuota la cantidad de referencia fijada en los textos. Desde el punto de vista de los socios de la UE, las concesiones son principalmente para cereales y azúcar y sus procesados. Excepto en el caso de Argelia se provee, en general, por aumentos del orden del 3% anual para las cuotas, pero esto aplica a unos pocos productos. La UE tiene la potestad de utilizar al-

4 Animales bovinos y carne, cerdo, aves, lácteos, cereales, azúcar, algunas frutas y vegetales (especialmente las sujetas al EPS), aceite de oliva, cítricos y uvas, flores y arroz (conforme al estado actual de la PAC).

5 Estos son los casos de carne de res, lácteos, cereales y azúcar.

6 Túnez (1995), Israel (1995), Marruecos (1996), Jordán (1997), Autoridad Palestina (1997), Algeria (2001), Líbano (2002)

guna flexibilidad en el establecimiento de las cuotas, a partir de evaluaciones anuales de los volúmenes importados.

Todos los acuerdos cuentan con una cláusula de salvaguardia general y no hay salvaguardias específicas para el sector. Adicionalmente, en todos hay una cláusula de escasez doméstica que permite restringir las exportaciones.

En lo que se refiere al EPS (que, como se mencionó, es una salvaguardia especial de la UE para frutas y verduras consagrada en sus compromisos en la OMC), el acuerdo con Marruecos es el único que prevé una reducción estacional en los precios, para algunos productos (en particular, tomates, calabacín, alcachofas, cohombros, clementinas y naranjas) –Protocolo 1, arts, 3 y 4.

Las normas de origen siguen las líneas generales planteadas arriba, permiten a acumulación bilateral y no existen normas específicas acerca de denominaciones de origen.

En todos los acuerdos hay opciones de ajuste flexible mediante cláusulas de revisión y de flexibilidad. El proceso de revisión termina cinco años después de que los acuerdos han entrado en ejecución y en los casos en que la aplicación de la cláusula de flexibilidad genere desventajas para una de las partes, la otra deberá balancearlas con el otorgamiento de nuevas concesiones.

Una particularidad de estos acuerdos es la inexistencia de cronogramas para la liberalización del comercio (excepto en el caso mencionado de Líbano). Mientras algunas preferencias se mencionan en los textos, básicamente como excepciones a los aranceles NMF, no hay cronogramas claros de liberali-

zación y se establecen compromisos de revisión. En un sentido estricto, la liberalización comercial en estos acuerdos es muy limitada y su eventual implementación está sujeta a revisiones que no implican de antemano cuál debe ser la velocidad del proceso.

Acuerdo con Sudáfrica

El primer contraste entre éstos y los anteriores acuerdos es el compromiso de alcanzar la liberalización comercial en un plazo de tiempo determinado. Se aceptan exclusiones por razones de sensibilidad y se determinan diversos cronogramas de desgravación, describiendo detalladamente en anexos las listas de productos pertenecientes a cada una de las modalidades establecidas. La cobertura de bienes en estos acuerdos es sustancialmente superior a la de los acuerdos mediterráneos.

El acuerdo con Sudáfrica fue suscrito en 1995 y ha operado de forma interina desde enero de 2000 (en vista de la falta de ratificación hasta el momento).

Las concesiones arancelarias de este acuerdo se caracterizan por el tratamiento asimétrico y diferenciado en las reducciones de aranceles para los diferentes productos. El período de transición ha sido fijado en doce años para Sudáfrica y en diez para la UE, mientras que se usan cuatro modalidades diferentes para la desgravación en Sudáfrica y seis en la UE. Los aranceles que gravan los bienes más sensibles se liberalizan sólo parcialmente o más lentamente. Los productos que tienen denominación de origen protegida en la UE fueron excluidos del acuerdo (básicamente vinos y quesos). Las excepciones se listan en la Tabla 1, abajo.

TABLA 1. PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EXCLUIDOS DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN EL ACUERDO UE-SUDÁFRICA

| Por parte de la UE | Por parte de Sudáfrica |
|---|--|
| Carne, azúcar, algunos lácteos, maíz dulce, maíz y productos de maíz, arroz y productos de arroz, harinas, algunas flores cortadas, algunas frutas frescas, tomates preparados, algunas frutas preparadas y jugos de frutas, algunos vinos, vermouth, alcohol etílico | Carne, cerdo, cabras, ovejas, azúcar, algunos lácteos, maíz dulce, maíz y productos de maíz, cebada y productos de cebada, trigo y productos de trigo, chocolate |

Las cuotas arancelarias se implementan para algunos bienes que fueron excluidos del proceso general de liberalización. La UE las concedió para productos como flores cortadas, fresas, varias frutas enlatadas, varios jugos de frutas y algunos vinos (la mayor parte de ellos con reducciones arancelarias del 50%). Sudáfrica las concedió para productos como queso y requesón (reducción del 50%). Adicionalmente, se establecieron algunas cuotas para productos que no se beneficiaban de la liberalización inmediata, incluyendo tasas de crecimiento anual de las cuotas.

Una cláusula de salvaguardia especial recalca la naturaleza sensible de los mercados agrícolas y el derecho de las partes a tomar medidas provisionales bajo circunstancias excepcionales. Más allá de esta declaración, la agricultura está cobijada por una salvaguardia general que establece las condiciones bajo las cuales ésta puede aplicarse. Este acuerdo es quizá el que más flexibilidad presenta para la aplicación de medidas transitorias de salvaguardia a lo largo del período de transición.

Las reglas de origen contienen algunas provisiones para permitir la acumulación cuando los componentes provienen de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) y el valor agregado en Sudáfrica excede el im-

portado. Para bienes con componentes originarios en la Unión Aduanera Surafricana (SACU)⁷, cualquier procesamiento realizado allí se considera realizado en Sudáfrica. Estas posibilidades de acumulación de origen son únicas a este acuerdo.

Un acuerdo independiente sobre comercio de vino y bebidas espirituosas contiene cláusulas para la protección de la denominación de origen. Sudáfrica se compromete en estos acuerdos a abandonar gradualmente el uso de denominaciones controladas de origen europeo. No obstante los productos europeos con denominaciones protegidas están excluidos del proceso de liberalización.

Como en otros casos, el acuerdo cuenta con cláusulas de revisión y de flexibilidad. La de revisión provee que dentro de los primeros cinco años de implementación del acuerdo se deben considerar nuevos pasos para profundizar la liberalización y especialmente para la de aquellos productos excluidos. La de flexibilidad permite a las partes acordar en el Comité de Cooperación la modificación de las disciplinas agrícolas, como resultado de cambios en sus políticas sectoriales. Esta cláusula obliga el otorgamiento de compensación si así se amerita.

7 Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia.

Acuerdo con México

El acuerdo comercial hace parte de las provisiones del acuerdo conocido como "Acuerdo Global", que provee por un período de transición de diez años. En materia de concesiones arancelarias, se establecen ocho modalidades de desgravación, tanto completa como parcial, para las dos partes. En los cronogramas que prevén desgravación total los máximos períodos de transición son de nueve y diez años para la UE y México, respectivamente. Como en el caso anterior, los productos con denominaciones protegidas en la UE fueron excluidos del acuerdo (especialmente quesos y vinos). Las principales exclusiones se listan en la Tabla 2.

Las cuotas arancelarias operan sólo para importaciones a la UE desde México. Éstas cubren productos como huevos, miel, flores cortadas, espárragos, arvejas, melazas de caña, frutas tropicales preparadas y jugos. Las condiciones de acceso no afectan la operación del EPS. No se prevé una forma automática de crecimiento de las cuotas, pero su magnitud, así como cualesquier otras medidas, está sujeta a cambios conforme a la cláusula de revisión. México no concedió cuotas arancelarias ni ningún otro tipo de concesión relativa a los productos excluidos del proceso de liberalización.

No hay cláusula de salvaguardia especial en el acuerdo. En consecuencia, los bienes agrícolas están sujetos a la norma general. En contraste, existe una cláusula de escasez doméstica que establece las condiciones para restringir las exportaciones.

Las normas usuales de certificación del origen aplican en este caso y se permite la acumulación bilateral. Como en el caso de Sudáfrica, existe un acuerdo separado para el reconocimiento mutuo y la protección de la designación de las bebidas espirituosas. Por este medio, México protege todas las designaciones europeas y la UE las designaciones mexicanas (tequila y mezcal), de acuerdo con las legislaciones nacionales.

El acuerdo contiene una cláusula de revisión que es bastante más precisa que la de otros acuerdos. Esta provee por una mayor liberalización del comercio agrícola, después de la revisión del Comité Conjunto en el curso de los tres primeros años de implementación. También se hace mención explícita a una revisión de las cuotas arancelarias (dentro del mismo plazo) y a la protección que la UE da a las denominaciones. Más laxamente se provee por una revisión de las normas de origen. El acuerdo no tiene cláusula de flexibilidad.

TABLA 2. PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EXCLUIDOS DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN EL ACUERDO UE-MÉXICO

| Por parte de la UE | Por parte de México |
|---|--|
| Animales bovinos, carne, cerdo, aves, lácteos, huevos, miel, flores cortadas, algunas frutas y vegetales (notablemente frijoles y bananos), cereales (excepto trigo), azúcar, algunos jugos (entre ellos tomate, cítricos y piña), vermouth, alcohol etílico, vinagre | Animales bovinos, carne, cerdo, aves, lácteos, huevos, papas, bananos, cereales (excepto trigo), café tostado, algunos aceites y grasas (entre ellas aceite de palma), azúcar, cacao, jugo y mosto de uva, ron |

Acuerdo con Chile

Las provisiones comerciales de este acuerdo son las más detalladas que haya firmado la UE hasta el momento. Éstas definen un período de transición máximo de diez años para los bienes agrícolas y establecen cuatro modalidades de desgravación, en las cuales la UE se compromete a eliminar por completo los aranceles en períodos de transición de cero, cuatro, siete y diez años. Además, se fijan otras cuatro modalidades para la reducción parcial de aranceles. Desde el lado chileno, la liberalización completa se da mediante tres modalidades con plazos de cero, cinco y diez años. Aparte de éstas Chile concede algunas cuotas arancelarias pero no hace liberalizaciones parciales para estos bienes. Como en otros casos, los bienes con denominaciones controladas en la UE están excluidos del proceso (de nuevo, especialmente quesos y vinos). La Tabla 3 lista las principales exclusiones.

Las dos partes hicieron algunas concesiones en materia de cuotas arancelarias para productos excluidos de la liberalización. La UE las concedió para productos como carne, carne de cerdo y preparados, carne de oveja, carne de aves y preparados, queso y requesón, cereales trabajados y champiñones preparados. Chile las concedió para queso y requesón y aceite de oliva. Se establecieron

tasas anuales de crecimiento para las cuotas. Para la carne son del 10% de la cantidad original y para el resto del 5% de la cantidad original. Para azúcar de repostería, preparaciones de cacao, galletas, waffles y wafers no se proveyeron tasas de crecimiento.

Adicionalmente, el acuerdo provee que “[...] Chile podrá mantener su sistema de bandas de precios [...] o el sistema que le suceda [...] siempre y cuando se aplique respetando los derechos y obligaciones de Chile derivados del Acuerdo de la OMC y de forma que no se conceda un trato más favorable a las importaciones de cualquier tercer país, incluidos aquéllos con los que Chile ha celebrado o vaya a celebrar en el futuro acuerdos notificados con arreglo al artículo XXIV del GATT de 1994.” Hay que recordar que el sistema de bandas de precios chileno cubre un grupo reducido de productos (trigo, semillas oleaginosas, aceites vegetales comestibles, azúcar y harina de trigo).

Además de las tradicionales cláusulas de salvaguardia y de escasez doméstica, el acuerdo contiene una salvaguardia especial, no automática, (denominada cláusula de emergencia) que provee por las medidas que pueden aplicarse en caso de emergencia, los tiempos debidos para la realización de consultas, regulaciones para la aplicación de medidas inmediatas en circunstancias excep-

TABLA 3. PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EXCLUIDOS DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN EL ACUERDO UE-CHILE

| Por parte de la UE | Por parte de Chile |
|---|--|
| Carne, cerdo, ovejas y cabras, lácteos, huevos, algunas frutas y vegetales (fríjoles, champiñones, aceitunas, maíz dulce, mandioca), cereales y los productos derivados de la molinería, azúcar, vermouth, alcohol etílico, vinagre | Lácteos, leguminosas, maíz dulce, harina de trigo, hojuelas de trigo y pellets de cereales, aceite vegetal y margarina, azúcar |

cionales, especifica las definiciones de daño grave y amenaza de daño y el derecho del exportador a buscar compensación.

En cuanto a las normas de origen, aplican las disciplinas usuales y se permite la acumulación bilateral. Se establecen los requisitos de procesamiento para conferir origen en el sector en un apéndice del anexo II.

La cláusula de revisión, que en este acuerdo se denomina la cláusula evolutiva, fija el período para llevarla a cabo en los tres primeros años del período de transición. No hay cláusula de flexibilidad en el acuerdo.

4. Pesca

El alcance de las provisiones relativas a los productos de la pesca y sus derivados debe ser juzgado a la luz del complejo sistema que rige a nivel internacional para el sector. Mientras una visión de este último está más allá del alcance de este trabajo, en la descripción que sigue sobre el tratamiento dado al sector en los AA de la UE se tratará de hacer referencia a las características relevantes del sistema internacional, con el fin de proporcionar ese contexto.

En el marco de los acuerdos mediterráneos, la pesca sólo se incluye en los casos de Algeria, Marruecos y Túnez, en los que éste forma parte del área más amplia de los productos agrícolas y pesqueros. Las provisiones cubren dos áreas fundamentales: liberalización comercial (en la forma de concesiones arancelarias y cuotas arancelarias) y cooperación. Un tercer tema, de importancia en otros acuerdos, que es el acceso por parte de las flotas de pesca de la UE a las aguas de los socios comerciales no es pertinente acá debido

a que ninguno de estos países tiene jurisdicción sobre las zonas económicas exclusivas de 200 millas, debido a razones geográficas.

En cuanto acceso a mercados, los tres acuerdos incluyen arreglos para regular el acceso de los productos de los socios a la UE, arreglos para regular el acceso de los productos de la UE al mercado del socio y las reglas que determinan el origen de los productos y los procesos de transformación para los insumos no originales de forma que los bienes producidos a partir de ellos sean considerados como originales. Las provisiones de acceso son asimétricas y comprenden por parte de la UE concesiones arancelarias para todas las partidas del capítulo 3 de la nomenclatura combinada y para la mayoría de productos procesados en los tres casos, mientras que concede cuotas arancelarias para las sardinas preparadas o preservadas originadas de Marruecos durante un período de tres años. Entre los productos con acceso libre de aranceles se encuentran salmones, arenques, atunes y varios crustáceos (cangrejos, camarones y langostinos, langostas y almejas, entre otros). Desde el punto de vista de las concesiones a la UE, sólo Algeria hace concesiones arancelarias a un amplio rango de productos, cuyas tasas están condicionadas al proceso de negociación de adhesión de este país a la OMC. Marruecos y Túnez no hacen concesiones ni de tipo arancelario ni en aranceles cuota.

El acuerdo con Sudáfrica cuenta con el antecedente de que tanto España como Portugal tenían acuerdos de acceso a las aguas Sudafricanas para sus flotas, en tanto que no se cuenta con un acuerdo comunitario para este propósito. Sudáfrica contaba previamente con acceso para algunos productos. En el

acuerdo se provee por concesiones arancelarias recíprocas para una amplia base de productos, que para el caso del acceso desde Sudáfrica se clasifican en cinco listas de concesiones, cuya ejecución se condiciona a la firma de un Acuerdo sobre Pesca que se establece en el artículo 62 del acuerdo. Las listas incluyen una de desgravación inmediata (con productos como anguilas, salmón y atún); una con reducciones lineales a lo largo de todo el período de transición (con productos como carpas vivas y otras especies de agua dulce, bacalao y peces similares, filetes, moluscos y crustáceos, etc.); una con reducciones lineales comenzando en el año cuatro del período (incluyendo peces vivos de agua salada, salmón entero fresco y congelado, filetes de peces de agua dulce, algunas especies de merluza); una con reducciones lineales e iniciando en el año seis del período (con lenguado fresco y congelado, especies similares al bacalao, pez espada y anchoas, varios filetes y carnes, varios peces secos, salados y ahumados y varios crustáceos); y, una para ser establecida a la luz y de conformidad con el contenido y continuidad del Acuerdo arriba mencionado. Esta última lista incluye productos de alto valor como merluza y rape frescas o congeladas y enteras y pescados enlatados (sardinias, anchoas, etc.). Las concesiones otorgadas a la UE se implementan en paralelo con las anteriores. A mediados de 2005, el acuerdo sobre pesca no había sido firmado aún por las partes (no fue posible ubicar información que permitiera determinar si esta situación ha cambiado a la fecha).

En el acuerdo con México, se encuentra de nuevo algún tratamiento asimétrico para el acceso a mercados. Los productos mexicanos obtienen completa liberalización del co-

mercio, con la notoria excepción de los lomos y filetes de atún y el atún enlatado. Se establecen cuatro modalidades de desgravación, todas llevando a la eliminación de aranceles en un plazo máximo de diez años. Las concesiones se implementan en períodos que oscilan entre tres y diez años. Los lomos de atún reciben un tratamiento especial a través de la cláusula de revisión para los bienes agrícolas y pesqueros. Los filetes y enlatados de atún obtienen cuotas arancelarias (bajo la modalidad 6 de acceso preferencial), mediante las cuales un total de 2.000 toneladas de producto pueden entrar al mercado de la UE con aranceles preferenciales. Esta cuota aumenta 500 toneladas métricas por año. Finalmente, en 2004 una propuesta de la Comisión estableció las condiciones de acceso para los lomos de atún comenzando con una cuota de 5.000 toneladas, bajo arancel preferencial, que debe aumentar a 14.000 toneladas en el curso de diez años con una cota máxima de 15.000 toneladas pagando un arancel *ad valorem* del 6%. De la misma forma, se establecieron concesiones y modalidades para el acceso al mercado mexicano. Para algunos productos se otorgaron cuotas arancelarias con una cantidad total de 2.000 toneladas, creciendo en 500 toneladas métricas por año y sujetas a revisión bajo el mecanismo de la cláusula de revisión. Entre los productos sujetos al sistema se encuentran básicamente productos procesados, incluyendo atún, pero excluyendo los lomos de atún y de otras especies.

Como en el caso del acuerdo con México, en el acuerdo con Chile se determina la eliminación de aranceles y el establecimiento de cuotas arancelarias para las dos partes. Para Chile, el acceso al mercado de la UE está mar-

cado por la eliminación de aranceles en un plazo de diez para la mayoría de los productos. En algunos casos específicos, como merluza, salmón y atún, se aplican tres regímenes de cuotas arancelarias. Las modalidades de eliminación de aranceles son cuatro y contemplan una de tipo inmediato, una a cuatro años, una a siete años y una a diez años. Las cuotas arancelarias aplican de la siguiente forma. Los aranceles se eliminan linealmente a lo largo de diez años hasta llegar a cero en 2013 para una cuota de 5.000 toneladas de productos frescos de merluza y 40 toneladas de salmón procesado; cobro de un arancel preferencial, desde la firma del acuerdo, equivalente a una tercera parte del arancel NMF vigente al momento de la importación, para una cuota de 150 toneladas de productos preservados de atún, con exclusión de los lomos. Para la UE, el acceso al mercado chileno está dado por la eliminación completa e inmediata de aranceles para un listado de productos y el establecimiento de cuotas arancelarias para varios productos frescos de merluza, productos procesados de salmón (seco, salado y ahumado), para procesados de atún (excepto lomos) y para productos procesados de merluza.

Las normas de origen siguen el formato estándar de la UE, según el cual los principales criterios para determinar el origen son el registro del navío y su bandera, la propiedad del mismo, la composición de la tripulación y la fabricación de la nave.

Un elemento nuevo en este acuerdo es la inclusión de un protocolo separado sobre empresas pesqueras, que cuenta con compromisos específicos en materia de implementación, en el cual se establecen las condiciones recíprocas para la inversión europea en el sector pesquero chileno. Fija las condi-

ciones bajo las cuales los propietarios europeos de firmas chilenas pueden registrar sus naves, comprar licencias y cuotas y transferir naves a Chile. Las condiciones son completamente recíprocas, conforme a las leyes nacionales de Chile y de los estados miembros de la UE. Este protocolo es un desarrollo sobre los tradicionales "acuerdos de acceso" y tiene cuatro componentes con disciplinas que regulan la propiedad y control, el registro y operación, los permisos de pesca, y, la transferencia de las licencias y naves. Con respecto a propiedad y control, se autoriza a las compañías europeas a poseer una porción mayoritaria, controlar y administrar empresas pesqueras nuevas o existentes en Chile y, por el otro lado, autoriza derechos recíprocos a las compañías chilenas en la UE. En el tema de registro y operación, se autoriza a las compañías europeas a solicitar, registrar y operar naves en Chile en las mismas condiciones que las compañías nacionales; un derecho similar aplica a las compañías chilenas en la UE. En cuanto a licencias de pesca, se permite a las compañías europeas la obtención de los mismos y sus correspondientes cuotas individuales, asistiendo a las compañías chilenas un derecho similar en la UE. Por último, respecto a la transferencia de licencias y buques, las compañías europeas pueden recibir a manera de transferencia, autorizaciones de pesca y naves bajo las mismas condiciones que las compañías chilenas.

En síntesis, las provisiones comerciales de los AA examinados muestran que éstas son recíprocas hasta un cierto grado en todos los casos, que las reducciones arancelarias son limitadas a ciertos productos para los acuerdos mediterráneos, en tanto que la UE hace concesiones a éstos países obteniendo alguna

reciprocidad sólo en el caso de Algeria (en el acuerdo con Jordania la pesca está excluida). Por otra parte, las reducciones arancelarias en el acuerdo con Sudáfrica son limitadas a productos específicos y están condicionadas a la firma de un acuerdo en la materia, mientras que para México cubren todos los productos, excepto algunos de atún, y para Chile se encuentra completa liberalización para la mayoría de productos en un plazo máximo de diez años. Las normas de origen son estrictas en todos los casos y similares a las aplicadas en el acuerdo de Cotonou, con excepción de las de Chile que siguen líneas un tanto diferentes. En cuanto a provisiones de acceso a los recursos pesqueros, son en general excluidas de los acuerdos mediterráneos, excepto en el caso de Marruecos que tiene un acuerdo de pesca vigente con la UE. En el caso de Sudáfrica, no se tienen provisiones respecto al acuerdo de pesca proyectado en el acuerdo comercial, excepto que sea mutuamente benéfico y que sea establecido tan pronto como sea posible. En el caso de México se establece que un acuerdo en este sentido sea recíproco en principio, pero no se especifican condiciones algunas sobre el mismo. En el caso de Chile, el tema es recíproco en principio y está esencialmente regulado por las cláusulas del protocolo sobre empresas pesqueras.

5. Servicios

El alcance de los acuerdos mediterráneos en cuanto a la liberalización del comercio de servicios tiende a ser limitado, así como lo es la manifestación sobre sus pretensiones futuras. Con todo, es posible diferenciar dos niveles de compromisos cuando se tiene en

cuenta si los países participantes hacían parte o no de la OMC al momento de la negociación del acuerdo.

En el caso en que las contrapartes de la UE eran miembros de la OMC (Israel, Jordán, Marruecos y Túnez), los acuerdos reafirman los compromisos de las partes ante la OMC y comprometen al Consejo de la Asociación en el examen de las posibilidades de ampliar la liberalización al comercio de servicios en plazos que fluctúan entre tres y cinco años. El acuerdo con Jordania garantiza los derechos de presencia comercial y trato nacional para el transporte marítimo internacional. En el caso de Marruecos, sólo se hace un llamado para que el Consejo estudie este sector para hacer recomendaciones en torno a su liberalización. Adicionalmente, el acuerdo con Jordania permite que personal clave de cada una de las partes trabaje en subsidiarias localizadas en territorio de la otra parte. En este caso, las dos partes consignaron reservas para la aplicación del principio de trato nacional. Jordania restringe, mediante estas reservas, la propiedad por parte de agentes de la UE de compañías listadas en la bolsa y de compañías en los sectores de construcción, servicios comerciales y minería, así como establece un límite mínimo para la inversión no nacional en cualquier proyecto. La UE excluye de este principio los sectores agrícola, minero, pesquero, de transporte, de comunicaciones, de servicios de agencia de noticias y de audiovisuales. Todas las reservas están sujetas a un mecanismo de revisión cada dos años.

Para los países no miembros de la OMC (Algeria y Líbano), los acuerdos prevén algunas medidas orientadas en la dirección de los

acuerdos de esta organización. En el caso de Algeria, por ejemplo, la UE extiende a este país sus compromisos ante la OMC y Algeria accede a dar trato nacional limitado bajo la modalidad 3 (presencia comercial) y en transporte marítimo internacional. En el caso de Líbano, este país se compromete a proporcionar a la UE un cronograma de concesiones específicas, pero no se determina una fecha para esto.

El acuerdo con la Autoridad Palestina no contiene provisiones relacionadas con el tema.

En el acuerdo con Sudáfrica el comercio en servicios se trata limitadamente. En primer lugar, se afirma la necesidad de una observancia estricta del GATS. En segundo lugar, mencionan las provisiones de dicho acuerdo acerca de la flexibilidad debida, en especial en materia de reducción de la discriminación, cuando un acuerdo que liberalice el comercio de servicios se firme entre un país desarrollado y uno en desarrollo. En tercer lugar, las partes reafirman sus compromisos ante la OMC en cuanto a telecomunicaciones básicas y servicios financieros y los anexan a los protocolos 4 y 5 del acuerdo. Acerca del compromiso de ampliar la liberalización, este acuerdo es menos preciso que los anteriores ya que sólo se declara que las partes tratarán de extender el alcance del mismo. Sin embargo, en caso de que se decida profundizar el acuerdo, se establece como objetivo la prevención o eliminación de sustancialmente toda forma de discriminación bilateral en cualquiera de las cuatro modalidades de este comercio. Esta evaluación se hace dentro de los cinco primeros años del período de implementación.

El alcance del acuerdo con México en términos de nivel de liberalización del comercio de servicios es mayor que en los anteriores. Se declara como objetivo del acuerdo la creación de un marco bilateral para la liberalización preferencial, progresiva y recíproca del comercio de (bienes y) servicios. En el Acta Final se especifica que los arreglos necesarios para implementar la liberalización de ese comercio serán hechos mediante una decisión del Consejo Conjunto. En conformidad, una decisión conteniendo cuatro capítulos sobre la materia fue adoptada y entró en vigencia en 2001. Aunque el acuerdo reconoce las cuatro modalidades de prestación, los servicios audiovisuales, aéreos y de cabotaje marítimo se exceptúan y se especifica que las medidas establecidas no afectan las compras del estado. El eventual otorgamiento de subsidios a las industrias del sector se encuentra explícitamente fuera del alcance del acuerdo. Los modos y sectores de oferta de servicios que se liberalizan, los artículos sobre trato nacional, NMF y trato nacional son prácticamente iguales a los de los textos GATS. No obstante, en cuanto a trato nacional se introduce la obligación de tomar en consideración cualquier armonización de regulaciones hecha con terceras partes y de proporcionar a la otra parte oportunidad adecuada de negociar los beneficios que de allí se desprendan.

En cuanto a los compromisos de mayor liberalización, se establecen dos fases. En la primera, se implementa una cláusula de "congelamiento" (*standstill*) para las medidas discriminatorias a partir de la entrada en vigor del acuerdo. En la segunda, a iniciar tres años después, el Consejo Conjunto no sólo debe acordar la remoción de una porción signifi-

cativa de cualquier discriminación, sino establecer un cronograma de compromisos que debe ser completamente implementado en el curso de siete años. No obstante, el plazo para la iniciación de esta negociación es prorrogable hasta por un año después de concluida la ronda de negociaciones sobre servicios en la OMC. El acuerdo ratifica el derecho de las partes a regular la oferta de servicios en sus respectivas jurisdicciones, en tanto estas regulaciones no discriminen en contra de la otra parte. Sin embargo, se instruye al Consejo para que, de acuerdo con las normas OMC, establezca en un máximo de tres años los procedimientos necesarios para asegurar el reconocimiento mutuo de requisitos, calificaciones, licencias y otras regulaciones indispensables para la autorización, licencia, operación y certificación de los prestadores. En materia de servicios de transporte marítimo internacional las partes prometen continuar otorgándose acceso sin restricción y trato nacional.

Las provisiones sobre servicios financieros reflejan tanto el marco establecido en el GATS como los compromisos para una mayor liberalización bilateral. Una vez la decisión sobre comercio en servicios entra en vigencia los procedimientos discriminatorios en cuanto a la provisión transfronteriza de servicios se eliminan, aunque es posible que las partes requieran que el proveedor del servicio se registre. Aunque esto supone la libertad de los usuarios para buscar proveedores de servicios financieros en territorio de la otra parte, no se implica que las partes permitan que esos proveedores hagan negocios o tengan operaciones comerciales en su territorio. Por otra parte, se prohíbe la imposición de cuotas de nacionalidad sobre el personal

clave al servicio de las entidades financieras y el requerir que más de la mayoría simple de miembros de la junta de directores sea nacional. El sector está sujeto a la misma disposición mencionada arriba, en el sentido de que el Consejo Conjunto examine y determine una mayor liberalización del comercio.

Las partes pueden regular el sector sobre una base no discriminatoria y tomar medidas prudenciales que no sean más engorrosas de lo necesario. Para garantizar la transparencia y efectividad en la implementación del acuerdo, las partes se comprometen a hacer públicas las medidas que adopten, a proveer información a los solicitantes y a adherir a los estándares internacionales para los servicios financieros. Igualmente, se comprometen a permitir la introducción de nuevos servicios por operadores de la otra parte, pero se reservan el derecho de determinar la forma jurídica en que estos serán prestados. Finalmente, se establecen algunas excepciones, especialmente relacionadas con actividades de las entidades financieras de carácter público.

El acuerdo con Chile, como en el caso anterior, incluye capítulos separados para la liberalización de los servicios financieros y para otros servicios, pero contiene más detalle con relación al sector de telecomunicaciones. El acuerdo es consistente con los principios del GATS, su aplicación de definiciones, normas de acceso a mercados y trato nacional. En el anexo VII se detallan los compromisos de acceso para las dos partes y las reservas específicas. Como en otros casos, se establece el compromiso de ampliar el grado de liberalización del comercio en un plazo máximo de tres años, pero con la particularidad de que el

Comité de la Asociación está llamado a revisar de forma periódica (cada tres años) la implementación de las medidas en este campo y a hacer recomendaciones al respecto al Consejo de la Asociación. Adicionalmente, se establece una fecha definida para negociar una mayor liberalización de la modalidad cuatro (movimiento de personas naturales) y ampliar la definición de persona natural empleada en el acuerdo (no fue posible determinar si este compromiso se hizo efectivo en la fecha prevista).

El acuerdo establece provisiones para asegurar que las industrias para las cuales se han hecho compromisos de liberalización no enfrenten restricciones regulatorias que signifiquen barreras innecesarias para su acceso al mercado de la otra parte. De la misma forma, se regula el reconocimiento de la educación y las licencias y se considera la posibilidad de eliminar requisitos de nacionalidad o residencia. Se establece que el reconocimiento mutuo de requisitos, certificaciones y otras regulaciones será considerado inicialmente por parte de las autoridades competentes y que una decisión al respecto será tomada por el Comité de Asociación dentro de un plazo razonable. Las disciplinas sobre regulación doméstica y reconocimiento mutuo están sujetas a un mecanismo periódico de revisión, cada tres años, por parte del Comité de Asociación. Para efectos de transparencia, las partes acuerdan fijar un punto de contacto en sus respectivos territorios, al cual se pueden dirigir las preguntas de interés para los proveedores de servicios.

El tema de transporte marítimo internacional se trata con algo más de profundidad que en el acuerdo con México. Además de prometer el continuado acceso irrestricto, las

partes acuerdan no incluir cláusulas de carga compartida (cargo sharing) en futuros acuerdos con terceras partes, salvo en circunstancias excepcionales, y eliminar procedimientos unilaterales que puedan afectar el flujo de los servicios marítimos internacionales.

En materia de telecomunicaciones este acuerdo va considerablemente más allá de todos los demás firmados por la UE. Sus cláusulas reflejan el Documento de Referencia para Telecomunicaciones de la OMC. En ellas se establece que las agencias reguladoras de las telecomunicaciones en las partes, serán independientes de cualquier prestador de servicios básicos de telecomunicaciones y actuarán de forma no discriminatoria. Los términos y condiciones y las fechas en las que deben hacerse efectivos cualesquier procedimientos para la adquisición del licencias deben hacerse disponibles públicamente y, en el caso en que el otorgamiento de una licencia sea negado, las razones de la negativa deben ser provistas al aplicante si éste las solicita. Las partes se comprometen a mantener medidas apropiadas para prevenir el recurso a prácticas anticompetitivas entre grandes proveedores de servicios de telecomunicaciones, incluyendo el uso de subsidios cruzados anticompetitivos. Los proveedores públicos de servicios o redes de transporte de telecomunicaciones se obligan a ofrecer interconexión a otros oferentes, en términos que sean no discriminatorios en cuanto a las tarifas, condiciones y calidad, y los procedimientos y acuerdos de interconexión deben ser públicamente disponibles. Las partes mantienen su derecho a determinar sus respectivas obligaciones universales de servicios, en tanto éstas sean transparentes, objetivas, no discriminatorias, neutrales respecto

a la competencia y no más costosas de lo necesario.

Las provisiones en cuanto a servicios financieros son similares a las del acuerdo con México en lo referente a alcance, definiciones, normas de acceso a mercados y trato nacional. Las partes se obligan a permitir a los proveedores la introducción de nuevos servicios financieros en tanto esto no obligue a introducir modificaciones en las leyes existentes. También se obligan a actuar de forma transparente en cuanto a la implementación de nuevas medidas y en la provisión de la información relevante a los solicitantes. El acuerdo mantiene cláusulas de confidencialidad similares a las del acuerdo con México y establece que las medidas prudenciales (preventivas) dictadas por una parte, pueden ser reconocidas por la otra mediante acuerdos, arreglos, o de forma autónoma y que si una parte entra en este tipo de aproximación con una tercera parte, a la otra se le debe dar la oportunidad de acceder a dicho arreglo.

Como sucede en el acuerdo con México, se crea un Comité Especial de Servicios Financieros, entre cuyas funciones se encuentra la recepción de consultas entre las partes; no obstante, en este acuerdo el Comité considera la toma de acciones con el fin de facilitar y expandir el comercio y contribuir a los objetivos del acuerdo. Esta obligación debe ser cumplida en un plazo no mayor a tres años y se constituye en una verdadera agenda implícita para la profundización de la liberalización del comercio en este campo (una característica que no tiene el acuerdo con México). El capítulo contiene además una serie de cláusulas relativas a la solución de controversias entre las que se cuenta una que obliga a de-

terminar un listado de al menos cinco posibles árbitros que no sean nacionales de ninguna de las partes.

En un apretado resumen en este campo, se puede decir que todos los acuerdos examinados contienen cláusulas de cooperación en esta materia, que los acuerdos mediterráneos contienen limitadas provisiones generales sobre liberalización comercial, el acuerdo con Sudáfrica sólo la plantea como una potencialidad y que los acuerdos con México y Chile la desarrollan en medida comparable con los compromisos adquiridos en la OMC, siendo mayor su alcance en el caso del acuerdo con Chile. En todos los casos hay provisiones relativas a la liberalización del comercio de servicios financieros; en materia de telecomunicaciones, sólo el acuerdo con México se limita a generar condiciones para una potencial liberalización; finalmente, sólo en el caso de México el alcance de las provisiones en cuanto a provisión de servicios marítimos internacionales es limitado.

6. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Como se mencionó arriba, en general los AA de la UE reafirman el Acuerdo para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC y se centran en los temas de procedimiento en este campo. Sólo en casos relativamente aislados las provisiones de estos acuerdos van más allá de los compromisos implicados por dicho acuerdo. Esto sucede sobre la base de productos específicos, normas de procedimiento para establecer límites en el tiempo (especialmente para normas relacionadas con transparencia), pro-

visiones de equivalencia y algunos objetivos específicos.

En el caso de los acuerdos mediterráneos y el acuerdo con Sudáfrica, las provisiones en esta materia son relativamente superficiales. Todos los acuerdos mediterráneos enfatizan el tema de cooperación y algunos de ellos hacen mención explícita a la intención de armonizar estos estándares (Israel, Líbano, Algeria y Autoridad Palestina). La asistencia técnica se trata en las secciones de los AA dedicadas a los temas de cooperación. En el caso del acuerdo con Israel, el Protocolo 3 se dedica al tema y en él se establecen algunas excepciones específicas. En particular, se establece que la certificación es mandatoria sólo para algunas flores cortadas y especies de frutas. Por tanto, para todos los demás productos, las partes asumen su conformidad con las medidas de protección vegetal aplicadas por ellas. Como es usual, cualquier cambio que sea planeado en la aplicación de las medidas está sujeto a procedimientos de consulta.

En el acuerdo con México se reafirma el compromiso de las partes con las provisiones relacionadas en la OMC y se cubren temas relacionados con la legislación en la materia y con el reconocimiento mutuo de conformidad en la evaluación. Adicionalmente establece un Comité Especial, integrado por dos representantes de cada una de las partes, que tiene como funciones proporcionar el foro para identificar y afrontar problemas que puedan surgir de la aplicación de medidas específicas, considerar el desarrollo de provisiones específicas para la aplicación de regionalizaciones o para las evaluaciones de equivalencia, y, considerar el desarrollo de

acuerdos específicos para el intercambio de información.

En el caso del acuerdo con Chile, nuevamente, se reafirman los compromisos de las partes con sus obligaciones en la materia ante la OMC y, aunque las normas y provisiones sustantivas siguen las provistas en esta organización, se establecen varias reglas de procedimiento específicas. El acuerdo también especifica medidas concretas en materia de asistencia técnica. Un tema que es único en este acuerdo son las extensas provisiones sobre equivalencia que se incluyen en el Anexo IV. Éstas implican una fuerte cooperación por parte de las entidades responsables en cada una de las partes. Como en el caso del acuerdo con México, se establece un comité, en este caso en Comité de Administración Conjunta, encargado del monitoreo y control de la implementación del acuerdo. Se contempla algún grado de flexibilidad mediante la creación de grupos *ad hoc* para deliberar alrededor de temas de interés en esta área. Los grupos se componen de expertos que representan a las partes y de expertos externos.

También se determinan requerimientos específicos de intercambio de información para los procesos de verificación, la revisión de las importaciones y la búsqueda de opiniones científicas. Se busca asegurar la transparencia mediante la provisión de cronogramas y fechas estrictas para el intercambio de información y mediante el establecimiento de pasos concretos para la realización de consultas entre las partes. Una cláusula de salvaguardia reitera las normas OMC para la implementación de medidas transitorias cuando la evidencia científica es insuficiente.

Se incluye además una provisión para la determinación y suspensión de la equivalencia, en la cual se establecen cronogramas para los procesos de consulta y se complementan estos procedimientos con detalles sobre los sectores prioritarios para estas medidas y sobre las condiciones para la aprobación provisional de establecimientos (por ejemplo, mataderos o plantas de procesamiento) sin que haya inspección previa por parte del importador. También se fijan guías de procedimiento para la conducción de verificaciones, para la inspección de importaciones y el cobro de tarifas de inspección y para la certificación. Finalmente, se fija como un objetivo el tema de estándares de bienestar para los animales, con relación a su aturdimiento y sacrificio.

En suma, todos los acuerdos incluyen cláusulas de excepción general para la protección de la vida y la salud, en las líneas del artículo XX del GATT. Sólo los acuerdos con México y Chile proveen por el establecimiento de un comité para la administración del tema y sólo el acuerdo con Chile provee: (a) provisiones específicas en materia de asistencia técnica, (b) procesos detallados de determinación de la equivalencia, (c) guías para la conducción de verificaciones, inspección de importaciones y certificación, (d) cronogramas y procedimientos para la producción de reportes internos y consultas, (e) la operacionalización de provisiones administrativas para las importaciones, (f) requisitos concretos para el intercambio de información, (g) la aprobación provisional de establecimientos sin inspección previa, y (h) por el bienestar animal como objetivo.

7. Reglas de origen

Las normas de origen bajo todas las formas de comercio preferencial con la UE (ACP, GSP y AA) son altamente consistentes entre ellas y emplean una mezcla de criterios de agregación de valor (AV), procesos específicos (PE) y saltos de partida arancelaria (SP). Esta similitud aplica al nivel de los productos individuales en los distintos acuerdos. Las reglas sobre acumulación son más restrictivas en los AA con México y Chile. Hay algunas provisiones de *draw back* en varios acuerdos, pero están temporalmente excluidas en los acuerdos con México y Chile y en algunos de los acuerdos mediterráneos. Los niveles de tolerancia con respecto al contenido no original son mayores en el caso del acuerdo con Sudáfrica.

Una definición común a los acuerdos mediterráneos es la de productos originarios, que se extiende a aquellos completamente producidos en el territorio de una de las partes y a aquellos cuyos componentes no originarios han sufrido un trabajo o procesamiento suficiente. Como se mencionó, las condiciones que deben cumplirse para obtener estatus de origen son una mezcla de AV, PE y SP, siendo las normas de tipo PE las más comúnmente utilizadas, seguidas por las basadas en el principio de SP y, en un menor número de casos, por las de tipo AV. Entre todos los acuerdos mediterráneos, sólo el de Túnez contiene específicamente la opción de emplear de forma general el criterio SP para la determinación del origen, aunque ésta no es aplicable a una lista particular de productos (que incluye a la mayoría de estos). Algunos acuerdos proveen una cota máxima del 10% del valor *ex-fábrica* para el contenido no

originario de los bienes como criterio de tolerancia (*de minimis*), aunque esta no aplica a los bienes textiles y de confecciones, con excepción de los acuerdos con Marruecos, Túnez y Argelia. En cualquier caso en que la regla de VA fijada para un bien sobrepase el valor *de minimis*, prima la primera de éstas.

Las posibilidades de acumulación en los acuerdos mediterráneos son limitadas. En general se permite la acumulación bilateral con la UE, sin que se requiera satisfacer el criterio PE. En los acuerdos con Túnez, Marruecos y Algeria es posible tener acumulación adicional. Esta es de tipo diagonal, es decir, aplica a bienes originarios de estos tres países, pero el grado de procesamiento que debe haber sufrido el bien es superior al establecido bajo las condiciones usuales. Es importante destacar que las normas sobre acumulación en estos acuerdos serán reemplazadas por las correspondientes a la acumulación de origen Pan-Europeo-Mediterránea, que extiende a los países mediterráneos las normas de acumulación Pan-Europeas y hace un requisito indispensable su adopción entre países mediterráneos para que la acumulación diagonal sea utilizable.

Como es usual, las normas de origen en el acuerdo con Sudáfrica aplican una mezcla de los criterios mencionados. Aparte de los requisitos usuales a nivel de producto específico, la norma *de minimis* se establece a un nivel del 15%, aunque para algunos productos agrícolas es del 10%. El acuerdo permite acumulación bilateral y acumulación diagonal con países ACP y SACU (Unión Aduanera del Sur de África). Para la acumulación bilateral no hay requisitos de tipo PE, pero el procesamiento debe ser mayor al descrito como in-

suficiente para conferir origen en general. La acumulación diagonal requiere que el valor agregado en Sudáfrica sea mayor al realizado en cualquiera de los países ACP, a menos que los bienes sufran un procesamiento ulterior suficiente en la UE o en Sudáfrica y adquieran así origen (este requisito no es aplicable para el caso de la completa acumulación con SACU). Para la acumulación diagonal se requiere también que los bienes de origen ACP cumplan con las normas de origen aplicables de la Convención de Lomé y si los requisitos formales de notificación entre las partes se han cumplido, lo que hace esta acumulación más exigente de lo que parece a primera vista. Bajo este acuerdo, una declaración de cobro (en lugar de un certificado EUR.1), es insuficiente para ser usado por un "exportador autorizado" o en un embarque cuyo valor no exceda 6.000 euros. Los exportadores autorizados, lo son por sus respectivas autoridades aduaneras, en virtud de que hacen frecuentes embarques en el marco del acuerdo, se les ha asignado un número único de autorización aduanera y han satisfecho a las autoridades con el cumplimiento de las condiciones de origen para sus exportaciones.

En lo que respecta al acuerdo con México, los requisitos de tipo PE son básicamente consistentes con los de otros acuerdos de la UE. Una diferencia importante, sin embargo, se encuentra para la vestimenta de lana, para la cual los productores pueden acogerse a uno de dos criterios alternativos de origen. El primero se refiere a la usual transformación en dos etapas (como ocurre con la fabricación desde la fibra o el uso de tejido sin bordar sujeto a limitaciones de tipo VA), mientras que el segundo se refiere a la realización de dos operaciones preparatorias o de acabado (por

ejemplo, estregado y blanqueado) adicionales al estampado, siempre y cuando el valor de la tela no estampada no exceda el 47.5% del valor ex-fábrica de la tela estampada. Por tanto, los fabricantes pueden calificar para obtener origen para sus productos usando prendas sin estampar fabricadas en otro lugar y realizando operaciones de estampado, tanto como mediante la realización de procesos de estregado y blanqueado o de resistencia al arrugado y teñido. Este procedimiento novedoso en este tipo de acuerdos, entró en vigencia más dos años después de haber entrado el acuerdo en operación. El acuerdo provee también por un contenido *de minimis* de material no originario del 10% del valor ex-fábrica del bien final, sin embargo este valor no aplica a los capítulos sobre textiles y vestuario y cualesquier materiales no originarios que sean empleados no pueden ser sujeto de las provisiones sobre *draw back*.

Como en otros casos, el acuerdo permite la acumulación bilateral y en estos casos no se requiere que el material originario de la otra parte sea objeto de algún tipo de procesamiento específico, pero su transformación ulterior debe ir más allá de la que generan los procesos que no confieren origen. Como sucede el acuerdo con Sudáfrica, las declaraciones de cobro (usadas en lugar del certificado EUR.1) son insuficientes para ser usadas por exportadores aprobados o en embarque cuyo valor no exceda los 6.000 euros.

Las provisiones en materia de origen en el acuerdo con Chile son esencialmente consistentes con las de los acuerdos anteriores, tanto en su tipo y uso como en su aplicación a productos específicos. Un pequeño número de bienes, más que todo textiles, ca-

lifican para una determinación de origen en apariencia más flexible durante un período de tres años. Un ejemplo de esto es que los sombreros de fieltro pueden contener hasta un 50% de materiales no originarios, en vez del criterio usual de SP que implica que sean fabricados a partir de hilaza o fibras textiles. El acuerdo contiene una cláusula *de minimis* que permite el uso de hasta un 10% del valor *ex-fábrica* del producto final en materiales no originarios, pero, como en otros casos, esta norma no aplica a los sectores de textiles y confecciones. En cuanto a los mecanismos de *draw back*, éste es efectivamente prohibido sólo cuatro años después de entrar el acuerdo en vigor.

Como es usual, el acuerdo permite la acumulación bilateral y los materiales originarios en la otra parte no están sujetos a haber sufrido procesos mínimos, aunque tienen que haber sido transformados suficientemente en la parte que los emplea como insumos. No hay provisiones que permitan la acumulación diagonal.

Los requerimientos de conservar la documentación necesaria para probar el origen durante un determinado tiempo son similares a los de otros AA de la UE.

8. Inversión

En general las provisiones sobre inversión en los AA del UE no son tan amplias como las que es usual encontrar en los acuerdos bilaterales de inversión. Una de las razones para esto es que los miembros de la Unión se han abstenido de dar competencia a la Comisión Europea para negociar algunas de las provisiones más sustanciales en este campo. Esto hace, además, que algunos de los acuerdos

hagan referencia directa a las relaciones bilaterales entre países miembros de las partes contratantes con respecto a algunas normas en la materia.

Los acuerdos mediterráneos y con Sudáfrica contienen cláusulas similares en este campo, las cuales son relativamente superficiales y tienden a contener lenguaje ambiguo respecto al objetivo de lograr una progresiva liberalización en temas como la cuenta de capitales. En tanto este conjunto de acuerdos enfatiza la cooperación y la coordinación, se contemplan la armonización y simplificación de procedimientos, el examen de la posibilidad de crear *joint ventures*, el establecimiento de mecanismos de co-inversión y la provisión de asistencia técnica como medios para promover la inversión. En los casos de Algeria, Líbano y Sudáfrica, se especifican industrias como el turismo y la minería como actividades prioritarias para la promoción de este tipo de mecanismos, aunque no se hacen compromisos efectivos al respecto. El tema de protección a la inversión se incluye dentro de la promoción a la misma en la mayor parte de estos acuerdos, pero no se cubre de forma sustancial en la medida en que la referencia es a la posibilidad de incluir provisiones de protección a la inversión en eventuales acuerdos bilaterales de inversión con los estados miembros de la UE.

Las únicas medidas efectivas de protección de la inversión son las que tienen que ver con los pagos corrientes y los flujos de capital relacionados con la inversión extranjera directa. Los acuerdos establecen que todas las transacciones y pagos de cuenta corriente deben estar libres de restricciones o ser permitidas en una moneda de convertibilidad li-

bre, provisiones que simplemente reiteran las obligaciones de las partes ante el Fondo Monetario Internacional. Se hacen excepciones para casos de dificultades serias en materia de balanza de pagos y para casos de problemas serios con la operación de las políticas monetaria o cambiaria.

Las provisiones relativas al libre movimiento de capital en el contexto de la inversión extranjera directa (IED) tienden a ser tajantes. En los acuerdos con Algeria, Marruecos, Sudáfrica y Túnez, se establece que las partes deben asegurar tanto el libre movimiento de capital como la liquidación y repatriación de la inversión, o de las ganancias resultantes, desde el país receptor. No obstante, las cláusulas siguientes contienen un lenguaje más suave y, por ejemplo, en el acuerdo con Sudáfrica se determina que las partes deben consultar con la otra con el objetivo de facilitar y finalmente alcanzar la completa liberalización del movimiento del capital, incluyendo el relacionado con la IED, entre ellas. Los acuerdos con Túnez y Marruecos hacen mención a la completa liberalización cuando sea el tiempo adecuado. El acuerdo con Jordania se refiere a lograr la completa liberalización cuando las condiciones se den. Ninguno de los acuerdos establece un marco temporal o un conjunto específico de condiciones para logro de la liberalización completa, lo que hace que las provisiones no tengan mucho peso en caso de que una de las partes no se avenga a llevar a cabo dicha liberalización. Los acuerdos con Israel, Jordania y Líbano son aún menos obligantes, como quiera que en ellos simplemente se acuerda un congelamiento (*standstill*) de las restricciones. Aunque se acuerda que no debe haber restricciones a los movimientos de capital, las partes son libres de

mantener cualquier restricción que existiera con anterioridad a la entrada en vigencia del acuerdo y que involucrara la inversión directa, el establecimiento, provisión de servicios financieros o el acceso a los mercados de capital.

En cuanto a los requisitos post-admisión (requisitos de desempeño), la mayor parte de los acuerdos mediterráneos y el acuerdo con Sudáfrica no contienen provisiones en la materia. Esto hace que no aparezca una cláusula de trato nacional y que el acuerdo refiera a las partes a sus obligaciones en el marco del GATS (cuando esto procede). La excepción a esto es el acuerdo con Jordania que requiere de trato nacional en materia de servicios, aunque incluye una larga lista de excepciones sectoriales. Entre éstas, desde el lado jordano se restringe la propiedad por nacionales de la UE de compañías públicas, de construcción, comerciales, de servicios comerciales y de minería y se establece una cantidad mínima de inversión no jordana en cualquier proyecto de inversión. Por el lado de la UE se excluyen la agricultura, minería, pesca, transporte, telecomunicaciones, agencias de servicios de noticias y servicios audiovisuales.

Las provisiones en este campo dentro del acuerdo con México fueron establecidas con posterioridad a la firma del acuerdo, en el marco de las decisiones del Consejo Conjunto tomadas más de tres años después. La cláusula de promoción de la inversión refleja las provisiones generales de los acuerdos examinados arriba. Establece mecanismos de información en materia de legislación y oportunidades de inversión, de movimiento hacia procedimientos uniformes y simplificados y

de promoción de inversión orientada hacia las pequeñas y medianas empresas. Como en casos anteriores, la opción de establecer acuerdos separados de protección de la inversión se deja a la iniciativa de los estados miembros de la UE y México.

De la misma forma, en el acuerdo se busca la liberalización de los pagos y movimientos de capital relacionados con la inversión, pero este es el único acuerdo en que se definen estos pagos y movimientos de capital como explícitamente ligados a inversión directa, inversión en compra de propiedades inmobiliarias y la compra y venta de cualquier tipo de *securities*, como se definen en los Códigos de Liberalización de la OCDE. Igualmente se establece que las restricciones a los pagos deben ser removidas progresivamente e introduce un congelamiento (*standstill*) a la introducción de nuevas medidas. Como en otros casos, se provee por excepciones para casos de dificultad seria en materia de política monetaria o cambiaria, o con la balanza de pagos, proveyendo por las usuales obligaciones con la otra parte (provisión de información, equidad y corta duración de las medidas). Se establecen algunas restricciones a la liquidación o transferencia al exterior de inversiones directas, pero se exceptúa de ellas a los nacionales de las dos partes. Por último, las partes reiteran sus obligaciones internacionales en la materia, especialmente con respecto a los Códigos de la OCDE mencionados arriba, y exceptúa este tema del mecanismo para la solución de controversias del acuerdo.

Las provisiones más sustanciales del acuerdo en cuanto a inversión están contenidas en los capítulos sobre servicios finan-

cieros, examinados arriba. Aunque, como se mencionó, la decisión sobre una lista positiva para la liberalización fue dejada para ser tomada por el Consejo Conjunto con posterioridad, el cuerpo del acuerdo incluye provisiones en tres temas importantes. El primero de ellos es acceso a mercados. En este campo se provee que las inversiones de proveedores extranjeros de servicios que buscan acceso al mercado de la otra parte, no pueden estar sujetas a requisitos de pre-admisión. Así mismo se establece que las partes no pueden establecer límites cuantitativos sobre el número de proveedores de servicios financieros en un país, así como tampoco pueden limitar el número de transacciones u operaciones llevadas a cabo por estos proveedores, o limitar el tamaño de sus plantas de personal. Se prohíben también las medidas tendientes a limitar la cantidad de capital extranjero invertido en firmas domésticas o limitar la inversión extranjera individual o agregada. Adicionalmente, a las firmas extranjeras no se les puede requerir el involucrarse en formas legales predeterminadas tales como las *joint ventures*, con excepción de las del sector financiero (medidas todas consistentes con las obligaciones de las partes en el marco del GATS).

El segundo tema es el de trato NMF. El trato NMF es obligado una vez un proveedor de servicios entra al mercado de una de las partes, aunque se hace una reserva para los casos en que se ha celebrado un acuerdo separado con una tercera parte, cláusula que previene a los inversionistas europeos de recibir el mismo trato debido por México a un inversionista originario de un país TLCAN, por ejemplo. Sin embargo, el acuerdo provee por la posibilidad de que se negocie el trato de NMF para los inversionistas de las

partes cuando se negocien futuros acuerdos con terceras partes.

El último tema tiene que ver con el principio de trato nacional. Este es derivado directamente de las obligaciones GATS para todos los servicios, excepto los financieros, en cuyo caso las provisiones son más elaboradas e incluyen no sólo las operaciones de un inversionista una vez se ha establecido (post-admisión) sino la entrada misma de la inversión (pre-admisión), siguiendo un esquema similar al contenido en el TLCAN en este campo.

Aparte de los capítulos relacionados con servicios en general o con servicios financieros, el acuerdo no contiene cláusulas generales en cuanto a compromisos de inversión pre o post-admisión. Las partes simplemente reiteran sus compromisos internacionales, en particular frente al Instrumento de Trato Doméstico de la OCDE. Las partes se comprometen a revisar cada tres años el marco legal para la inversión, el clima de inversión y los flujos de inversión entre ellas, con vista a asegurar que estos son consistentes con sus obligaciones ante los acuerdos internacionales de inversión. Por otro lado, no se establecen procedimientos especiales de resolución de disputas para los temas de inversión, pero cuando estas tienen que ver con los servicios financieros se requiere que el panel de árbitros tenga la experiencia suficiente para el tipo de servicio que sea relevante.

Como en otros casos, las provisiones sobre inversión en el acuerdo con Chile son las más comprensivas que se han firmado en un AA de la UE. Igual que en los otros casos, las mismas se encuentran dispersas entre el texto principal del acuerdo y sus anexos. En el texto principal hay provisiones en este

campo en los Títulos relativos a cooperación económica, Servicios y Establecimiento y Pagos de cuenta corriente y movimientos de capital. El contenido de los temas de cooperación no varía mucho del que se encuentra en otros acuerdos: mecanismos de información, marco legal favorable (a desarrollar en acuerdos de tipo bilateral), asistencia técnica y procedimientos uniformes y simplificados. Las provisiones sobre liberalización de pagos y de movimientos de capital, contenidas en el Título sobre Pagos de cuenta corriente y movimientos de capital, son similares a las de otros acuerdos: libre liquidación y repatriación de capital de inversión y ganancias, uso de monedas de libre convertibilidad y excepciones en casos de circunstancias graves de política monetaria o cambiaria y balanza de pagos.

Las particularidades de este acuerdo se encuentran en las provisiones relacionadas contenidas en el Anexo XIV. Allí Chile se reserva el derecho a un funcionamiento independiente de su banco central y el derecho del gobierno a mantener o introducir legislación sobre inversión que puede restringir los movimientos de capital (determinados como libres en el texto principal del acuerdo por las dos partes).

Entre las medidas más importantes en esta materia se encuentra el derecho del gobierno chileno de prohibir a inversionistas de la UE que han invertido en programas voluntarios de inversión a liquidar o repatriar las ganancias derivadas de la inversión antes de un cierto período de tiempo transcurrido desde la inversión inicial. Este período depende de la legislación específica y puede oscilar entre uno y cinco años.

También se encuentra el derecho de Chile a adoptar nuevos programas voluntarios de inversión, aunque con un tiempo límite máximo de cinco años para las restricciones de repatriación o liquidación, permitiendo a los inversionistas la escogencia del régimen regulatorio que más se aproxime a sus conveniencias (pueden renunciar a los beneficios fiscales derivados de los programas voluntarios, en cuyo caso no tienen restricciones de repatriación o liquidación).

Pese a lo anterior, el banco central de Chile puede mantener o adoptar las medidas necesarias para garantizar la estabilidad de la moneda y la normal operación de los pagos domésticos y extranjeros y para emitir regulaciones que gobiernen sobre materias monetarias, crediticias, financieras o cambiarias, entre las que se pueden incluir limitaciones o restricciones a los pagos de cuenta corriente y transferencias de capital desde y hacia Chile, así como transacciones relacionadas con ellas (como el requerir que los depósitos, inversiones y créditos desde o hacia otro país, estén sujetos a un requerimiento de reservas –encaje). Esta última reserva tiene origen constitucional y era un requisito necesario a la negociación. Como contraprestación, Chile se compromete a no discriminar entre la UE y terceros países.

La mayoría de provisiones sobre acceso a mercados y trato nacional se encuentran en los capítulos sobre servicios y servicios financieros y aplican directamente a los compromisos de las partes en cuanto al programa de liberalización. Las cláusulas sobre acceso a mercados para los servicios financieros son prácticamente iguales a las del acuerdo con México, reflejando los compromisos ante el

GATS. Posiblemente, la única diferencia de mención es que en el acuerdo con Chile se prohíbe toda medida que requiera a un prestador de servicios financieros el vincularse a una forma específica de régimen legal (como las *joint ventures*). No obstante, dentro de las listas de compromisos tanto Chile como la UE hacen sustanciales excepciones a estos principios generales. Por ejemplo, Francia, Italia, Portugal y España mantienen su derecho a rechazar inversión chilena en ciertas firmas domésticas, tales como empresas recientemente privatizadas, los servicios públicos y la industria de defensa, si dicha participación excede un cierto porcentaje. Francia requiere que los inversionistas estén específicamente autorizados para poder establecer ciertas actividades comerciales, industriales y artesanales. Italia, mantiene su potestad de emitir derechos exclusivos para nuevas empresas privatizadas. Por su parte, Chile se asegura de que sus dos principales leyes relativas a la inversión extranjera, incluyendo su programa de inversiones voluntarias, no sean minadas por el acuerdo, permitiendo su continuación o renovación, su modificación y la introducción de nuevos regímenes de inversión en el futuro.

En lo referente a trato nacional, las provisiones son similares a las del acuerdo con México, siendo el principio de trato nacional y las condiciones bajo las cuales se considera que ha sido violado para los sectores de servicios y servicios financieros, redactadas de acuerdo con las normas GATS. No obstante, la definición de servicios financieros es menos detallada que en dicho acuerdo. Existe una provisión en la cual el acuerdo con Chile va mucho más allá que el acuerdo con México en cuanto al alcance del trato nacional. En un

capítulo independiente relacionado con el “establecimiento”, el principio de trato nacional se adopta para todos los sectores diferentes al de servicios (incluidos los financieros), desde la agricultura hasta las manufacturas y los servicios públicos. Sin embargo, en un anexo se detallan las excepciones al compromiso de trato nacional, que en el caso de Chile cubren aspectos como las leyes de inversión extranjera, la propiedad de tierras cerca de la costas o las fronteras, la tenencia de acciones en empresas de propiedad estatal, los derechos otorgados a las comunidades indígenas, algunas relacionadas con los sectores pesquero y de minería y una excepción para la energía nuclear. En el caso de la UE estas son variadas para los diferentes países miembros, tanto a nivel general como de sectores específicos con la única excepción del sector manufacturero donde no hay reservas al otorgamiento de trato nacional.

Definiendo el “establecimiento” como la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica o como la creación o mantenimiento de una sucursal o una oficina representante en el territorio de una de las partes, Chile se compromete a extender completo trato nacional para el establecimiento de inversionistas europeos tanto en el sector agrícola como manufacturero. Provisiones similares se hacen para otros sectores, aunque con reservas. Un protocolo separado fue añadido para el caso de la pesca, estableciendo claros compromisos entre las partes en cuanto a permisos de pesca, registro de navíos y propiedad y control de firmas pesqueras.

En cuanto a solución de controversias en materia de inversión, el acuerdo no provee

por ningún tipo de procedimiento especial. Como en el caso de México, requiere que los árbitros sean expertos en legislación del sector de servicios financieros y deben ser nombrados antes de que una disputa tenga lugar (dentro de los seis primeros meses de la entrada en vigencia del tratado).

9. Política de competencia y ayudas del estado

En los acuerdos mediterráneos existen diferencias notorias entre aquellos firmados inicialmente (Israel, Jordania, Marruecos, Autoridad Palestina y Túnez) y los más recientes (Algeria y Líbano). Los últimos contienen sólo sucintas provisiones en materia de política de competencia, en las cuales las partes afirman que las prácticas concertadas, así como el abuso de posición dominante, como quiera que afecten el comercio entre ellas, son incompatibles con el acuerdo. En esa medida, se establece que la cooperación administrativa en la implementación de legislación en la materia es un medio para prevenir o contrarrestar estas prácticas anticompetitivas. En los casos en que se presenten prácticas incompatibles, cualquiera de las partes puede, después de consultar con la otra, tomar las medidas apropiadas. Sin embargo, los acuerdos no definen de forma clara ni las "prácticas incompatibles" ni las "medidas apropiadas", así como no hay referencia a las autoridades pertinentes de las partes ni a la legislación de ellas.

En cuanto a formas de discriminación contra terceras partes debidas a los monopolios estatales de carácter comercial, se estipula que tales tipos de discriminación deben ser eliminados después de un período de transi-

ción de cinco años. Dentro del mismo plazo, se deben eliminar las medidas que distorsionen el comercio en virtud del otorgamiento de trato especial o exclusivo a empresas públicas. En contraste con los demás acuerdos mediterráneos, no hay provisiones relacionadas con las ayudas otorgadas por el estado.

En el acuerdo con Israel, además de las cláusulas relacionadas con las prácticas concertadas, el abuso de posición dominante, la discriminación por los monopolios estatales y el trato especial y exclusivo a las empresas públicas, se trata explícitamente sobre la ayuda estatal. Cualquier ayuda estatal considerada como distorsionante de la competencia es considerada incompatible con el acuerdo, con la excepción de la destinada a ciertos productos agrícolas. Adicionalmente, se debe asegurar la transparencia en materia de ayudas del estado, requiriéndose a las partes la notificación del total de ayudas del estado y su distribución y la provisión de información a solicitud de la otra parte. A diferencia de los acuerdos anteriores, en éste se establece que en el curso de los tres primeros años del período de transición, el Consejo de Asociación debe fijar las disciplinas necesarias para implementar las cláusulas sobre prácticas concertadas, abuso de posición dominante y ayudas del estado. En el entretanto, las normas GATT relevantes aplican. Si una de las partes encuentra que una práctica es incompatible con las cláusulas relevantes o que amenaza sus intereses, puede, después de consultar con el Comité de Asociación, tomar las medidas apropiadas. En cuanto a ayudas del estado, el acuerdo especifica que cualquier medida apropiada durante el período de transición de tres años, debe ser

adoptada en consonancia con las provisiones relevantes del GATT.

Los acuerdos con Jordania, Marruecos, la Autoridad Palestina y Túnez, constituyen un tercer tipo de acuerdo en este campo. Aunque los textos tienden a ser similares a los del acuerdo con Israel y se deja igualmente el establecimiento de las reglas aplicables sobre competencia como tarea al Consejo de Asociación (para ser realizada en el curso de los primeros cinco años de vigencia del acuerdo), en éstos se hace referencia explícita a la legislación básica sobre competencia y política de ayuda del estado en la UE. Esta referencia implica que cualesquier prácticas que se consideren incompatibles con el acuerdo en materia de prácticas concertadas, abuso de posición dominante y ayudas estatales, serán evaluadas con base en las normas pertinentes de la legislación del UE, en particular los artículos 81, 82 y 87 del Tratado de la Comunidad Europea y, en el caso en que los productos estén bajo la cobertura del acuerdo de la Comunidad Europea del Acero y el Carbón, se aplican los artículos 65 y 66 del Tratado de la Comunidad Europea.

La referencia directa a la ley comunitaria europea significa que los cuatro países han adquirido el compromiso de adoptar dicha legislación en lo referente a política de competencia y ayudas del estado en lo que hace referencia al comercio con ésta. El marco temporal establecido para la implementación de las normas pertinentes en los cuatro países es de cinco años a partir del momento de entrada en vigencia de los acuerdos. Durante el período de transición de los cinco años, se aplican las disciplinas GATT concernientes a las ayudas del estado y para Túnez,

Marruecos y Jordania se define que cualquier ayuda otorgada por parte de estos estados ha de ser evaluada teniendo en consideración que el país debe ser considerado de forma idéntica a aquellas áreas de la Comunidad descritas en el Tratado de la Comunidad Europea (TCE) como desaventajadas desde el punto de vista de tener estándares de vida anormalmente bajos o donde hay considerable desempleo. Esto hace que, de hecho, la mayor parte de la ayuda estatal de estos tres países sea considerada compatible con los acuerdos mediterráneos. Disposiciones similares hay en el acuerdo con la Autoridad Palestina, aunque estas son menos detalladas. Hasta donde sea posible recurrir a estas disposiciones después del período de transición es materia que debe decidir el Consejo de Asociación, quien, teniendo en cuenta la situación económica del país socio, considera la posibilidad de extender el período de transición cada cinco años.

Como en el acuerdo con Israel, algunos bienes agrícolas son excluidos de la aplicación de las normas sobre ayudas del estado, exclusión que, por otra parte, se extiende a los productos del acero para los cuatro países si ésta lleva a la viabilidad de las firmas receptoras bajo condiciones normales de mercado y la ayuda apunta a racionalizar su capacidad instalada y se limita a lo absolutamente necesario. Se establece la obligación de presentar informes anuales acerca de los montos totales y la distribución de las ayudas estatales y, si lo requiere la otra parte, a informar sobre casos particulares de ayuda oficial.

En comparación con los acuerdos mediterráneos, las disposiciones sobre competencia son más detalladas en el caso del acuerdo

con Sudáfrica. En la medida en que este estado se encontraba implementando su propia política de competencia al momento de la negociación del acuerdo, éste enfatiza la cooperación entre las autoridades correspondientes de las partes. Como en los casos anteriores, el acuerdo se refiere como incompatibles a las prácticas que llevan a la prevención o la disminución de la competencia en cualquiera de las partes y al abuso del poder de mercado en los dos territorios. En los casos en que no se ha hecho, las partes se comprometen a asegurar que las leyes y regulaciones necesarias para evitar las prácticas arriba mencionadas, sean implementadas en el curso de los tres primeros años de vigencia del acuerdo. En un anexo separado sobre política de competencia, se especifica que cualquier práctica anticompetitiva que afecte el comercio debe ser evaluada, por parte de la UE, en conformidad con los artículos 81 y 82 del TCE, y, por parte de Sudáfrica, en conformidad con su propia legislación de competencia. En esta medida, una diferencia importante entre éste y los cuatro acuerdos mediterráneos mencionados arriba, es que acá el país socio no está constreñido a adoptar el tipo de legislación que prevalece en la UE.

En los casos en que ocurran prácticas anticompetitivas y las autoridades domésticas no actúen sobre ellas, el acuerdo estipula que la parte afectada puede tomar las medidas apropiadas, de acuerdo con sus propias leyes, después de consultar con el Consejo de Cooperación o 30 días después de haber hecho la consulta. Igualmente, se provee por la posibilidad de que la autoridad de competencia de una parte solicite a la de la otra tomar la acción remedial apropiada, en los casos en

que prácticas anticompetitivas que toman lugar en territorio de la última tengan efectos negativos sobre la primera. Adicionalmente, se estipula que dicho requerimiento no restringe a la autoridad solicitante para tomar acción propia si deseara hacerlo. La autoridad receptora de la solicitud, debe dar consideración adecuada a los puntos de vista y documentos provistos por la otra parte, pero ésto no debe perjudicar sus propias funciones, derechos, obligaciones o independencia.

Cuando la autoridad de una de las partes decida tomar acciones que puedan tener importantes implicaciones sobre la otra, se provee que debe haber consultas previas a solicitud de cualquiera de las partes. Esto obliga a las autoridades de las dos partes a establecer una comunicación efectiva en los casos en que los intereses mutuos están en juego, aunque no se establecen procedimientos específicos o cursos de acción que sean mandatorios.

En cuanto a ayudas estatales, el acuerdo define como incompatibles todas aquellas que favorezcan ciertas firmas o la producción de ciertos bienes, que distorsione o amenace distorsionar la competencia y que no apoye un objetivo u objetivos específicos de política pública de cualquiera de las partes. No obstante, el acuerdo no define criterios específicos para la interpretación de los objetivos específicos de política pública, por lo que la aplicación de estas disciplinas parece ser bastante laxa. El anexo sobre ayudas públicas es un tanto más elaborado al respecto. En él se especifica que la provisión recién mencionada no debe obstruir el desempeño de los servicios de interés económico general asig-

nados a iniciativas públicas. Con respecto a los objetivos de política pública se bosqueja que, como regla general, el empleo, la protección ambiental, el rescate y reestructuración de firmas en dificultades, la investigación y desarrollo, el apoyo a firmas en áreas urbanas deprimidas y la capacitación, pueden ser considerados como objetivos de política pública y que son compatibles con el acuerdo. Adicionalmente, en otro anexo, se especifica un número de objetivos para los cuales las ayudas estatales también pueden ser consideradas compatibles. Entre estas se encuentran el desarrollo regional, la reestructuración y desarrollo industriales, la promoción de microempresas y de empresas pequeñas y medianas, el apoyo a personas previamente desaventajadas y los programas de acción afirmativa.

A pesar de estas provisiones, el texto principal del acuerdo estipula que las ayudas públicas deben ser otorgadas en una forma justa, equitativa y transparente. En este contexto, transparente implica que las partes deben proveer la información necesaria sobre los esquemas de ayuda, sobre los casos particulares de ayuda individual, sobre los montos globales de ayuda y su forma de distribución, aunque tomando en consideración las debidas limitaciones en cuanto a los requerimientos de secreto comercial o profesional. También provee por la obligación de que el Consejo de Cooperación revise periódicamente el progreso hecho en materia de cooperación y del entendimiento de las medidas tomadas en este campo, con lo cual se crea una suerte de mecanismo de consulta en el área. Por otra parte, cuando la implementación de las restricciones a las ayudas estatales está restringida por la ausencia de

reglas o procedimientos, se hace referencia a los acuerdos OMC sobre la aplicación de subsidios y medidas compensatorias. A diferencia de los acuerdos mediterráneos, acá se hace más énfasis en la coordinación y consulta en materia de competencia, enfoque que se refleja en los temas de cooperación, que prevén el intercambio de expertos y la organización de seminarios y actividades de capacitación.

El sentido de las provisiones sobre competencia en el acuerdo con México es similar al del acuerdo con Sudáfrica, pero se encuentran diferencias sustanciales en algunas de ellas. En áreas como las consultas y el intercambio de información, este acuerdo es más detallado, en tanto que en otras, como las ayudas del estado y la transparencia, no hay disciplinas en absoluto.

Las normas sobre competencia se encuentran planteadas en el Anexo XV, cuyo primer artículo hace énfasis directo en el reconocimiento mutuo. Las partes se comprometen a aplicar sus respectivas leyes de competencia para salvaguardar los beneficios del acuerdo. Seguidamente se definen las respectivas leyes y autoridades competentes de las partes y se subrayan aspectos que son de particular interés para las partes. Para la UE estos tienen que ver con las prácticas concertadas entre compañías, el abuso de la posición dominante y las fusiones. Para México, estas se relacionan con prácticas absolutas o relativas de tipo monopolístico y con las fusiones. Los términos de la cooperación entre las autoridades pertinentes también son más específicos que en los otros acuerdos. Cuando las actividades relacionadas con el cumplimiento de las leyes por parte de una de las autori-

dades nacionales son relevantes para la otra parte, es requerida la notificación en la primera fase de los procedimientos para asegurar que ésta puede expresar su opinión con antelación. La notificación debe ser sustancialmente detallada y contener una descripción de los efectos restrictivos de la competencia, el mercado relevante y de los plazos estimados para la resolución del caso. Además, el acuerdo estipula que la notificación debe tener lugar siempre que se adelanten procedimientos administrativos o judiciales que puedan fortalecer la competencia en sectores regulados de forma específica.

Como sucede con el acuerdo con Sudáfrica, cuando una investigación pueda afectar los intereses de la otra parte, esta última puede solicitar la celebración de consultas y la primera está obligada a proporcionar completa y consecuente consideración de los puntos de vista expresados por aquella, sin perjuicio de cualquier acción que caiga bajo la sombrilla de la ley nacional de competencia. Las consultas pueden tener lugar siempre que una de las partes considere que haya prácticas anticompetitivas en el territorio de la otra, que la afectan de forma negativa. Igualmente, el acuerdo se cuida de evitar conflictos entre las autoridades de competencia mediante el énfasis en la cooperación y coordinación. Para promover el mutuo entendimiento de los correspondientes marcos legales, se provee por el intercambio de información acerca de prácticas anticompetitivas conocidas, la aplicación de las leyes de competencia, la teoría legal y los casos de ley. La asistencia técnica comprende la capacitación de oficiales de las dos partes y la celebración de seminarios dirigidos a los servidores públicos.

Las provisiones sobre competencia en el acuerdo con Chile son básicamente similares a las del acuerdo con México. En ellas se enfatiza sobre la cooperación entre las autoridades mediante la notificación *ex ante*, la celebración de consultas, el intercambio de información no confidencial y la asistencia técnica y se reconocen las leyes y autoridades de competencia de las dos partes. Sin embargo, en este caso los términos de la cooperación son menos detallados. No se describe de forma específica la información que debe ser provista en las notificaciones, no hay una cláusula que trate sobre la evasión de conflictos entre las autoridades de las partes, la asistencia técnica no se describe en detalle, y, no se identifican los tipos de información que pueden o deben ser intercambiados. La celebración de consultas en caso de que una de las partes se vea afectada negativamente por actividades en territorio de la otra, se describe de forma menos categórica que en el acuerdo con México; por ejemplo, no se considera que la parte que recibe la consulta deba dar completa y consecuente consideración a los puntos de vista de la primera.

En contraste, en este acuerdo se provee por el intercambio de información en materia de ayudas del estado. Se establece que éste ocurra sobre una base anual y contenga datos sobre los montos globales de ayuda y, si es posible, detallada por sector. Además, cada parte puede requerir que se provea información sobre casos individuales que afecten el comercio entre ellas. Una diferencia adicional con el acuerdo con México, es la inclusión de una cláusula respecto de las empresas públicas, incluidos los monopolios estatales, a las que se han otorgado derechos especiales o exclusivos. En ella se estipula que no

se puede implementar o mantener ninguna medida que distorsione el comercio y que dichas empresas deben estar sujetas a las leyes nacionales de competencia en tanto que la aplicación de éstas no obstruya, de hecho o de derecho, el desempeño de los objetivos particulares asignados a ellas. Esto no obsta para que los estados designen o mantengan monopolios públicos o privados de acuerdo con sus propias leyes. Este es a la fecha el único acuerdo comercial de la UE que reconoce de forma explícita las leyes que regulan los monopolios. Finalmente, el capítulo sobre competencia explícitamente exceptúa sus disciplinas de la aplicación del mecanismo de resolución de disputas del acuerdo.

10. Protección de la propiedad intelectual

Las provisiones sobre esta materia en los AA de la UE se basan en una gran medida en la ratificación de los compromisos adquiridos por las partes en el marco de acuerdos multilaterales o de otro tipo suscritos por éstas y, ocasionalmente, en la manifestación de la conveniencia de que la parte que no ha suscrito a algunos de ellos considere favorablemente su adhesión. Igualmente, se dispone explícitamente por el compromiso de asegurar una ejecución adecuada y efectiva de dichos compromisos.

En los acuerdos mediterráneos, por regla general, las partes se comprometen a proporcionar protección adecuada y conveniente a los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial, a la luz de los más altos estándares internacionales y a proveer medios efectivos para hacer respetar tales derechos. Igualmente, se establece que el

cumplimiento de estos compromisos será regularmente revisado por las partes y que en caso de presentarse dificultades relacionadas con este campo, que afecten el comercio, las partes podrán solicitar la celebración de consultas urgentes para encontrar soluciones mutuamente satisfactorias.

En todos los casos, excepto en el acuerdo con la Autoridad Palestina, se incluye un anexo relacionado con el tema. En éste se establecen otras obligaciones específicas para las partes, usualmente sólo aplicables al socio de la UE, mediante las cuales se fijan límites temporales para la adhesión del socio a una lista específica de acuerdos multilaterales y para el cumplimiento de otros compromisos. Por ejemplo, en el acuerdo con Jordania se dispone que este estado debe, al finalizar el quinto año del período de transición, haber accedido a las siguientes convenciones: convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas, convención para la protección de intérpretes musicales, productores de fonogramas y organizaciones de radio o teledifusión, acuerdo de Niza para la clasificación internacional de bienes y servicios para propósitos del registro de marcas, el acuerdo de Madrid sobre el registro internacional de marcas, el protocolo relacionado con el acuerdo de Madrid sobre el registro de marcas, el tratado de Budapest para el reconocimiento internacional del depósito de micro-organismos para propósitos de procedimientos de patentes, y la convención internacional para la protección de nuevas especies de plantas. El anexo estipula, además, la entrada posterior a otros acuerdos, así como la potestad del Consejo de Asociación de introducir nuevas convenciones a la lista de adhesión mandatoria.

En el caso del acuerdo con Sudáfrica, se hace una declaración similar de principio por la protección efectiva de estos derechos y se establece que las partes comenzarán a aplicar el acuerdo ADPIC de la OMC a partir del primero de enero de 1996, y se comprometen a mejorar, donde sea apropiado, la protección que dicho acuerdo provee. Se establece también el derecho de las partes a celebrar consultas urgentes en caso de dificultades en la materia, que afecten el comercio. La UE reafirma la importancia que concede a las obligaciones que surgen en el marco de una serie de acuerdos y se declara la importancia de que Sudáfrica considere favorablemente su adhesión a éstos, sin detrimento de sus obligaciones en el acuerdo ADPIC. Las dos partes confirman la importancia de las obligaciones que han adquirido en el marco de otros acuerdos de los que ambas hacen parte y establecen que, para facilitar la implementación de las normas acordadas, la UE puede proveer, bajo solicitud y en condiciones y términos mutuamente acordados, asistencia técnica para la preparación de leyes y regulaciones, la prevención de la violación de estos derechos y el establecimiento y reforzamiento de agencias gubernamentales en la materia, entre otros aspectos. Finalmente, el acuerdo define las actividades que son objeto de la protección, es decir, las que hacen parte del concepto de propiedad intelectual; definición que está ausente en los acuerdos mediterráneos.

Como en otros campos, la implementación de medidas en esta área en el acuerdo con México ha sido gradual. El acuerdo interino prevé que el Consejo Conjunto establezca un mecanismo de consultas para tratar los problemas relacionados con la protección

de la propiedad intelectual con miras a alcanzar soluciones satisfactorias para las partes. En virtud de esa disposición, la Decisión 2 del Consejo Conjunto creó dicho mecanismo mediante el establecimiento de un Comité Especial sobre asuntos de propiedad intelectual, el cual debe ser convocado a solicitud de cualquiera de las partes en un plazo no mayor a treinta días. Este comité, adicionalmente, debe presentar un informe anual al Comité Conjunto. Adicionalmente, la decisión define el alcance del término "protección" para significar asuntos que afecten la disponibilidad, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual, así como asuntos que afecten el uso de estos derechos.

Así mismo, en consideración de que el acuerdo global provee que el Consejo Conjunto debe adoptar las medidas necesarias para asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, éste adopta una cláusula relativa a las convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual. En ella, las partes confirman sus obligaciones con un listado de cinco convenciones en la materia, así como la importancia que otorgan a las convenciones sobre obtención de nuevas especies de plantas. Adicionalmente, se comprometen a adherir al acuerdo de Niza y al tratado de Budapest —mencionados arriba y a hacer todo lo posible para vincularse a dos convenciones multilaterales más (el tratado de la Organización Mundial para la Protección de la Propiedad Intelectual- OMPI, y el tratado OMPI sobre interpretación o ejecución y fonogramas.

El acuerdo con Chile sigue las líneas generales de los otros acuerdos analizados,

partiendo de una declaración de principio en el mismo tenor e incluyendo seguidamente una definición del ámbito de aplicación de las medidas pactadas; aspecto novedoso en este acuerdo. Para efectos del logro de los objetivos propuestos, las partes se comprometen a seguir asegurando una ejecución adecuada y efectiva de sus obligaciones en un conjunto de cinco acuerdos multilaterales en este campo, a convenir y asegurar en un plazo determinado una ejecución adecuada y efectiva de otro conjunto de acuerdos multilaterales, a convenir en y asegurar, en un plazo mayor pero definido, una ejecución adecuada y efectiva de otras dos convenciones, y, a hacer todos los esfuerzos necesarios para ratificar y asegurar una ejecución adecuada y efectiva de otras tres, aunque en esta ocasión sin establecer término temporal, más allá de lo antes posible, para ello. Finalmente, las partes acuerdan una cláusula de revisión en la cual se estipula que el Consejo de Asociación puede incorporar otros acuerdos a estas medidas convenidas.

11. Facilitación del comercio

Todos los acuerdos mediterráneos tienen similares provisiones en cuanto a facilitación del comercio o cooperación aduanera. En la medida en que esta última está orientada a asegurar un comercio justo y el cumplimiento de las normas comerciales, los acuerdos tienden a establecer esencialmente cuatro objetivos. El primero tiene que ver con la simplificación de procedimientos para el levantamiento aduanero de los bienes. En el caso del acuerdo con Israel, se especifica que se deben computarizar los procedimientos aduaneros; sin embargo, este tipo de provi-

sión no se encuentra en otros acuerdos mediterráneos. El segundo se refiere a la introducción de un documento administrativo único, similar al usado en la UE, pero la cláusula no aparece en los acuerdos con Israel y Líbano. El tercero es la posibilidad de interconexión entre los sistemas de tránsito de la UE y de las otras partes contratantes, provisión que sólo está ausente en el acuerdo con Israel. El cuarto es el intercambio de información entre expertos y la capacitación, así como la asistencia técnica cuando se considere apropiado.

Sin excepción, los acuerdos mediterráneos tienen un protocolo separado que trata sobre la provisión de asistencia mutua por parte de las autoridades administrativas de las partes. Éstos no contienen medidas específicas de facilitación del comercio, sino que más bien describen la naturaleza de la asistencia que una parte puede solicitar de la otra y la obligación de la última para proporcionarla dentro de su competencia y recursos disponibles. Las excepciones a esta obligación se refieren a situaciones en que la solicitud pueda ir de detrimento de la soberanía de una de las partes, o pueda perjudicar intereses de política pública o seguridad, o involucrar regulaciones de tipo cambiario o fiscal, o violar el secreto profesional, industrial o comercial.

Como sucede con los acuerdos mediterráneos, el acuerdo con Sudáfrica no contiene provisiones detalladas en esta materia. En efecto, el acuerdo incluye una declaración general sobre el deber de las partes de promover y facilitar la cooperación entre sus aduanas para asegurar que las provisiones comerciales se cumplan y para garantizar un comercio justo. Las medidas, entonces, se re-

fieren especialmente al tema aduanero y la cooperación en este campo debe cubrir el intercambio de información y esquemas de capacitación. Adicionalmente, el acuerdo establece que las autoridades de las partes se provean asistencia mutua de acuerdo con las estipulaciones del protocolo sobre asistencia mutua en materias aduaneras, que es similar en contenido al de los acuerdos mediterráneos.

Por lo que se refiere al acuerdo con México, bajo el Título III se provee que el Consejo Conjunto decida sobre el desarrollo de los temas de cooperación administrativa, cooperación aduanera, y valoración. Bajo el Título IV, sobre cooperación, se provee por medidas en este campo, relacionadas con el intercambio de información, el desarrollo de nuevas técnicas de capacitación y actividades de coordinación, el intercambio de oficiales y personal de alto nivel de las administraciones de aduana y fiscales, por la simplificación de los procedimientos aduaneros para el levantamiento de los productos, y por la asistencia técnica cuando sea necesario.

Los desarrollos más interesantes en el marco de este acuerdo se dan, sin embargo, en el contexto del Acuerdo Interino Sobre Comercio y Materias Relacionadas, firmado paralelamente con el Acuerdo Global. En el primero se incluyen más detalladas provisiones sobre cooperación aduanera y facilitación del comercio. De acuerdo con éste, las partes buscarán alcanzar la coordinación necesaria de sus sistemas aduaneros para asegurar el cumplimiento de las cláusulas sobre libre movilidad de los bienes y la eliminación de aranceles. Las áreas que se contemplan son la introducción del documento único aduanero, el

mejoramiento de los métodos de trabajo, y el respeto por la transparencia, eficiencia, integridad y responsabilidad en las operaciones. Igualmente, se establece un Comité Especial para cooperación aduanera y normas de origen, que en sus funciones incluye el proveer un foro para la discusión de todos los temas relacionados con las aduanas, incluyendo en particular los procedimientos aduaneros, los regímenes arancelarios, la nomenclatura, la cooperación aduanera y la asistencia administrativa mutua en materia aduanera. En el mismo sentido, el Comité debe fortalecer la cooperación en el desarrollo, aplicación y vigilancia de los procedimientos aduaneros, la asistencia administrativa mutua en temas aduaneros, las reglas de origen y la cooperación administrativa.

A la fecha, el más completo de los AA de la UE en cuestiones de facilitación del comercio es el acuerdo con Chile. En materia de cooperación aduanera el acuerdo declara que las partes promoverán y facilitarán la cooperación entre sus respectivas autoridades aduaneras con miras a logro de los objetivos del acuerdo. El alcance de los temas de cooperación se vislumbra en el artículo sobre aduanas y temas comerciales relacionados, en el cual se listan 27 obligaciones específicas de las partes. Su objetivo es asegurar el cumplimiento de las provisiones relacionadas con las aduanas y las materias relacionadas con el comercio y con la facilitación del comercio. Este objetivo se trata de lograr mediante la simplificación de los requisitos y formalidades respecto al desaduanamiento de las mercancías, comprendiendo en la medida de lo posible la colaboración para el envío de datos de importación y exportación a una sola agencia. También mediante la coordinación

entre las aduanas y otras agencias de control para permitir que los controles oficiales sobre las importaciones y exportaciones se lleven a cabo por una sola agencia.

Como se desprende de lo anterior, hay dos temas importantes en estas provisiones. Primero el compromiso de coordinación entre las aduanas y otras agencias de control. Segundo, el envío de la información de importaciones y exportaciones a una sola agencia, que debe llevar a cabo los controles oficiales sobre unas y otras. Estos dos requerimientos han hecho parte notoria de las posiciones expresadas por la UE en el seno de la OMC en materia de facilitación del comercio. El acuerdo provee además por la necesidad de mejorar los métodos de trabajo y de asegurar la transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras, expresadas por ejemplo en la reducción, simplificación y estandarización de datos en los documentos requeridos por las aduanas, con miras al uso de un único documento de entrada o salida de las mercancías del territorio de las partes, basado en estándares internacionales.

Otras provisiones incluidas en este acuerdo y faltantes en los demás comprenden: la computarización de los procedimientos aduaneros y la posible adopción de estándares comunes; la aplicación de técnicas aduaneras modernas, incluyendo la evaluación de riesgo, los procedimientos simplificados de para la entrada y liberación de bienes, controles post-liberación y métodos de auditoría (elementos de la Convención Revisada de Tokio sobre la simplificación y armonización de procedimientos aduaneros); el establecimiento de posiciones comunes en orga-

nizaciones internacionales en el campo de las aduanas.

Con relación a temas de medidas judiciales o administrativas, el acuerdo requiere a las partes el proveer procedimientos efectivos y veloces estableciendo el derecho de los usuarios a apelar las decisiones de las autoridades aduaneras y otras agencias de control. Este recurso de apelación debe ser válido para cualquier acción, determinación o decisión que afecte las importaciones o exportaciones de bienes. Adicionalmente, las partes acuerdan que las provisiones y procedimientos de sus respectivas autoridades aduaneras y comerciales deben estar basadas, entre otros criterios, en normas que aseguren que cualquier penalización impuesta por una contravención menor de las regulaciones aduaneras o de los requisitos procedimentales sea proporcional y no de lugar a demoras indebidas en los procesos de desaduanamiento.

En el campo de la cooperación en materia aduanera, las partes se comprometen a establecer mecanismos de consulta apropiados entre sus aduanas y los agentes económicos, de forma que se asegure una consulta oportuna con éstos en materias sustanciales relativas a las propuestas legislativas y procedimientos generales relacionados con las aduanas. Las autoridades también deben hacer públicamente disponible la información general de interés para los operadores económicos, tales como horas de operación, incluyendo las de los puertos y puntos de cruce fronterizo, y los puntos de contacto para la solicitud de información. De la misma forma, la legislación nueva, sus modificaciones y cualquier procedimiento general deben ser

publicados y hecho públicos a más tardar al momento de su entrada en vigencia.

Finalmente, se establece un Comité Especial sobre cooperación aduanera y normas de origen, que debe, entre otras cosas, vigilar la implementación y administración de los artículos relativos a la valoración aduanera y cualesquier otros asuntos aduaneros relacionados con el acceso a mercados. La provisión de asistencia mutua entre las autoridades administrativas también se prevé en el marco del protocolo sobre asistencia mutua en materia aduanera.

12. Solución de controversias

En materia de solución de controversias, el lenguaje de los acuerdos mediterráneos es similar y sólo se incluye un artículo sobre el tema en ellos. El procedimiento es el que se sigue regularmente para estos casos. Si alguna disputa surge entre las partes, el tema es discutido entre ellas en primera instancia en el seno del Consejo de Asociación. Éste puede dirimir la disputa a través de una resolución, pero, en caso de que esto no sea posible, la parte que inicia la querrela puede nombrar un árbitro y la parte que la recibe debe entonces nombrar un segundo árbitro en el curso de los dos meses siguientes. El Consejo de Asociación debe nombrar un tercer árbitro. Los acuerdos no contienen disciplinas en cuanto al tiempo disponible para que las partes nombren árbitro (cuando es la parte que eleva la queja al Consejo), su experiencia o calificaciones, así como tampoco con respecto a los procedimientos que éstos deben seguir. No hay referencia tampoco al código de conducta que deben seguir, ni a la imparcialidad del panel de árbitros. Si una de

las partes está en desacuerdo con la decisión del panel, no hay provisiones que regulen la forma de soluciones este tipo de *impasse*. Las decisiones del panel se deben tomar por mayoría y que las partes deben dar los pasos necesarios para implementar sus decisiones; no obstante, no hay provisiones acerca del tiempo dentro del cual esto debe ocurrir ni cuáles son los recursos de las partes si alguna de ellas se abstiene de llevar a cabo dicha implementación.

Para el acuerdo con Sudáfrica se tiene un poco más de detalle que en el caso anterior, pero el tema sigue siendo tratado en un solo artículo. En este se distingue entre dos tipos de disputas, aquellas relacionadas con temas genéricos (desarrollo económico, financiero, u otras áreas de cooperación) y aquellos relacionados específicamente con el comercio o con temas relacionados con el comercio. Para el primer caso las provisiones son similares a las de los acuerdos mediterráneos, con la excepción de que se establece un marco temporal para el nombramiento de árbitros (8 meses) y para que éstos lleguen a una solución (12 meses). Para el caso de las disputas comerciales el acuerdo contiene provisiones más detalladas y el marco temporal es más corto. Las disputas son referidas primero al Consejo de Asociación. Si éste no logra llegar a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de las partes puede nombrar un árbitro, ante lo cual la otra tiene 30 días para nombrar el suyo y el Consejo 60 días para hacer lo propio. Como regla general, los árbitros deben reportar sus conclusiones no más de seis meses después de haber sido nombrados, pero en casos urgentes, como los que involucran productos perecederos, el período es de tres meses. En los dos casos

las partes se comprometen a tomar las medidas necesarias para implementar las decisiones del panel.

La parte en obligación de tomar las medidas debe informar a la otra parte y al Consejo, en un plazo de 60 días, la forma como implementará las mismas. En caso de no poder hacer la implementación inmediatamente, la parte debe notificar a la otra parte y al Consejo de Cooperación acerca de cual sería el período razonable de implementación (sin exceder 15 meses). En principio todos los temas son susceptibles de ser llevados a un panel; sin embargo, los que conciernen las obligaciones y derechos de las partes en la OMC no lo son a menos que las partes lo acuerden.

Como sucede en otras áreas, el acuerdo global con México pospuso el establecimiento de un mecanismo de solución de disputas para una fecha ulterior. Éste tuvo lugar mediante la Decisión 2 del Consejo Conjunto, en la cual se incluyen cláusulas que son mucho más detalladas que las contenidas en los acuerdos mediterráneos o en el acuerdo con Sudáfrica. En ellas no sólo se proveen marcos temporales para cada procedimiento sino que se introduce un conjunto separado de Reglas Modelo para los Procedimientos y un Código de Conducta, que proporcionan guías específicas acerca del nivel de calificación de los árbitros y unos términos de referencia y procedimientos administrativos para éstos.

Las etapas iniciales de la resolución de disputas siguen el mismo patrón que en los otros casos. Cada una de las partes puede solicitar la celebración de consultas y el Comité Conjunto debe reunirse para tratar de resolver los asuntos en el curso de 30 días. No obstante, una primera diferencia en este

caso es que el Comité Conjunto es un órgano auxiliar que asiste al Consejo Conjunto, implicando que la cooperación y coordinación entre las partes se institucionaliza al nivel de altos oficiales de gobierno. Si el Comité no logra resolver el asunto en el curso de 45 días, cualquiera de las partes puede requerir la conformación de un panel de arbitramento. La parte reclamante puede entonces nombrar el primer árbitro y proponer una terna para la escogencia del presidente del panel, después de lo cual la otra parte debe nombrar su propio árbitro y proponer otros tres candidatos para presidente del panel en el curso de los 15 días siguientes. Una vez cumplido este proceso, las partes cuentan con 15 días para decidir conjuntamente cual de los candidatos debe presidir el panel, tomando en consideración que si no logran acuerdo al respecto el presidente es elegido por sorteo entre los seis candidatos.

Los procedimientos que debe seguir el panel en adelante, tanto en lo referente a sus deliberaciones como en las audiencias con las partes, están previstos en los anexos a la Decisión 2. En ellos se enfatizan la independencia de los panelistas, quienes deben actuar en su capacidad individual y no como representantes de las partes o de cualquier otra organización, y su obligación de cumplir con el Código de Conducta, que contiene normas específicas relacionadas con la imparcialidad, entre otras disciplinas. Las normas también determinan que la parte que inicia el proceso, afirmando que la otra está en incumplimiento de alguna de las disciplinas del acuerdo, tiene la carga de la prueba, y que otro tanto sucede en los casos en que una de las partes afirme que las medidas en cuestión están sujetas a una excepción pro-

vista en éstas. A diferencia de lo que sucede en otros acuerdos, se establece que los paneles deben emitir dos informes. En primer lugar, sus hallazgos, que son establecidos por mayoría, tienen que ser remitidos a las partes como informe inicial en el curso de los tres primeros meses de establecido el panel, pero nunca después de cinco meses, con el fin de que éstas puedan suministrar sus comentarios por escrito en un plazo de 15 días. Una vez el panel recibe estos comentarios, tiene otros 15 días para preparar el informe final. Cuando se encuentra que la parte acusada efectivamente ha violado los términos del acuerdo, ésta debe informar a la otra acerca de su decisión de implementar la decisión tomada por el panel. En los casos en que el cumplimiento inmediato de implementación sea imposible, las partes deben procurar un acuerdo acerca del tiempo razonable para hacerlo y si no logran hacerlo se dispone que cualquiera de ellas puede solicitar al panel original determinar el marco temporal para la implementación, a la luz de las circunstancias particulares. El panel cuenta con 15 días para pronunciarse a este respecto.

Si la parte en incumplimiento no acata las decisiones del panel, así sólo sea en opinión de la otra parte, el panel debe pronunciarse en el curso de 60 días acerca del efectivo cumplimiento de las decisiones contenidas en el informe final. En caso de pronunciamiento negativo por parte del panel, la parte afectada puede entrar en consultas a fin de lograr una compensación razonable, para lo cual se cuenta con 20 días de plazo. Si no se tiene acuerdo al respecto, la parte afectada puede proceder a la suspensión de beneficios otorgados a través del acuerdo global, en medida equivalente al perjuicio causado

por el incumplimiento del mismo. Esta suspensión es temporal y debe ser levantada una vez la otra parte se halle en cumplimiento de las decisiones del panel. En la medida de lo posible, la suspensión de beneficios debe aplicarse al sector o sectores en los cuales la otra parte ha violado el acuerdo, pero si esto no es posible o práctico, se pueden suspender beneficios en otros sectores. Para la suspensión de beneficios, la parte que los suspende debe informar con una anticipación no menor de 60 días a la otra y ésta puede recurrir al panel. Éste debe decidir sobre el tema en menos de 45 días, acerca de si la suspensión es proporcional o no. En caso de que la suspensión de beneficios suceda simultáneamente con la implementación de medidas para el cumplimiento de las decisiones del panel por parte de la parte en violación del acuerdo, éstas pueden solicitar al panel la terminación o modificación de la suspensión de beneficios.

Las obligaciones de las partes ante la OMC están exceptuadas de cobertura por el mecanismo de solución de controversias, así como casos relacionados con medidas anti-dumping y de derechos compensatorios, con dificultades en la balanza de pagos, acuerdos comerciales con terceros y asuntos de protección a la propiedad intelectual.

En el caso del acuerdo con Chile, la cobertura del mecanismo de solución de controversias es la mayor que es posible encontrar en los AA de la UE. El único tema que está exceptuado de la aplicación del mismo son las provisiones en materia de políticas de competencia. En el mismo sentido, el procedimiento establecido para la resolución de disputas es el más rápido, resultando

en un total aproximado de 250 días desde el momento de establecimiento del panel hasta cuando la última instancia posible a ser empleada lo es (el pronunciamiento del panel acerca de si una eventual suspensión de beneficios es proporcional), en comparación con alrededor de 300 días para el caso del acuerdo con México, 850 para el acuerdo con Sudáfrica y plazos indefinidos en los acuerdos mediterráneos.

Como es usual, el acuerdo declara que las partes deben hacer todo intento por solucionar sus disputas y arribar a soluciones mutuamente satisfactorias a través de la cooperación y las consultas, en cualquier materia objeto del acuerdo. De acuerdo con esto, cualquier reclamación es primero dirigida al Comité de Asociación, equivalente al Comité Conjunto en el acuerdo con México. Si en un plazo de 45 días el Comité no logra solucionar el asunto (90 días para los servicios financieros), la parte reclamante puede solicitar la conformación de un panel. Contrario a los demás acuerdos, los árbitros no son escogidos de manera *ad hoc*. El acuerdo obliga a las partes a compilar, en un plazo de seis meses después de la entrada en vigencia del mismo, una lista fija de 15 árbitros potenciales, una tercera parte de la cual no debe tener nacionalidad ni europea ni chilena y de la cual se seleccionan forzosamente los presidentes de los paneles.

Después de solicitado, el panel debe establecerse en los tres días siguientes, mediante selección de árbitros de la lista por parte del Comité de Asociación. El primer árbitro se selecciona de la lista de nominados por la parte reclamante, el segundo de la lista de la otra parte, y el presidente se selecciona de la lista

mencionada arriba. En el caso de las disputas relacionadas con servicios financieros, el presidente es elegido de una lista de cinco expertos financieros que ha sido pre-establecida (ver sección sobre servicios), cuyas nacionalidades son diferentes a las de las partes. Como sucede en el acuerdo con México, las normas y procedimientos y el código de conducta que sigue el panel están reguladas en anexos separados. En los procedimientos se encuentran nuevas diferencias con otros acuerdos. El panel debe publicar sus conclusiones en un plazo de tres meses, y nunca después de cinco meses, y sus hallazgos son finales (en este caso no hay informe inicial ni sumisión de opiniones de las partes); sin embargo, éstas pueden entregar contribuciones al panel en cualquier momento durante el proceso, pero antes de la publicación del informe final, bien sean solicitadas o no por éste. Adicionalmente, se permite que terceras partes hagan contribuciones (*amicus curiae*). Estas últimas son no solicitadas y de origen no gubernamental, por parte de actores que se consideran con derechos en el proceso. Para que sean aceptadas por el panel deben ser hechas dentro de los 10 días siguientes al establecimiento de éste, que sean concisas y que sean directamente relevantes a los hechos y normas bajo consideración. Aunque el panel está obligado a enviar las contribuciones recibidas a las partes para sus comentarios, su resolución final no tiene que hacer referencia obligada a éstas.

A diferencia de los otros AA, en este caso las decisiones de los paneles se deben hacer públicas y aún las audiencias pueden ser llevadas a cabo en público, pero esto último requiere aprobación explícita de las partes. Una vez publicado el informe final, la parte

contra la cual se ha levantado el proceso tiene un plazo de 30 días para informar a la otra parte acerca de las medidas específicas que se requieren para la implementación de las decisiones del panel, acerca del plazo razonable para hacerla y acerca de su propuesta concreta para hacer una compensación temporal hasta el momento en que se hayan implementado por completo las medidas específicas requeridas para acatar el fallo. Esta provisión de compensación temporal es un aspecto novedoso respecto al acuerdo con México y a los otros AA. Si las partes están en desacuerdo sobre los términos de estas proposiciones, se puede solicitar al panel decidir sobre el asunto, para lo cual cuenta con un plazo de 45 días. Igualmente, el panel puede ser requerido para pronunciarse sobre la implementación de las medidas, si la parte reclamante está insatisfecha con ésta (de nuevo se cuenta con un plazo de 45 días para esto). Como en otros casos, si la parte reclamante no se encuentra satisfecha con las medidas y el panel falla en su favor, ésta puede hacer una suspensión de beneficios concedidos bajo el acuerdo que sea equivalente al nivel de nulificación o impedimento causado por las medidas que se han encontrado en violación de las obligaciones de las partes. Como es usual, la suspensión debe aplicarse preferentemente en el sector o sectores donde la violación ha tenido lugar, pero puede serlo en otros cuando no sea práctico o efectivo hacerlo en los mismos. Adicionalmente, en la selección de los sectores se debe dar prioridad a aquellos en los que se cause menos interrupción al funcionamiento del acuerdo. La suspensión es de carácter temporal y debe ser levantada una vez la otra parte se encuentre en cumplimiento de sus obligaciones. Una

vez se anuncie la suspensión de beneficios, la parte que la sufre tiene un plazo de cinco días para acudir al panel para que determine si ésta es proporcional a la nulificación e impedimento que sus propias medidas han causado en primer lugar y puede recurrir a esta solicitud en cualquier momento durante la vigencia de la suspensión.

Las disputas sobre obligaciones relacionadas con compromisos de las partes ante la OMC deben ser resueltas por los procedimientos dispuestos en esa organización. Igualmente, si una disputa es equivalente en sustancia a las obligaciones ante la OMC, se debe dar prioridad al sistema de resolución de disputas de esa organización, a menos que las partes acuerden lo contrario.

La siguiente sección trata, de forma muy resumida, sobre el contenido relevante para nuestros fines, de los acuerdos de libre comercio firmados por Colombia y Perú con Estados Unidos.

13. Acuerdos comerciales de Colombia y Perú con Estados Unidos

Los acuerdos de libre comercio negociados por Perú y Colombia con Estados Unidos, tienen una estructura similar y difieren en relativamente pocos elementos. La descripción a continuación, se centra en los temas de mayor interés y subraya los aspectos comunes de los acuerdos, llamando la atención sobre algunas de sus diferencias.

Trato nacional y acceso a mercados para bienes

Los compromisos básicos en estas áreas son similares en forma a las provisiones correspondientes en el GATT 1994. Se acuerda eliminar aranceles a los productos originarios de acuerdo con los cronogramas acordados, se incluye una cláusula de “congelamiento” a la imposición de nuevos gravámenes al comercio o la imposición o expansión de requisito de desempeño relacionados con los beneficios del acuerdo, y se establecen aranceles techo para los casos en los que una de las partes deba retirar una concesión. Todas las tarifas y cargos al comercio de los bienes deben ser publicadas en internet. Colombia y Perú se obligan a reconocer algunos bienes como distintivos de Estados Unidos y las partes pueden solicitar al Comité sobre Comercio de Bienes que introduzca cambios al acuerdo, para hacer nuevos reconocimientos de productos con denominaciones de origen. Dicho comité considera los asuntos relacionados con las normas de origen y su aplicación y con la administración de aduanas y la facilitación del comercio.

En el acuerdo con Colombia se incluyen algunas definiciones claves y provisiones específicas con relación a las excepciones de las partes. En la sección sobre acceso a mercados agrícolas, los acuerdos detallan la implementación y administración de las cuotas arancelarias, los subsidios a las exportaciones, las empresas exportadoras del estado, las medidas de salvaguardia agrícola, un mecanismo de compensación para el azúcar, un mecanismo de consultas para el comercio de carne de pollo y se establece un Comité de Comercio Agrícola. En un anexo se incluyen

medidas de salvaguardia para carne de res, pollos, cuartos traseros de pollo, frijoles secos y arroz, en el caso de Colombia, y para carne de res, piernas de pollo con hueso, arroz, leche en polvo, mantequilla y esparcibles lácteos, y queso, en el caso de Perú. Se incluyen además los cronogramas de desgravación de las partes, así como los cronogramas de desgravación para bienes industriales y para textiles.

Colombia aplica cuotas arancelarias a exportaciones estadounidenses de algunas carnes, leche en polvo y otros productos lácteos, frijoles secos, maíz, sorgo, glucosa, alimentos para mascotas y animales en general, arroz y aceite crudo de soya. Estados Unidos las aplica para algunas carnes, productos lácteos, tabaco, azúcar y preparaciones que contengan azúcar o lácteos. Colombia y Perú se comprometen a no aplicar el sistema de franjas de precios y a extender a Estados Unidos el eventual mejor trato que puedan conceder a terceras partes en virtud de nuevos acuerdos comerciales.

En cartas anexas, Colombia y Perú se comprometen a participar plenamente del Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC, con anterioridad al 31 de diciembre de 2007.

Textiles y confecciones

Los acuerdos eliminan de forma inmediata los aranceles a los textiles y confecciones que cumplan con las normas de origen. Las normas de origen siguen el patrón usual en otros acuerdos comerciales de EU, la regla “yarn-forward”, mediante la cual se requiere que los bienes sean fabricados en territorio de las partes desde la etapa del hilado para

calificar por origen. Los acuerdos proveen algunas reglas en materia de contenido importado y de origen que, posiblemente, hagan su aplicación un poco más flexible que la existente bajo el ATPDEA. No obstante, las provisiones en este campo son más restrictivas que las contenidas en otros acuerdos de EU para permitir la acumulación de origen y el uso de niveles de preferencias arancelarias. La regla de origen básicamente requiere que el insumo importado sufra cambio de partida arancelaria debido al proceso de elaboración del bien o que éste sea originario de una de las partes (acumulación bilateral). La norma aplica a los componentes característicos de la clasificación arancelaria de la prenda y no a todos sus materiales, como sucede bajo el ATPDEA. No obstante hay algunos componentes que son de obligado origen nacional, como forros visibles, telas elásticas estrechas, hilo de costura y la tela para los bolsillos. La regla *de minimis* para el contenido de material no nacional es del 10% del peso total del material que determina la posición arancelaria del bien, con la excepción de las fibras elastoméricas que deben ser fabricadas en territorio de una de las partes. Los acuerdos otorgan acceso a cero arancel a prendas hechas en Colombia o Perú, a partir de telas originadas en EU que sean teñidas, estampadas o acabadas en sus territorios.

Con todo, los acuerdos no comprenden cláusulas contenidas en otros que otorgan un trato favorable a las exportaciones. Por ejemplo, no contienen ningún nivel de preferencia arancelaria, que permite el acceso preferencial a cantidades limitadas de bienes fabricados en territorio de éstos países con materiales importados de terceras partes. Tampoco contienen una regla de transformación única,

que permite el uso de materiales importados en tanto las telas sean cortadas y cosidas en una de las partes. El capítulo correspondiente detalla los principios legales de origen, provee por un mecanismo de consulta entre las partes para la revisión de las normas de origen, por un procedimiento rápido para la inclusión de nuevos materiales a la lista de "oferta deficiente" (que permite acomodar la aplicación de las normas de origen), y contiene la autoridad necesaria para aplicar medidas de salvaguardia bilateral, bajo condiciones de daño o amenaza de daño a la industria doméstica.

Normas de origen

Los beneficios de los acuerdos aplican para los bienes originarios. Éstos caen dentro de varias categorías, los completamente obtenidos y aquellos a los cuales aplican normas de origen basadas en lo fundamental en cambios específicos de partida arancelaria, incluyendo aquellos que cuentan con norma *de minimis* para su nivel de contenido importado. En el caso en que los bienes contienen materiales importados, se emplea un criterio de valor agregado nacional o algún otro requisito determinado. Los bienes que cuentan con la norma *de minimis*, en general 10% del valor ajustado del bien, pueden calificar para origen pero el valor de estos materiales será siempre contabilizado como no originario en la aplicación de cualquier prueba de contenido de valor regional. La norma *de minimis* no aplica para un conjunto limitado de bienes, todos de tipo agrícola o en la categoría de sensibles y sujetos a cuotas arancelarias. Los principios aplicados son similares a

los usados en los acuerdos con Singapur y Chile.

Los materiales originarios de una las partes, que sean empleados en la fabricación de un bien en territorio de la otra parte, serán considerados como originarios de la última. Los bienes sujetos a procesos de fabricación que involucran varias partes o firmas en la región, se consideran originarios si superan los criterios de origen establecidos en los acuerdos. Se emplean las dos fórmulas usuales para calcular el valor del contenido regional y los bienes que son sujeto de ulterior transformación en territorio de otra parte no clasifican como originarios. Se incluyen también disciplinas para la celebración de consultas entre las partes y para la verificación y documentación del origen. Se pueden requerir certificaciones físicas o electrónicas de origen y éstas deben ser válidas por un período de cuatro años; igualmente, se requiere a los agentes económicos conservar la documentación necesaria para probar el origen por un período de cinco años. Las partes deben publicar guías para la interpretación, aplicación y administración de las normas, preferentemente antes de la entrada en vigencia de los acuerdos. Como se desprende de arriba, Colombia y Perú se comprometen a implementar certificaciones electrónicas de origen en un plazo no mayor a tres años.

Facilitación del comercio

Las medidas sobre administración aduanera y facilitación del comercio, refuerzan los objetivos buscados en los artículos VIII y X del GATT, relacionados con las tarifas y procedimientos y con la publicación y administración de regulaciones. Los acuerdos proveen por

un mayor uso de tecnologías de la información para fortalecer la automatización, establecer procedimientos para la resolución de disputas y para mejorar el manejo del riesgo y a cooperación entre las partes. Las partes se comprometen de forma inmediata a cooperar en materia de intercambio de información, asistencia y asesoría técnica para la facilitación del comercio y el cumplimiento de las reglas y regulaciones aduaneras. Las cláusulas hacen un llamado por la inmediata implementación de los artículos que proveen por la automatización de las aduanas, el uso de sistemas de manejo de riesgo, la publicación previa de las regulaciones aduaneras, la expedición de guías para el manejo de información confidencial, la revisión y apelación de decisiones aduaneras y las penalidades para la violación de las normas aduaneras.

Bajo la sección que cubre los envíos de tipo inmediato (express) se incluyen dos provisiones relevantes. Primero, el que no deben estar sujetos a limitaciones de peso máximo o de valor aduanero. Segundo, que los envíos valorados en 200 dólares o menos no estarán sujetos a aranceles o impuestos y no requieren de documentos formales de entrada. Las medidas implican que se permita la entrega electrónica de los documentos, el procesamiento de información pre-arribo y el uso de un solo manifiesto cubriendo todos los bienes contenidos en un envío. Varias de las medidas de facilitación del comercio se difieren en su inicio por diferentes períodos. La implementación de procedimientos simplificados de liberación de las mercancías por un año, el acceso por internet a la información aduanera por dos años, y la habilidad de los importadores para obtener decisiones obligatorias anticipadas por tres años.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Las normas de este capítulo en los acuerdos están orientadas a reforzar el acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC. En los dos casos se establecen comités especiales para coordinar la aplicación de las disciplinas relevantes. El comité debe proveer el foro para fortalecer la comprensión mutua de las medidas en este campo, resolver futuros asuntos bilaterales en la materia, coordinar los programas de asistencia técnica y para consultar sobre temas y posiciones ante varios foros internacionales. Por otro lado, se establece que los asuntos sanitarios y fitosanitarios no están sujetos al mecanismo de solución de controversias del acuerdo y que cualquier tema que requiera una resolución formal de la disputa se llevará al marco de la OMC.

Los dos acuerdos contienen cartas anexas. En el caso de Perú, éstas tratan sobre (a) el reconocimiento de Perú al sistema de inspección de carnes y aves de Estados Unidos, como equivalente al suyo; (b) confirman que los pronunciamientos de certificación del sistema de inspección de Estados Unidos, satisfacen los requerimientos de Perú; (c) reconocen que las medidas tomadas por Estados Unidos en materia de BSE (la enfermedad de las vacas locas) y la influenza aviar, cumplen las guías de la OMC; y, (d) confirman que Perú ha dado los pasos necesarios para eliminar las restricciones a las importaciones de arroz desde Estados Unidos. En el caso de Colombia, las cartas anexas recogen los puntos (a) y (c) mencionados en el caso de Perú, añadiendo que Colombia permite las importaciones de pollos y productos derivados desde Estados Unidos en un plazo menor

a seis meses y las de carne vacuna y derivados de ésta en un plazo menor a 11 meses; adicionalmente establecen que las partes cooperarán para tratar los temas pertinentes en el marco de sus propias leyes, desarrollarán cooperación técnica y científica, y apoyarán el desarrollo del sistema sanitario y fitosanitario de Colombia para fortalecer el comercio bilateral.

Barreras técnicas al comercio

El sentido de las normas en esta materia es mejorar la transparencia, fortalecer la cooperación bilateral, incrementar la aceptación mutua de las regulaciones y procedimientos de las partes y la eliminación de las barreras técnicas innecesarias. En esa medida, el capítulo afirma y mejora la implementación del acuerdo relacionado en el contexto de la OMC en vez de expandirlo de forma sustancial. Con el fin de fortalecer la transparencia, las partes permitirán a personas de la otra parte participar en el desarrollo de sus estándares, regulaciones técnicas y procedimientos de evaluación de conformidad. Igualmente, los acuerdos proveen por la transmisión electrónica de propuestas para nuevas regulaciones técnicas y procedimientos de evaluación de conformidad, a la otra parte simultáneamente con su transmisión a la OMC, en cumplimiento del acuerdo sobre obstáculos técnicos de esa organización. Se prevé así mismo, conceder al menos 60 días a la otra parte para revisar y comentar tales propuestas, así como la publicación o el hacer disponible al público de otra forma, sus respuestas a los comentarios que sean significativos, antes de que se publique la regulación técnica final o el procedimiento para

la evaluación de conformidad. Se insta a las partes a considerar una amplia gama de opciones para aceptar los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad y las regulaciones técnicas y, cuando esto no sea posible, para explicar la razón. Se establece también un comité para la materia, con el fin de vigilar la implementación del capítulo y para abordar los asuntos que surjan de los estándares, regulaciones técnicas y evaluaciones de conformidad de la otra parte.

Salvaguardias y medidas compensatorias

El capítulo correspondiente proporciona el marco legal para la aplicación de salvaguardias a los productos originarios en el marco del acuerdo, en las mismas líneas en que se hace en otros acuerdos de EU. Las partes deben notificar a la otra cuando se inicia una investigación y deben consultar antes de aplicar cualquier acción relacionada. La aplicación de una medida de salvaguardia bilateral puede ser llevada a cabo sólo si, como resultado de la liberalización comercial pactada en el acuerdo, un producto es importado a territorio de una de las partes en condiciones tales que se constituya en una causa sustancial de daño serio o amenaza de daño serio para la producción nacional. La medida impuesta puede tomar a forma de una suspensión del programa de desgravación o de un incremento en los aranceles a un nivel predeterminado (el menor entre el arancel de NMF en el momento o el vigente un día antes de entrar en vigor el acuerdo). La salvaguardia no puede invocarse después del período de transición (10 años) y cuando se impone sólo puede serlo por un período inicial de dos

años, prorrogables por otros dos si la autoridad competente lo estima necesario. Las medidas que continúan en operación por más de un año deben ser progresivamente suavizadas y no pueden ser impuestas más de una vez a un mismo producto.

El arancel aplicable al desmantelamiento de la medida no debe ser mayor a la que habría imperado según el cronograma de desgravación correspondiente, un año después de la aplicación de la medida. Las partes se comprometen a proporcionar compensación que sea mutuamente aceptable y que libere el comercio. Con respecto a las medidas antidumping y compensatorias, se establece que las partes mantienen sus derechos y obligaciones ante la OMC y que el acuerdo no les impone obligaciones al respecto.

Compras del estado

Las disciplinas de este capítulo aplican a las compras estatales cubiertas de bienes y servicios por cualquier medio contractual, en las que se superen los valores mínimos acordados en el anexo al capítulo. Estos límites son revisados cada dos años con arreglo a una fórmula determinada en el mismo anexo. Se cubren las definiciones del caso, los principios generales, los criterios sobre las reglas de origen empleadas en el curso normal del comercio, y las restricciones al uso de los activos. Se incluyen igualmente provisiones sobre información previa acerca de compras planeadas, los tiempos para los procedimientos de licitación, los requerimientos de documentación, normas sobre la declaración de especificaciones técnicas, condiciones de participación, criterios para la adjudicación de contratos, etc.

Como en otros casos, se establece un comité para la materia para administrar los temas de implementación de las disciplinas acordadas. En el anexo se listan las entidades cubiertas, las compras cubiertas y las exclusiones y se establecen los límites mencionados arriba. En general, todos los bienes y servicios están incluidos en los acuerdos, pero se encuentran exclusiones para las partes. Los valores críticos para que las provisiones entren en operación, se establecen (para EU) a los mismos niveles que en el TLCAN y son menores que los establecidos en la OMC. Mientras la mayoría de acuerdos firmados por EU requieren un período de 40 días de apertura de las licitaciones, los acuerdos con Perú y Chile permiten un período un poco menor y pueden reducirse a 10 días en algunos casos. En el caso de Colombia, este período se puede reducir a 10 días siempre y cuando EU determine que Colombia cuenta con un robusto sistema electrónico de compras estatales.

El acuerdo con Colombia incluye una lista de entidades especialmente cubiertas. Estas entidades no están sujetas a la leyes nacionales de compras estatales, manejan sus compras con arreglo a la ley aplicable para las entidades privadas, y compiten en el mercado comercial. La inclusión de una lista de este estilo sólo se encuentra en este acuerdo. Mientras Colombia sólo se compromete a cubrir estas entidades en cuanto a trato nacional, su mera inclusión implica que las firmas de EU serán tratadas en igualdad de condiciones con las firmas nacionales. Finalmente, las partes incluyen reservas a favor de empresas pequeñas.

Inversión

En este tema se establecen los derechos de los inversionistas, las disciplinas que gobiernan la nueva inversión transfronteriza y se estipula la forma como opera el proceso de resolución de disputas entre los inversionistas y el gobierno. Los acuerdos requieren de los gobiernos el otorgar trato nacional y NMF a los inversionistas e inversiones cubiertas de la otra parte, así como su tratamiento de acuerdo a la ley internacional acostumbrada (que es definida en un anexo). Por lo demás, otras provisiones generales disponen que (a) la expropiación sólo puede ser para propósitos públicos, no discrecional y debe estar acompañado del pago pronto de una compensación adecuada conforme al debido proceso de la ley; (b) que toda transacción financiera relacionada con las inversiones cubiertas puede cubrir el valor completo de la inversión y puede ser hecha libremente y sin demora; (c) que ninguna de las partes puede imponer requisitos de desempeño como condición a la inversión; y, (d) que ninguna de las partes puede requerir que los miembros de la alta administración o de la junta de directores sean de una nacionalidad determinada.

Los beneficios otorgados sólo pueden ser negados bajo circunstancias limitadas y definidas, conforme se declara en los anexos relacionados con las medidas disconformes. Además se provee por algunas formalidades especiales y requerimientos de información y se establece un mecanismo de consulta y negociación de disputas. Sobre este último aspecto, se establecen detalladas informaciones y procedimientos, incluyendo la introducción de solicitudes de arbitramento, la selección de los árbitros, la conducta de los

mismos, la transparencia de los procesos judiciales, la ley aplicable y la adjudicación de compensaciones monetarias o la restitución. Las partes consienten en considerar las reclamaciones interpuestas de acuerdo con estas normas y con la naturaleza obligante de las compensaciones adjudicadas por un tribunal de arbitramento, las cuales tienen fuerza sólo entre las partes en disputa y con relación al caso particular de que se trate.

Los acuerdos se refieren a la expropiación directa o indirecta y establecen que para ser considerada una expropiación, las acciones de una parte deben interferir con un derecho de propiedad tangible o intangible o con un interés de propiedad en una inversión y deben basarse en claras transferencias de título o en toma de hecho. En otro anexo se considera la futura posibilidad de establecer un mecanismo de apelación. Los textos incluyen cuatro anexos, idénticos para los dos acuerdos, que difieren en contenido de otros acuerdos de EU. Todos ellos salvaguardan los derechos de los gobiernos de las partes en los casos en que una disputa se resulta mediante proceso entre el inversionista y el gobierno. Los inversionistas deben esperar un mínimo de 12 meses antes de solicitar un proceso de arbitramento y obtienen la seguridad de que pueden invertir las ganancias de sus inversiones en los casos en que no se les permite la transferencia de esos capitales fuera del país. Las reclamaciones relacionadas con la reprogramación de deuda soberana no están permitidas, a menos que dicha reprogramación viole las normas de trato nacional o de NMF. Los inversionistas deben escoger el perseguir sus reclamaciones bien sea en el marco de las leyes del país huésped o en el de las disciplinas del acuerdo.

Sobre el tema de las reservas, Colombia hace dos de tipo horizontal en el Anexo I, relacionadas con la limitación impuesta a los inversionistas extranjeros de hacer inversiones de tipo portafolio únicamente a través de fondos de inversión de capital extranjero, y, con la opción del gobierno de que en caso de una privatización, las acciones de la compañía sean ofrecidas por este a los empleados u organizaciones de éstos antes de ser puestas a disposición del público. En el Anexo II hace otras tres reservas. Con ellas se reserva el derecho de limitar la propiedad por extranjeros de tierras en zonas fronterizas, en las costas y en zonas insulares; se preserva el otorgamiento de trato diferencial a aquellas partes con las cuales Colombia firmó previamente acuerdos internacionales en materias de aviación, pesca o temas marítimos; y, preserva el derecho de Colombia a adoptar medidas por razones de orden público, siempre y cuando la medida responda a una amenaza seria para la sociedad y se cumplan otros requisitos (en estos casos los árbitros no pueden otorgar una compensación al eventual reclamante). En el caso de Perú, el Anexo I lista un conjunto de leyes o regulaciones vigentes a nivel del gobierno central o de los regionales, que violan las provisiones del acuerdo, incluyendo una reserva que restringe la propiedad extranjera de tierras o aguas en zonas fronterizas. Las medidas de los gobiernos locales que están en esta condición, quedan salvaguardadas y no requieren el estar listadas en anexo alguno. En el Anexo II se incluyen listas de reservas tendientes a asegurar que las partes mantienen la flexibilidad de imponer medidas futuras que puedan ser inconsistentes, así como una reserva de trato diferencial para partes con las cuales se han firmado tra-

tados con anterioridad en temas de aviación, pesca y marítimos. Los anexos I y II contienen una mezcla de reservas horizontales y específicas. En el Anexo III se listan medidas no conformes específicas para los servicios financieros y que aplican tanto a medidas existentes como potenciales.

Las reservas horizontales de EU se refieren a los programas de la Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero (OPIC); al registro de ofertas públicas para documentos de inversión; medidas no conformes del nivel estatal; a asegurar que las obligaciones de ese país en materia de comercio transfronterizo de servicios o de establecimiento de empresas de servicios bajo este acuerdo sean consistentes con las adquiridas en el marco del GATS; y, a la concesión de trato diferencial a partes con las cuales se hayan negociado acuerdos previos en las mismas materias listadas arriba para Colombia y Perú.

Las reservas hechas por sector son relativamente amplias en número para todas las partes, pero su extensión no es indicativa ya que no necesariamente la totalidad del sector está excluido, debido a que las medidas son diferentes en cada caso y tienen efectos diferentes sobre los potenciales flujos de inversión.

Comercio transfronterizo de servicios

El capítulo sobre el tema incluye todos los servicios a excepción de los financieros y de transporte aéreo. Requiere la concesión de trato nacional y de NMF a los proveedores de servicios de las partes, sin requerir la presencia local y estipulando que los requisitos

regulatorios y de calificación no sean indebidamente pesados. Igualmente, se establecen disciplinas sobre transparencia en adición a las contenidas en el capítulo sobre el tema. Se permite a las partes reconocer educación, experiencia, licencias o certificaciones obtenidas en terceras partes, pero no se les obliga a hacerlo. Las partes se comprometen a permitir transferencias y pagos ilimitados, relacionados con la prestación transfronteriza de servicios, en una moneda libremente utilizable y empleando la tasa de cambio correspondiente a la fecha de éstos, aunque se establecen excepciones puntuales. En casos en que el prestador de los servicios sea controlado por personas de una tercera parte, los beneficios del acuerdo pueden serle negados. Se incluyen provisiones específicas para el tema de prestación de servicios de entrega inmediata (express delivery). En caso de que una de las partes establezca un fondo para la promoción de un servicio particular en su territorio, se permite que haya un uso discriminatorio del mismo aún en los casos en que dicho fondo sea administrado por una entidad privada. Se acuerda también que las partes incentivarán a los organismos relevantes para que desarrollen estándares y criterios mutuamente aceptables para el otorgamiento de licencias y la certificación de los prestadores de servicios profesionales. En el mismo sentido, se tratará de desarrollar procedimientos para el licenciamiento temporal de profesionales de la otra parte.

El acuerdo provee por el establecimiento de un Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales, con el fin de facilitar la implementación de las disciplinas acordadas, pero dando prioridad a la ingeniería, arquitectura y servicios de contabilidad. Las partes plan-

tean algunas reservas también. Colombia las establece para mantener ciertas limitaciones a la nacionalidad y requisitos de contenido doméstico para algunas profesiones, excepto cuando esto limita la habilidad de las empresas para reclutar profesionales y personal especializado de otras partes, sobre una base temporal. Perú establece una reserva similar limitando la movilidad laboral en este mismo sentido. Los acuerdos incluyen cartas anexas de las partes en las que se establecen mecanismos para la revisión de los requisitos de residencia permanente y nacionalidad en varios estados de EU para algunos servicios. En el caso de Perú, además, se establece una reserva respecto a ciertos costos asociados con la investigación arqueológica, el otorgamiento de fondos para la producción cinematográfica nacional y el otorgamiento de créditos sobre impuestos y reembolsos relacionados con actividades de publicación.

Servicios financieros

El acuerdo esencialmente obliga a las partes a permitir el comercio transfronterizo de servicios financieros, a otorgar trato nacional y de NMF a los operadores de la otra parte y a proporcionar acceso a mercados, ilimitado en cuanto al número de instituciones, valor de las transacciones, número de operaciones, o número de personas empleadas. Como en el caso de otros acuerdos, en éstos el comercio se limita a ciertos segmentos de la industria. Para la aseguradora, se restringe a los seguros marinos, de aviación y tránsito, los reaseguros y los servicios de intermediación de aseguramiento como la distribución y los servicios de agencia. En el caso de Colombia, sin embargo, los compromisos no serán

efectivos hasta tanto ésta no haya adoptado una nueva legislación, pero su entrada en vigencia no puede ser posterior a cuatro años. Para los servicios bancarios y de inversión, la cobertura del acuerdo se limita a la provisión y transferencia de información financiera y de procesamiento de datos financieros, la asesoría y otros servicios financieros auxiliares definidos en los textos. No obstante, Colombia se reserva el derecho de prohibir los servicios de asesoría relacionados con el análisis y el referenciamiento de créditos. Los servicios transfronterizos de intermediación (depósitos en bancos y préstamos) están prohibidos en el acuerdo.

En el caso de Perú, las firmas de inversión no pueden establecer sucursales en tanto que los bancos sí, aunque el volumen de sus operaciones está limitado a la cantidad de capital que tienen en Perú. No obstante, las partes deben permitir a las instituciones financieras ofrecer servicios de administración de portafolio sobre una base transfronteriza. En el caso de Colombia, la mayoría de los compromisos establecidos deben hacerse efectivos a más tardar cuatro años después de la entrada en vigencia del acuerdo. Éstos incluyen el permitir la oferta de servicios de asesoría de inversión y de administración de portafolio a organizaciones de inversión colectiva radicadas en Colombia, permitir a los bancos establecer sucursales, permitir a sus nacionales la compra de servicios de seguro a empresas fuera de su territorio (aún localizadas en territorio de terceras partes), y, permitir a los prestadores de servicios financieros la oferta de servicios a las sociedades administradoras de fondos de pensiones.

Las partes se obligan también a permitir a los operadores de la otra parte la introducción de nuevos servicios, en la misma forma en que los permite a sus operadores nacionales. No se establece obligación de proporcionar acceso o proveer información relacionada con consumidores individuales o de tipo confidencial, cuya divulgación pueda impedir hacer cumplir las leyes, sea contraria al interés público o pueda perjudicar legítimos intereses comerciales. Tampoco se requiere de los operadores que enganchen individuos de una nacionalidad determinada como altos administradores o personal clave, ni que las juntas de directores tengan una cierta composición en términos de la nacionalidad o país de residencia de sus integrantes.

Por último, los acuerdos establecen disciplinas en materia de transparencia y derechos de los solicitantes a obtener respuesta a sus peticiones de información. Se establece igualmente un comité de servicios financieros y se fijan algunas provisiones para la celebración de consultas y la resolución de disputas.

Telecomunicaciones

Los acuerdos aseguran un relativamente amplio nivel de apertura, transparencia y no discriminación para los proveedores de servicios básicos y de valor agregado de telecomunicaciones. Aseguran, por ejemplo, que las empresas de una parte tengan acceso a y puedan usar cualquier servicio público de telecomunicaciones que sea ofrecido en territorio de la otra, en condiciones y términos razonables y no discriminatorios. Se imponen obligaciones pro-competitivas sobre los operadores, en relación con la interconexión, la portabilidad de los números, la paridad de

discado y la reventa de servicios (aunque pueden exceptuarse de estas obligaciones a las empresas de telefonía rural). En la misma dirección, a las grandes empresas proveedoras de una parte, se les obliga a ofrecer servicios de telecomunicaciones a entidades de la otra parte, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a sus propias subsidiarias, afiliados y socios no afiliados. Esto en particular referencia a la disponibilidad, provisión, tasas, y calidad técnica de los servicios. Otras obligaciones de la misma índole afectan a los grandes proveedores en materia de sistemas de conducción de señales.

El capítulo también contiene provisiones relacionadas con la transparencia, referidas a la publicación o divulgación de regulaciones y medidas, a la independencia de los entes reguladores nacionales y al poder de estos entes para hacer cumplir las obligaciones del tratado. Se establecen así mismo procedimientos para la resolución de disputas, compromisos con respecto a la prestación de servicios universales y el uso o asignación de recursos escasos, y se provee latitud a las partes en cuanto a la aplicación de las regulaciones, si el ente regulador determina que no es necesaria la vigilancia de su cumplimiento para la protección de los consumidores, promover la competencia o prevenir prácticas discriminatorias.

Política de competencia

En este capítulo se tratan temas de políticas de competencia, monopolios designados y empresas del estado, con el ánimo de implementar políticas económicamente consistentes y de proscribir comportamientos relacionados con la competencia, que pueden

restringir el comercio y la inversión bilaterales. Las partes se comprometen a mantener leyes de competencia que prohíben conductas anticompetitivas, a asegurarse de que sus agencias de competencia hacen cumplir la ley, y, a asegurar trato nacional, respeto del debido proceso y aplicación no discriminatoria de dichas leyes. Además se establece un grupo de trabajo en la materia y se acuerda la cooperación en ella. Los monopolios públicos o privados designados por las partes y las empresas del estado están sujetos a las disciplinas diseñadas para eliminar abusos derivados de su posición y deben comportarse de forma que no obstaculice el comercio y la inversión. Como es usual en estos casos, se incluyen provisiones sobre transparencia, solicitudes de información, consultas entre las partes y definición de términos claves en el texto. Los temas del capítulo están exceptuados del mecanismo de solución de controversias de los acuerdos.

Derechos de propiedad intelectual

Salvo detalles menores, las provisiones en este campo en los dos acuerdos son similares y buscan seguir las indicaciones dadas por el congreso de EU al firmar la ley de promoción comercial de 2002 (Trade Promotion Act): asegurarse de que las provisiones de los acuerdos reflejen estándares similares a los aplicados en la ley doméstica de ese país, proveer una fuerte protección a las tecnologías emergentes, especialmente respecto del internet, y asegurar un cumplimiento efecto de éstas.

En cuanto a marcas comerciales, indicaciones geográficas y nombres de dominios, se establecen provisiones ordenando la protección de marcas colectivas y de certificacio-

nes, asegurando que las indicaciones geográficas son elegibles para protección bajo esta categoría en lugar de bajo una especial para ellas y prohibiendo el reconocimiento de indicaciones geográficas que sean similares y creen confusión con respecto a indicaciones previamente reconocidas. Igualmente, se dispone una mayor protección para marcas bien conocidas, permitiendo a sus propietarios protegerlas contra su uso indebido por bienes o servicios disimilares no registrados. Adicionalmente, se establece un mayor uso de medios electrónicos para comunicarse con oficiales encargados del tema y el recurso a bases electrónicas de datos, dentro de un período de transición de un año.

Por lo que hace referencia a los derechos de autor y relacionados, las provisiones generales de los acuerdos requieren ratificación del tratado de derechos de autor y del tratado sobre ejecución y producción de fonogramas de la Organización Internacional de Propiedad Intelectual. Se incluye también una serie de detalladas provisiones que obligan a la implementación de los compromisos en estos acuerdos de una forma que sea consistente con la ley de EU en la materia, entre ellas el asegurarse de que la copias magnéticas hechas en la memoria ram de las computadoras sean consideradas como copias regulares y, por tanto, sujetas a los derechos de reproducción, y el compromiso de que Colombia implemente protecciones contra la evasión de las medidas de protección tecnológica y de información de la administración de derechos incorporadas en los productos digitales. Tanto Colombia como Perú se comprometen a extender la protección a los derechos de autor a un período igual a la vida de éste más 70 años para la mayoría de tra-

bajos protegidos (una extensión significativa respecto de las obligaciones del GATS). Se incluyen además cláusulas similares a las del TLCAN para la protección contra robo de las señales encriptadas de satélite y para evitar la manufactura y tráfico de instrumentos que permitan el robo de las señales.

En lo referente a las patentes, los acuerdos contienen clarificaciones y detalles que los hacen más precisos y exigentes que las normas comparables del acuerdo ADPIC. Perú acuerda acceder al Tratado para la Cooperación sobre Patentes y ratificar o acceder al acuerdo para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas, mientras Colombia lo hará a éste último. Además, los dos países se comprometen a proveer protección a las plantas transgénicas que superan la prueba de tres etapas del ADPIC, lo que las hace elegibles para protección bajo el régimen de patentes. Adicionalmente, los dos gobiernos se comprometen a restringir la forma como una tercera parte puede usar una invención para generar los datos necesarios para la aprobación de mercadeo de productos farmacéuticos genéricos, así como a evitar que se presenten demoras no razonables en la aprobación de patentes o de permisos de mercadeo para productos farmacéuticos, mediante la extensión del período de vigencia de la patente para compensar por la demora.

Otras medidas importantes en esta área se refieren a las derivadas del artículo 39.3 del acuerdo ADPIC, sobre la protección de los datos de prueba contra usos indebidos. Los acuerdos imponen una obligación de “no disponibilidad” sobre la aprobación del originador o sobre su paquete de datos, durante un período de cinco años a partir del mo-

mento de aprobación de un nuevo producto farmacéutico, y de 10 años para los productos químicos de uso agrícola. Igualmente, se limita a cinco años el período con que cuenta una firma para buscar aprobación para mercadeo un producto farmacéutico después de haber obtenido aprobación para el mismo; se estipula que el período de protección de la información confidencial para mercadeo es independiente del período de protección otorgado a la patente; y, se obliga a las partes a implementar medidas en el proceso de aprobación de mercadeo, para impedir que las drogas genéricas sean aprobadas durante el período de vigencia de la patente, requiriendo la divulgación obligatoria de la identidad del fabricante de genéricos solicitante. Los dos acuerdos incluyen cartas anexas. Una del gobierno de Colombia, no encontrada en el caso de Perú, lo compromete a reducir la fila de solicitudes acumuladas para aprobación de patentes para el segundo año de implementación del acuerdo. Las cartas anexas del acuerdo con Perú se refieren a los prestadores de servicios de internet y detallan los procedimientos a seguir cuando el poseedor de un derecho de propiedad intelectual cree que se está colocando material protegido en una página web, igualmente determinan las condiciones para la aplicación continuada de uno de los artículos del capítulo.

En los dos acuerdos hay “entendimientos” (cartas anexas) sobre la salud pública y sobre la biodiversidad y el conocimiento tradicional. En la primera se establece que las obligaciones de las partes con respecto al capítulo no deben afectar adversamente la habilidad de los gobiernos para tomar las medidas necesarias para proteger la salud pública y para promover el acceso a las medi-

cinas para todos, así como no deben evitar la adecuada utilización por éstas de la solución ADPIC a los temas de salud pública. En el área de biodiversidad y conocimiento tradicional, el acuerdo reconoce la importancia de obtener consentimiento informado previo al acceso a los recursos genéticos, de compartir equitativamente los beneficios que surjan del uso de este conocimiento y de los recursos genéticos y de la promoción del examen de la calidad de las patentes para asegurarse de que las condiciones de patentabilidad se satisfacen. Aunque los términos del entendimiento no obligan a las partes, estas son las dos primeras veces que un acuerdo comercial contiene lenguaje en este campo.

Con relación al cumplimiento de las normas nacionales y de las disciplinas del acuerdo, los términos acordados en los dos casos van más allá de las obligaciones en el marco del ADPIC, tanto en cobertura como en especificidad. En ellas se cubren temas de transparencia, diseminación de información, procedimientos y medidas remediales civiles y administrativas, medidas provisionales, requisitos especiales relacionados con medidas en frontera, procesos criminales y responsabilidad de los proveedores de servicios de internet. Finalmente, los acuerdos reconocen la importancia de la promoción de la innovación tecnológica, la diseminación de este tipo de información y la construcción de capacidad tecnológica. En esa medida, las partes acuerdan que buscarán oportunidades para desarrollar investigación colaborativa a nivel científico y tecnológico.

Resolución de disputas

El mecanismo de solución de controversias en estos acuerdos compromete a las partes a consultar y cooperar en todas las materias relacionadas con los mismos. Una parte puede invocar el procedimiento de solución de disputas si considera que la otra mantiene medidas inconsistentes con sus obligaciones en el acuerdo o ha fallado en el cumplimiento de alguna obligación, o si cree que un beneficio que esperaba razonablemente no ha sido obtenido. La parte que eleva la reclamación puede escoger el foro para hacerlo, teniendo como alternativas la Comisión de Libre Comercio del acuerdo, la OMC, o cualquier otro foro de arbitramento al que tengan acceso las partes. Cualquiera de las partes puede solicitar consultas con la otra; si estas no son efectivas para solucionar el asunto dentro de un plazo determinado, cualquiera de ellas puede solicitar una reunión de la Comisión y el establecimiento de un panel arbitral si es necesario. Una vez el panel ha emitido su informe final, éste se hace público y las partes se obligan a solucionar el asunto en una forma que normalmente debe estar conforme con las determinaciones y recomendaciones del panel. En caso de no poder llegar a un acuerdo, las partes pueden negociar una compensación y si se hace evidente que la parte que otorga la compensación no lo está haciendo, la otra parte puede anunciar su intención de suspender beneficios con efecto equivalente.

Los temas laborales y ambientales son tratados separadamente. En esos casos, el panel puede imponer una multa monetaria sobre la parte en incumplimiento, que no debe exceder de 15 millones de dólares anual-

mente, ajustados por inflación. Éstas son pagas a un fondo establecido por la Comisión y se destinan al apoyo de iniciativas laborales y ambientales apropiadas, según lo disponga la misma. Como se mencionó las provisiones sobre competencia no son sujeto del sistema de solución de controversias.

Se disponen igualmente provisiones para la ejecución de revisiones de cumplimiento y para revisiones quinquenales de la implementación del acuerdo. Adicionalmente, se prevé que las partes faciliten el uso de formas alternativas de arbitraje y solución de disputas entre agentes privados en la zona de libre comercio y se autoriza a la Comisión para establecer un panel asesor sobre disputas comerciales privadas. Adicionalmente, el capítulo contiene procedimientos administrativos para solicitar un panel, establecer un listado de árbitros, seleccionar los árbitros y emitir informes de arbitraje.

La siguiente sección tiene como propósito sintetizar la eventual manifestación de intereses de la Comunidad Andina y de la Unión Europea, con énfasis en ésta última, de forma que se tenga una idea del nivel de los compromisos esperables para la primera.

14. Análisis comparativo de intereses

Aunque no es el objeto de esta sección, es útil proporcionar unos comentarios generales previos en torno a algunos aspectos institucionales, políticos y de negociación. En primer lugar, es conveniente recordar el con-

texto político en el que se originaría la negociación. Ésta se da fundamentalmente por iniciativa de la Comunidad Andina, teniendo como preámbulo un proceso de valoración conjunta tendiente a evaluar el estado efectivo del proceso de integración de ésta, la implementación de un programa de trabajo orientado hacia el perfeccionamiento de la integración, y la ejecución de un programa de asistencia técnica relativa al comercio que es entendido como el eje para la creación de las condiciones que hagan posible la negociación e implementación de un acuerdo de asociación.

Previo a la firma del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con la Unión Europea (refrendado en el marco del XV Consejo Presidencial Andino), el clima político podría caracterizarse por medio de la entrada y de dos declaraciones de prensa recogidas por el Financial Times⁸. La primera, refiriéndose a los preparativos para la Cumbre de Guadalajara, sostiene que la Unión Europea comunicará, en esa reunión, a un número de países latino y centroamericanos que ellos aún no están listos para abrir negociaciones comerciales con la UE. El ambiente por el lado europeo indicaba que ninguno de estos bloques (al CAN o Centroamérica) había alcanzado un nivel de integración suficiente. Un vocero del comisariado europeo para las relaciones exteriores, declaró que la motivación de la UE era que un inversionista europeo que se asentará en un país pudiera exportar a todos los demás. El ambiente por el lado de la CAN se manifestaba en las declaraciones del embajador ecuatoriano ante la UE, de acuerdo con las cuales ésta estaba preocupada por su acceso

8 "Latin Americans face EU trade talks blow" by Tobias Buck, Financial Times, 5/5/2004.

al mercado europeo, en tanto la región era la única sin un acuerdo comercial o en proceso de negociación de uno.

En segundo lugar, desde el punto de vista de la CAN el tema de acceso es preocupante porque las preferencias arancelarias otorgadas por la UE, consideradas valiosas, tienen serias limitaciones. Entre éstas, su carácter cambiante, dada la condición de ser unilaterales y sujetas a la dinámica de la política exterior y comercial europea, que lleva a modificaciones periódicas de su cobertura, tipo de concesión, condiciones de graduación, etc. Adicionalmente porque se considera que los procesos de liberalización multilateral y, más importante, bilateral o regional tienen la potencialidad de erosionar este tipo de preferencias. También por las limitaciones que este sistema presenta para abordar problemas no arancelarios de acceso.

Desde el ángulo europeo, el tono está dado por la ya señalada preocupación en torno a la profundidad del proceso de integración andino. En comunicación de la Comisión Europea al Parlamento y al Consejo europeos⁹ se señala que una de las lecciones de la integración europea es que esta trae grandes ganancias económicas. En esa misma dirección, se señala que la profundización de las relaciones entre la CAN y la UE debe proceder sobre una base bi-regional y que las diferencias en importancia económica y en desarrollo hacen que sólo los acuerdos de tipo bi-regional sean sostenibles en el largo plazo y traigan beneficios a las dos regiones.

El camino de la profundización de dichas relaciones, llevando al lanzamiento de ne-

gociaciones para la implementación de un acuerdo de asociación, fue trazado en esa misma comunicación a partir de tres indicadores: (a) un marco institucional plenamente operativo en la CAN, (b) la creación de una unión aduanera compatible con las disciplinas GATT y evaluada, entre otros, por el grado de progreso en el comercio intrarregional, y, (c) la reducción de barreras no arancelarias al comercio intrarregional.

En tercer lugar, se deben considerar dos antecedentes. Primero, el estancamiento de las negociaciones entre la UE y el MERCOSUR. De éste se ha afirmado que las principales razones que lo determinan son el interés ofensivo del MERCOSUR en el campo agrícola (contrapuesto al interés europeo), el interés ofensivo de la UE en materia de comercio de servicios y compras del estado (en contraste con el interés del MERCOSUR), el fracaso temporal de la Ronda de Doha (que deja temas importantes de negociación en el limbo), algunos problemas de profundización de la integración intra-MERCOSUR, y algunos intereses conflictivos entre los países miembros del MERCOSUR. Segundo, la recientemente concluida negociación de acuerdos comerciales entre Perú y Colombia con Estados Unidos. Sin duda, estos dos antecedentes sientan condicionantes importantes al proceso de negociación, como mínimo desde el punto de vista de la generación de expectativas para las partes.

Finalmente, los acuerdos UE-México y UE-Chile sientan dos precedentes relevantes en la medida en que, como se desprende de varias de las secciones anteriores, son los más pertinentes como referencia para la negociación CAN-UE. En primer lugar, se ha seña-

9 COM/2004/0220 de abril 7 de 2004.

lado que tanto México como Chile se vieron enfrentados a aceptar negociar en el marco propuesto por la UE, determinado en buena medida por una mezcla de jurisdicción supranacional y nacional (europea), decantada en la negociación de numerosos acuerdos comerciales previos (de los cuales acá se revisan los llamados acuerdos mediterráneos y el acuerdo con Sudáfrica). En pocas palabras, estos países negociaron en el marco de los textos derivados de los acuerdos previos de la UE. En segundo lugar, la cobertura y profundidad de estos dos acuerdos, sin duda, provee un punto de referencia obligado para las partes.

Acceso a mercados para bienes agrícolas

Todas las opciones enumeradas en la revisión realizada aparecen como posibles resultados en este campo: eliminación de aranceles, reducción parcial de aranceles (menos probable), cuotas arancelarias (estacionales y no estacionales) y exclusiones. Los tiempos máximos de desgravación sólo excepcionalmente serían llevados a períodos de más de diez años. Los antecedentes indicarían que es poco probable que haya concesiones por parte de la UE en cuanto a la aplicación del EPS (sólo el acuerdo con Marruecos las hace). Una implementación asimétrica de las concesiones de acceso, favorable a la CAN tanto en tiempo como en velocidad de implementación, es altamente probable.

Como se mencionó, la disposición de la UE a conceder acceso preferencial en productos altamente protegidos por su política agrícola es muy baja (por ejemplo, animales

bovinos y carne, cerdo, aves, lácteos, cereales, azúcar, algunas frutas y vegetales y flores). En contraste, para los productos con altos niveles de protección y excedentes estacionales o permanentes de producción, la UE busca agresivamente un mayor acceso a mercados (ejemplo de esto son la carne de res, los lácteos, cereales y azúcar). Por supuesto, el antecedente de las concesiones otorgadas por la UE en el marco del SGP droga (ahora SGP+ estímulo al desarrollo sostenible y la gobernanza) sienta unas condiciones claras de arranque a las expectativas de la CAN en materia de concesiones de acceso.

El tratamiento a dar a las franjas andinas de precios parecería incierto. Por un lado, se tiene el antecedente de que fueron conservadas en el acuerdo con Chile, pero hay que tomar en consideración varios factores. Por un lado, su cobertura es menor que en el caso andino. Por otro, las franjas chilenas fueron llevadas a un panel en la OMC por parte de Argentina y los ajustes ordenados a éstas por parte del Órgano de Apelación de esa organización, de alguna manera las "legitimaron". Adicionalmente, en este acuerdo se excluyeron algunos de los productos cubiertos por el sistema. En contraste, por el lado andino se tiene como antecedente reciente la eliminación del sistema de franjas en los acuerdos de Perú y Colombia con Estados Unidos. En la medida en que es conocido que la UE busca una igualación de las concesiones que se le otorgan con las que han sido otorgadas por sus contrapartes a terceras partes, es muy plausible que haya presión para el desmonte del sistema. Otro tanto puede colegirse si se observa que buena parte de los productos bajo el sistema andino de franjas de precios

pertenece a la categoría de bienes en los que la UE tiene un interés ofensivo.

El uso de una cláusula de escasez doméstica para la eventual restricción de las importaciones es acostumbrado. La eventual introducción de una cláusula especial de salvaguardia muy probablemente esté determinada por el tipo de concesión de acceso que se de a productos relativamente sensibles y estaría atada al otorgamiento negociado de compensación. Por otra parte, es improbable que, de introducirse, sea de tipo automático.

La inclusión de la cláusula de revisión (o evolutiva) es esperable, considerando que muy probablemente habrá situaciones de acceso restringido y alguna eventual necesidad de visitar temas de origen. Dado que los acuerdos con México y Chile, a diferencia de los mediterráneos y del acuerdo con Sudáfrica, no contienen una cláusula de flexibilidad, su inclusión en un probable acuerdo entre la CAN y la UE parecería incierta, por no decir improbable.

Pesca

Como en el caso de la agricultura, en éste es previsible que se den diferentes modalidades de concesiones de acceso (liberalización completa, cuotas, exclusiones). Igualmente, es previsible que se trabaje con plazos máximos de desgravación a diez años y tratamiento asimétrico, favorable a la CAN, para la implementación de las concesiones. Entre los productos que pueden recibir tratamiento más restrictivo se cuentan el atún y sus productos y la merluza y sus productos.

Es muy probable que las reglas de origen que apliquen sigan el mismo patrón de los

acuerdos con México y Chile, empleando criterios relacionados con el registro y bandera de los buques, la propiedad de éstos y la composición de la tripulación (en cuanto a nacionalidad).

Igualmente, es probable que la UE busque condiciones de acceso similares a las del acuerdo con Chile en cuanto a inversión en el sector y, por tanto, acceso a aguas territoriales de los países andinos. Éste iría más allá del alcance tradicional de los "acuerdos de acceso" a aguas territoriales. En tanto que en el acuerdo con Chile las condiciones negociadas son completamente recíprocas, habría que examinar la conveniencia de un acuerdo de este estilo ya que su aprovechamiento potencialmente depende de la capacidad de inversión que tengan las partes (no sólo para adelantar actividades en sus propias aguas territoriales sino en las de la otra parte) y, por supuesto, de la riqueza relativa del recurso al que se concede acceso.

Servicios

El acuerdo europeo más completo en este campo es el acuerdo con Chile y es muy probable que sea el punto de referencia para la negociación en este campo. En este sentido, es previsible que haya capítulos separados para la liberalización de servicios financieros y para otros servicios. Es posible que algunos sectores sean exceptuados, como ocurre con los servicios audiovisuales, aéreos y de cabotaje marítimo en el acuerdo con México y parcialmente en el acuerdo con Chile. Como es esperable, los términos acordados deberán seguir las líneas generales del acuerdo GATS en cuanto a definiciones, normas de acceso a mercados y trato nacional, pero irán más allá

de los compromisos de liberalización acordados en ese foro.

La implementación de las concesiones probablemente tenga el patrón de contar con un período de *stand still*, seguido por uno de liberalización, bien sea previamente acordada o por definir, haciendo uso de una cláusula de revisión. En el caso del acuerdo con Chile se estableció una revisión periódica (cada tres años) para supervisar la implementación de las concesiones y proponer su mayor cobertura y profundización. Esto incluye la consideración de temas como el reconocimiento mutuo de requisitos, las certificaciones y otras regulaciones, así como la ampliación de la definición de persona natural para la prestación de servicios bajo el modo 4, entre otras.

En materia de telecomunicaciones, la base puede ser el Documento de Referencia para Telecomunicaciones de la OMC. La profundización en este campo es muy probable, dados los actuales niveles de penetración de operadores europeos en el mercado andino.

En materia de servicios financieros, otra área en la cuál la incursión del capital europeo es alta en la región, el antecedente relevante es la búsqueda por la UE, en el marco del acuerdo con México, de condiciones que equipararan su nivel de acceso al mercado con aquellas concedidas a Estados Unidos en el TLCAN. Estas condiciones fueron conseguidas de forma directa o indirecta. Por ejemplo, aunque en este acuerdo no hay un conjunto de disciplinas comparables a las del capítulo 11 del TLCAN, similares niveles de protección a la inversión son estipulados en los diversos acuerdos bilaterales de inversión entre México y varios países europeos.

Por otro lado, algunas restricciones al nivel de propiedad extranjera establecidas en el acuerdo, pueden ser “eludidas” si se hace uso de las cláusulas que permiten el establecimiento o adquisición de una empresa holding en territorio mexicano, que, a su vez, puede establecer o comprar firmas en el sector sin ninguna limitación de propiedad. En esta medida, es esperable que la UE busque niveles de acceso similares a los ya otorgados por Perú y Colombia a Estados Unidos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Los antecedentes indican que el capítulo debe reafirmar los compromisos de las partes en el marco de la OMC y que se centrará en temas de procedimiento en este campo. Es esperable el establecimiento de un comité que se encargue de monitorear la implementación del acuerdo y que sirva como foro para el intercambio de información y la discusión de los temas derivados del proceso, incluyendo la posibilidad de conformar grupos *ad hoc*.

En este sentido, los puntos centrales de negociación girarán alrededor de los procedimientos para la determinación y suspensión de equivalencia, las condiciones para la aprobación provisional de establecimientos sin inspección previa, la conducción de verificaciones, la inspección de importaciones y la certificación.

Como en el acuerdo con Chile, la CAN podría buscar la inclusión de provisiones específicas sobre asistencia técnica y, como en los acuerdos con estados Unidos, para el tratamiento bilateral de temas relativos a productos específicos.

Reglas de origen

La UE inició las negociaciones sobre origen con países latinoamericanos teniendo como guía, y tratando de mantener consistencia con, la lista única europea de normas de origen. La lista en buena medida está diseñada para las negociaciones con Europa del Este y el norte de África, economías relativamente integradas a la UE, y tiene como finalidad el tener una cierta armonización a través de los acuerdos, permitiendo una administración más racional del tema. Sin embargo, ésta generó dificultades en las negociaciones con economías menos integradas a Europa (y relativamente más integradas a Estados Unidos). En las negociaciones con México, la UE se permitió cierta flexibilidad en los sectores de mayor interés para este país (como autos, químicos, electrónicos, textiles, vestido y calzado).

La experiencia europea con México y Chile probablemente ha generado espacios que permiten una mayor flexibilidad en esta materia. Sin embargo, en esas negociaciones los únicos temas relevantes eran la determinación de origen directo y la acumulación bilateral. En la negociación con la CAN es claro que la acumulación regional será importante, e incluso es posible que aparezca el tema de la acumulación diagonal (con México y Chile). Adicionalmente, la posibilidad de usar mecanismos alternativos de calificación para origen, como ocurre con las prendas de lana en el acuerdo con México, es una opción que estaría abierta. Otro tanto sucede con la posibilidad de emplear temporalmente, durante la primera etapa de implementación del acuerdo, mecanismos con una mayor flexibi-

lidad para calificar origen, como sucede con algunos textiles en el acuerdo con Chile.

Un tema importante para determinación será la cláusula *de minimis* para el contenido de material no originario. En los casos de México y Chile, ésta se ha fijado en 10% del valor *ex-fábrica* del bien. Otro punto relevante es el tratamiento a los regímenes de devolución de aranceles a los insumos (*draw back*), que en los casos de México y Chile cuentan con un período de gracia antes de proceder a su desmonte.

Inversión

Como se ha mencionado, la cobertura y profundidad de las provisiones sobre inversión tienden a depender de dos factores. Por un lado, el mandato limitado con que cuenta la Comisión Europea para negociar en este campo y, por el otro, la presencia o no y el alcance de eventuales acuerdos de inversión celebrados de forma directa entre los miembros de la UE y los países con los que se negocia. En el caso del acuerdo con México, actúan como factores, además, los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Doméstico de la OCDE. Como se da en los acuerdos de México y Chile, es probable que no se negocie un capítulo sobre el tema sino que las provisiones relacionadas se diseminen en diferentes áreas del acuerdo.

Lo anterior no implica que la profundidad de las provisiones relacionadas sea escasa. Hay que recordar que la UE es el mayor jugador internacional en materia de comercio de servicios y mantiene importantes inversiones en la región, por tanto estas son áreas que se encuentran claramente dentro de sus principales intereses ofensivos.

En materia de movimientos de capital, lo esperable es el establecimiento de disciplinas que garanticen la libre liquidación y repatriación de capital de inversión y de utilidades y el derecho a usar monedas de libre convertibilidad. Por otro lado, es corriente la presencia de normas, GATT+, que eliminen la presencia de requisitos de desempeño pre o post inversión.

En general, la provisiones relacionadas con acceso a mercados, trato nacional y trato de nación más favorecida se encuentran en los capítulos que tratan con los servicios, incluidos los financieros. No obstante es posible que se encuentren excepciones aplicables por países individuales y a casos específicos, como ocurre en el acuerdo con Chile. En materia de trato nacional, un parámetro relevante es el relativamente amplio alcance acordado en el acuerdo con Chile. El principio se adopta para todos los sectores, excepto los servicios, desde la agricultura hasta la industria y los servicios públicos.

Política de competencia y ayudas del estado

La UE ha mantenido una preocupación de larga data por el impulso a nivel internacional a la operación efectiva de políticas de competencia. En los acuerdos mediterráneos se preocupó por asegurar un alineamiento efectivo de las políticas de competencia de los socios con la política comunitaria, llegando en casos a obtener el compromiso de usar la normativa europea como parámetro para juzgar prácticas presumidas como incompatibles con el acuerdo.

Las disposiciones usuales se refieren al reconocimiento mutuo de leyes, autoridades y propósitos de las políticas de competencia. En el caso del acuerdo con México, las partes hacen declaraciones explícitas de las áreas que les son objeto de preocupación. La cooperación entre autoridades es un elemento central del área, incluyendo la notificación *ex ante* de la implementación de regulaciones o acciones en la materia y el intercambio de información.

Aunque el tema de las ayudas internas, especialmente en el sector agrícola, no hace parte de las disciplinas de los acuerdos, el acuerdo con Chile provee por un mecanismo de intercambio de información en la materia. La información debe incluir datos sobre los montos de las ayudas y sobre su distribución sectorial y las partes pueden requerir información mas detallada en los casos en los que consideren que las medidas de la otra parte pueden estar afectando el comercio, lo que puede llevar a la celebración de consultas.

En cuanto a monopolios designados, se imponen limitaciones en el sentido en que estos deben operar con criterios de mercado y estar sujetos a las leyes de competencia, en la medida en que esto no afecte el objeto para el que fueron creados.

Protección de la propiedad intelectual

En este campo, la UE busca el compromiso de que la protección de los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial sea realizada a luz de los más altos estándares internacionales. Igualmente, busca que se provean los medios para hacer respetar estos

derechos. Esto se implementa por tres medios. Primero, ratificando los compromisos de las partes en relación con los acuerdos relevantes firmados por ellas a nivel multilateral. Segundo, estableciendo compromisos de adhesión a diversos acuerdos en la materia, dentro de unos plazos específicos. Tercero, mediante la introducción de disciplinas que obligan a las partes a asegurar una ejecución adecuada y efectiva de los compromisos adquiridos en ellos.

En el acuerdo con Chile se hace una definición del ámbito de aplicación de las medidas pactadas en el área. Ésta es de factible inclusión en el acuerdo a negociar con la CAN y puede probar ser un tema altamente debatible. Igualmente, la inclusión de una cláusula de revisión es probable.

Facilitación del comercio

Sin duda, un rasgo distintivo de la negociación CAN-UE en esta materia es que las disciplinas que se acuerden estarán profundamente condicionadas por los diagnósticos del proceso de valoración conjunta y por sus resultados. Otro tanto ocurre con respecto a los indicadores definidos por la UE para medir la adecuación (madurez) de la CAN para entrar en este proceso de integración.

Como es obvio, en este campo la prominencia de los temas aduaneros es notable. Estos cubren muchos aspectos, pasando por el tránsito aduanero, los sistemas de información sobre las medidas regionales aplicables a las mercancías, la implementación del documento único aduanero y de la declaración de valor y, obviamente, la armonización de los regímenes aduaneros. El tema de la regulación y liberalización del transporte terrestre

de mercancías también ocupa un lugar importante en esta área.

Solución de controversias

La ley pública internacional distingue dos formas pacíficas de solución de disputas internacionales. Esta distinción se basa en dos criterios esenciales. El primero es la base política o legal en la que las partes suelen resolver sus disputas. El segundo es si las soluciones son obligatorias y definitivas. La naturaleza de estas formas de solución de disputas puede ser política o adjudicatoria o puede ser una combinación de las dos (la forma cuasi-adjudicatoria). Los mecanismos para la solución de diferencias en el marco del GATT, entre 1947 y 1994, evolucionaron lentamente hacia un sistema de tipo adjudicatorio. En 1995, con la creación de la OMC se instituyó un sistema cuasi-adjudicatorio que ha ejercido una gran influencia sobre la forma como los países definen sus sistemas de resolución de disputas en el seno de los acuerdos comerciales que suscriben.

No obstante, sólo hasta el año 2000, con la firma del acuerdo México-UE, comenzó esta última a emplear tal modalidad de mecanismo para la resolución de disputas. La misma orientación se encuentra en el acuerdo con Chile y, de alguna forma, la pregunta es si esta tendencia continuará en los siguientes acuerdos comerciales que la UE negocie. Hay que recordar que los acuerdos mediterráneos pueden caracterizarse como acuerdos con una modalidad política para la resolución de disputas, en los cuales hay espacio para que una de las partes bloquee las decisiones del Consejo de Asociación, las adjudicaciones de los paneles no son obligatorias, no hay pro-

cedimientos para reforzar el cumplimiento y la retaliación puede ser tomada mediante medidas apropiadas que no están especificadas en los acuerdos.

A la luz de estas últimas características, la respuesta a la anterior pregunta parecería ser positiva. Sin embargo, algunos elementos de los acuerdos con México y Chile deben ser tomados en consideración. Primero, en el acuerdo con México es posible escoger entre el mecanismo del acuerdo y la OMC para la resolución de disputas. Segundo, se autoriza el uso de "medidas apropiadas", entendidas como aquellas que quebrantan menos el sentido del acuerdo. Tercero, en el acuerdo con Chile, la conformación por consenso de la lista de árbitros se presta para bloqueo del sistema. Aunque se estableció un plazo de seis meses para esto, en la práctica la definición de la lista ha tomado casi cuatro años. Los tres elementos constituyen debilidades de estos mecanismos.

Un aspecto adicional que reviste importancia como contexto a las negociaciones CAN-UE, son los lineamientos trazados por ésta en octubre de 2006, en el contexto de la formulación de su nueva política comercial. El lineamiento que se desprende de ella fue hecho claro por el Comisionado Comercial: "rechazo del proteccionismo en casa; activismo para abrir mercados en el exterior."

En el ámbito bilateral se estableció que la prioridad en términos económicos descansa en negociar con mercados que ofrezcan buen potencial (crecimiento y tamaño) y un nivel relativamente elevado de barreras (arancelarias y no arancelarias) frente a la UE. Estos criterios dan como candidatos prioritarios

a ASEAN, Corea y MERCOSUR. No obstante, el mandato de negociación con la CAN acaba de ser emitido¹⁰ y no hay razones para esperar un tratamiento diferente al explicitado en los lineamientos de política comercial (máxime cuando un eventual acuerdo con ésta, puede no sólo sentar un precedente importante sino tender una avanzada hacia el mercado del MERCOSUR).

De forma muy apretada, estos lineamientos incluyen:

El desmantelamiento de barreras no arancelarias. Lo cual implica establecer reglas del juego que aseguren que las regulaciones son aplicadas sobre una base transparente y no discriminatoria, así como el recurso a mecanismos como procedimientos de reconocimiento mutuo, el uso de estándares internacionales, procedimientos de diálogo regulatorio y la asistencia técnica.

Una mayor focalización en la apertura de mercados y el establecimiento de más estrictas disciplinas en áreas de importancia económica para la UE: propiedad intelectual, servicios, inversión, compras públicas y política de competencia.

En materia de propiedad intelectual se considera que el valor del nuevo acceso a mercados conseguido para las firmas europeas, se ve considerablemente reducido cuando no hay un nivel suficientemente alto de protección a ésta. En este campo, el énfasis se centra en la búsqueda de mecanismos para hacer cumplir los niveles de protección

10 En la reunión ministerial de Santo Domingo (abril de 2007). Ver también Press Release 8425/07 Council of the European Union, 2795th/2796th Council Meetings, Luxembourg, 23-24 April, 2007 (Presse 80).

legalmente existentes en los países con quienes se negocia.

Los servicios son considerados la piedra angular de la economía europea (77% del PIB y el empleo de la UE). En esa medida, la liberalización de su mercado es vista como fuente de un gran potencial para el crecimiento de sus exportaciones.

El mejoramiento de las condiciones para inversión es considerado como una fuente importante de crecimiento para la economía europea. En la medida en que las cadenas de abastecimiento se globalizan, la posibilidad de invertir libremente en terceros países se hace más importante y la presencia física en esos mercados es percibida como una forma de concretar oportunidades de negocio, de hacer el comercio más predecible y de consolidar la imagen y reputación de las firmas.

Las compañías europeas son líderes en áreas como equipos de transporte, obras públicas y servicios. De ahí que el tema de compras del estado sea prioritario y con él la eliminación de prácticas y normas discriminatorias, máxime cuando se trata de un tema con escasos avances a nivel multilateral.

La ausencia o escaso cumplimiento de las normas de competencia y la inexistencia o laxitud de normas para el otorgamiento de ayudas por el estado, limita el acceso a los mercados y genera un ambiente propicio para la proliferación de barreras no arancelarias. La UE tiene un interés estratégico declarado en el desarrollo de disciplinas internacionales y de formas de cooperación en materia de política de competencia y la vía de los acuerdos de libre comercio es una ruta propicia para impulsar esta agenda. Igualmente lo es el garantizar que las normas y estándares de terce-

ros países sean de una calidad comparable a las aplicadas por la UE.

En un plano más general, y amparado en el interés de evitar un posible deterioro del sistema multilateral y su desarrollo, la política de la UE en materia de acuerdos comerciales es que éstos deben ser de amplia cobertura, proveer la liberalización de sustancialmente todo el comercio e ir más allá de las disciplinas de la OMC. Adicionalmente, desde el punto de vista estratégico, la UE busca en sus nuevos¹¹ acuerdos comerciales la inclusión de provisiones sobre buena gobernanza en materias financiera, fiscal y judicial, donde se considere apropiado.

La nueva política contempla también la implementación de nuevas provisiones en materia de cooperación en temas relativos a los estándares laborales y a la protección ambiental. Finalmente, recoge como lineamiento el tomar en cuenta la presteza de los eventuales socios y las consideraciones políticas pertinentes sobre la base de cada caso individual, teniendo claro que el tema comercial debe ser una parte integral del conjunto más amplio de las relaciones de la Unión con otros países.

11 "Nuevos" se refiere a posteriores al lanzamiento de su nueva política comercial en octubre de 2006.

Bibliografía

CFFA, 2006, Comparing EU free trade agreements. Fisheries. (ECDPM InBrief 6J), Maastricht: ECDPM with Coalition for Fair Fisheries Arrangements, April.

CFFA, 2005, Negotiating Economic Partnership Agreements. Fisheries (ECDPM InBrief 13B), Maastricht: ECDPM, -Coalition for Fair Fisheries Arrangements.

Commission of the European Communities, 2006, Annex to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee on the Regions. Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Commission Staff Working Document, SEC(2006) 1230, octubre, Bruselas.

Condon, Bradley, 2006, The EU-Mexico FTA, Visiting Professor Mission of Mexico to the World Trade Organization. ITAM, México City, Tim Fischer Centre for Global Trade and Finance, Bond University, Australia. Documento disponible en SSRN, <http://ssrn.com/abstract=958715>.

CTA, 2004, Agritrade Executive Brief on Market Access, March.

Doherty, Martin, 2005, Negotiating Economic Partnership Agreements. Sanitary and Phytosanitary Measures (ECDPM InBrief 13A), Maastricht: ECDPM with CTA –the Technical Centre for Agriculture and Rural Cooperation ACP-EU.

EC, 2005, The Rules of Origin in Preferential Trade Agreements: Orientations for the Future, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee, COM(2005)100 final, Brussels, 16.3.2005.

EC, 2001, Green Paper on the Future of the Common Fisheries Policy, Brussels, 20.3.2001 COM(2001).

Estevadeordal, Antoni y Ekaterina Krivonos, 2000, Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur: Issues and Prospects, INTAL-ITD, Occasional Paper 7.

Estevadeordal, Antoni y Kati Suominen, 2004, Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-MERCOSUR Inter-regional Association Agreement, INTAL-ITD, Working Paper 15.

European Commission, Global Europe. Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, External Trade, octubre, Bruselas.

de Prada Leal, Iñigo y Joanna Deka, 2004, Euro-Med Association Agreements. Implementation Guide. European Community, Relex F, 30 de Abril, Bruselas.

Fasan, Olu, 2004, Comparing EU free trade agreements. Trade Facilitation. (ECDPM InBrief 6F), Maastricht: ECDPM with London School of Economics and Political Science, July.

Geradin, Damien y Nicolas Petit, 2003, Competition Policy and the Euro-Mediterranean Partnership, *European Foreign Affairs Review*, 8, pp. 153-180.

Gugler, Philippe y Vladimir Tomsik, 2006, International Agreements on foreign investments: North American vs. European Approach, Faculty of Economics, University of Fribourg, Switzerland, Working Paper No. 392.

Hasson, Eliel, Lorena Palomo, Karina Cherro y Juan Araya, 2006, Los Procesos de Negociación de la Unión Europea. La Experiencia de México, Chile y el MERCOSUR y sus implicancias en las futuras negociaciones de la Comunidad Andina, Informe de consultoría para la SGCAN en el contexto del Programa ATR Comercio de la Unión Europea.

Hoekman, Bernard, 2002, Competition Policy and Preferential Trade Agreements, World Bank and Centre for Economic Policy Research, working paper No. 37131.

Mackie, Lisa, 2004, Overview of Economic Partnership Agreements (EPAs) and related fisheries issues, DG Trade, presented at the CTA experts meeting, 13-14 December 2004, Brussels.

Mann, Otsuki y J.S. Wilson, 2004, Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective, World Bank working paper, No. 3224, February.

Naumann, Eckart, 2006, Comparing EU free trade agreements. Rules of Origin. (ECDPM InBrief 6I), Maastricht: ECDPM with Trade Law Centre for Southern Africa (TRALAC), April.

Ramírez Robles, Edna, 2006, Political & Quasi-adjudicative Dispute Settlement Models in European Union Free Trade Agreements. Is the quasi-adjudicative model a trend or is it just another model?, World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division, Staff Working Paper ERSD-2006-09.

Rudloff, Bettina y Johannes Simons, 2004, Comparing EU free trade agreements. Agriculture. (ECDPM InBrief 6A), Maastricht: ECDPM with Institute of Agricultural Policy, University of Bonn, Germany, July.

Rudloff, Bettina y Johannes Simons, 2004, Comparing EU free trade agreements. Sanitary and Phytosanitary Standards. (ECDPM InBrief 6B), Maastricht: ECDPM with Institute of Agricultural Policy, University of Bonn, Germany, July.

Szepesi, Stefan, 2004, Comparing EU free trade agreements. Dispute Settlement. (ECDPM InBrief 6G), Maastricht, July.

Szepesi, Stefan, 2004, Comparing EU free trade agreements. Investment. (ECDPM InBrief 6D), Maastricht, July.

Szepesi, Stefan, 2004, Comparing EU free trade agreements. Competition Policy and State Aid. (ECDPM InBrief 6E), Maastricht, July.

Ullrich, Heidi, 2004, Comparing EU free trade agreements. Services. (ECDPM InBrief 6C), Maastricht: ECDPM with London School of Economics and Political Science, July.

Velde, Dirk Willem y Miatta Fahnbuleh, 2003, Investment Related Provisions in Regional Trade Agreements, ODI, October.

USITC, 2006, US-Peru Trade Promotion Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects, Investigation No. TA-2104-020, Publication 3855, Washington, Mayo.

USITC, 2006, US-Colombia Trade Promotion Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects, Investigation No. TA-2104-023, Publication 3896, Washington, Diciembre.

WTO, European Union Trade Policy Review, Trade Policy Review Body, documento WT/TPR/S/177 de enero 22 de 2007.

Zabludovsky, Jaime y Sergio Gómez Lora, 2004, La ventana europea: Retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea, BID-INTAL, Documento de Trabajo IECI-09.

Acuerdos Comerciales de la UE:

MED Agreements:

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euromed/med_ass_agreemnts.htm

TDCA (Sudáfrica):

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1999:311:SOM:EN:HTML>

Global Agreement (Mexico):

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mexico/doc/a3_acuerdo_en.pdf

Association Agreement Chile:

http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/chile/euchlagr_en.htm