

LAS NUEVAS REGLAS DEL GATT Y LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO

César Guzmán-Barrón*

I. INTRODUCCION

Hasta el 15 de diciembre de 1993 el GATT ha sido el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, tratado multilateral temporal firmado por mas de 100 países. Su finalidad básica ha sido liberalizar el comercio mundial y darle una base estable contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y por ende al bienestar de los países.

Durante 45 años el GATT ha funcionado como el foro mundial para negociar la reducción de aranceles y la adopción de códigos de conducta en materia de medidas no arancelarias.

El Acuerdo entró en vigor en enero de 1948. Sus miembros eran entonces 23, han pasado a ser más de 100 países y con la tendencia actual a la globalización del comercio y a la proliferación de los programas de ajuste estructural y la desarticulación de los programas de comercio regulado o controlado, la mayoría de los países sino todos o son miembros del GATT o están en proceso de incorporarse.

El GATT ha sido y es un foro donde los países han ido logrando la reducción gradual de sus aranceles y la eliminación de sus medidas no arancelarias. Todo ello mediante negociaciones comerciales multilaterales que se celebran en primer lugar al ingresar un país al GATT y luego en las distintas ruedas de negociaciones que se han ido celebrando desde su creación. Primero las que dieron origen al GATT en 1947 en Ginebra y luego en 1949 (Annecy, Francia), 1951 (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra), 1960-61 (Ginebra, «Ronda Dillon»), 1964-67 (Ginebra, «Ronda Kennedy»), 1973-79 (Ginebra, «Ronda Tokyo») y la última la Ronda Uruguay realizada en Ginebra de 1986 a 1993.

El Perú ingresó al GATT en 1951 durante las negociaciones de la Ronda de Torquay, siendo el país 35 en ingresar. Su incorporación supuso el compromiso de reduc-

* Abogado. Profesor del Magister en Derecho Internacional Económico de la PUCP. Presidente de la Asociación Peruana de Derecho del Comercio Internacional. Miembro Asociado del IDEI.

ción arancelaria a través de la denominada lista XXXV, que desde un principio fue incumplida por la aplicación de aranceles altos o restricciones no arancelarias.

La Ronda Uruguay ha significado un cambio sustantivo en el GATT, ya que deja de ser una Acuerdo provisional para convertirse en un organismo internacional: la Organización Mundial de Comercio; por ello resulta interesante recordar como se originó el GATT.

II. ANTECEDENTES DEL GATT DE 1948

En noviembre de 1945 el gobierno norteamericano hace público un proyecto para regular el comercio multilateral denominado «Proposiciones para la expansión del Comercio Mundial y la Ocupación». El proyecto enfatizaba las cuatro razones que determinaban los reducidos volúmenes de comercio:

- a) restricciones al comercio impuestas por los gobiernos;
- b) restricciones por combinaciones privadas y cárteles;
- c) temores por el desarreglo en los mercados de ciertas materias primas; y
- d) irregularidades en la producción y en la ocupación.

Ello dio lugar a que el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas, convocara en julio de 1946 a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y que estableciera un Comité Preparatorio encargado de formular un proyecto para una Organización Internacional del Comercio. Esta organización estaba llamada a erigirse en la tercera parte del trípode sobre el que se pretendía que descansara la reconstrucción de la economía internacional después de la Segunda Guerra: las otras dos habían surgido en Bretton Woods, en las figuras del Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial).

La conferencia se realiza en La Habana entre noviembre de 1947 y marzo de 1948 y concluye con la formulación de un documento conocido como la Carta de La Habana que prevé el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio. El proyecto no llega a concretarse. Si bien prácticamente existe opinión generalizada en cuanto a mencionar al Congreso Norteamericano como principal causante de que la Carta de La Habana nunca entrara en vigor, también es cierto que las posibilidades reales de que la negociación arribara a resultados prácticos ya se creían lejanas meses antes de que concluyera la conferencia.

En rigor, es cierto que el presidente Truman nunca envió al Congreso el proyecto de Carta y que sólo Liberia la había ratificado, pero desde que se presentó el proyecto norteamericano, éste encontró oposición de parte de Gran Bretaña y de Australia, lo que no es de extrañar si se considera que la Gran Bretaña y Estados Unidos ya habían mantenido posiciones divergentes durante las reuniones de Bretton Woods.

Ante esa situación, un grupo de países encabezados por Estados Unidos y la misma Gran Bretaña -que ya habían entablado conversaciones antes de concluir la guerra- iniciaron negociaciones encaminadas exclusivamente a reducir las barreras arancelarias. Al efecto, de manera simultánea con la preparación de la Carta de La Habana, se celebra en Ginebra la Primera Conferencia de negociaciones sobre Aranceles. Esta primera ronda de negociaciones concluye el 30 de octubre de 1947 y las concesiones pactadas entran en vigor el

1 de enero de 1948. Con ello surge el Acuerdo General de Aranceles y Comercio. El GATT fue concebido únicamente como un instrumento para la reducción recíproca de aranceles, con carácter provisional, en tanto entraba en vigor la Carta de La Habana. Cuando esto no ocurrió, el GATT se convirtió en el instrumento fundamental para la regulación del comercio internacional entre los países miembros.

Los principales instrumentos que constituyen el núcleo básico del GATT son:

- Los Artículos Generales, integrados en cuatro «partes» o secciones, que van del I al XXXVIII. Hasta 1965 el Acuerdo contenía una sección y tres artículos menos.
- Los Anexos que incluyen notas y disposiciones complementarias para propósitos de interpretación del Acuerdo.
- Las listas de Concesiones Arancelarias.

En estos instrumentos se ha plasmado la filosofía económica y política del GATT en busca de la liberalización del comercio internacional. Los teóricos modernos del libre cambio afirman que de éste se derivan tres beneficios específicos y dos adicionales: los primeros tres son las ventajas que recibe el consumidor, las ventajas a la producción, y las economías de escala que se generan por la propia liberación. En virtud de estos tres beneficios, que constituyen la razón fundamental de la liberación, surgen los dos adicionales que son la mayor competitividad de la economía nacional y la mayor estabilidad de los precios internos. En esencia, todas estas ventajas -las específicas y las adicionales- se «reflejan en disminuciones de los precios finales tanto de los productos importados como de los sustitutos nacionales».

Adicionalmente la irrestricta libertad de comercio conduce a la paz mundial, que se vería seriamente amenazada en caso de que se politizara el proceso económico internacional como consecuencia de un comercio «negociable o administrado» porque «no se dispone de los conocimientos necesarios para que las directrices políticas sean tan eficaces como la competencia económica tanto a nivel nacional como internacional».

PRINCIPIOS BASICOS DEL GATT

El GATT en 1947 parte de que todos los países son iguales y todos han tenido y habrán de tener las mismas oportunidades. Por ello, su acción la hace descansar en cuatro principios fundamentales:

- a) La no discriminación, consagrando en el artículo I la cláusula de la nación más favorecida, según la cual todos los países tiene los mismos derechos y obligaciones en el marco del Acuerdo General. Algunos autores sostienen que debería hablarse de cláusula de nación igualmente favorecida.
- b) La protección que temporalmente y sólo por razones de balanza de pagos deba proporcionarse, únicamente se ejercerá a través de aranceles que tenderán a ser progresivamente decrecientes;

- c) Las diferencias entre las partes se dirimirán con base en el sistema de consultas bilaterales.
- d) Los aranceles y otros obstáculos al comercio se reducen mediante negociaciones cuyos resultados se incorporan en un instrumento legal.

El mecanismo para que el GATT cumpla sus propósitos es el de las negociaciones arancelarias por pares de países. Estas negociaciones, una vez pactadas, se convierten en multilaterales por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO ORIGINAL

El texto del acuerdo originalmente pactado en 1947 corresponde parcialmente a los capítulos IV y V de la Carta de La Habana, es decir, a los artículos 16 y 54. Las primeras dos partes del Acuerdo General son similares al Capítulo IV del proyecto de la Carta de Comercio y Empleo.

La parte I que consta de dos artículos se refiere al principio fundamental del GATT en cuanto a la cláusula de la nación más favorecida.

En el artículo I se señala que «cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto original de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes Contratantes o a ellos destinado». En el artículo II se vincula esta cláusula en la mecánica de las concesiones arancelarias cuando prevé «cada Parte Contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente acuerdo». La lista se refiere a la relación de productos negociados por cada Parte Contratante.

La parte II del Acuerdo General, del Artículo III al XXIII, toca el tratamiento que cada parte contratante habría de otorgar a sus instrumentos de política comercial para hacerlos compatibles con los propósitos del GATT. Incluye disposiciones sobre el trato nacional en materia de tributaciones y reglamentación interior; disposiciones especiales sobre películas cinematográficas; libertad de tránsito; derechos anti-dumping y derechos compensatorios; valoración aduanera; derechos y formalidades referentes a las importaciones y exportaciones; marcas de origen; publicación y aplicación de reglamentos comerciales; eliminación general de las restricciones; en donde se señala expresamente que ninguna parte contratante impondrá y mantendrá, «aparte de los derechos de aduanas, impuestos y otras cargas, prohibiciones y restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas»; restricciones para proteger la balanza de pagos, permitidas por el Artículo XII que establece que una parte contratante «con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o su valor de sus mercancías cuya importación autoricen», siempre y cuando exista «amenaza inminente» de que disminuyen sus reservas monetarias o bien para aumentarlas «en caso de que sean muy exiguas», pero evitando provocar «todo perjuicio inútil a los intereses comercial o económicos de cual-

quier otra parte contratante», o bien cuando las restricciones «constituyen un obstáculo indebido para la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías».

La parte II también se refiere a la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas; disposiciones en materia de cambio; subvenciones; empresas comerciales del Estado que actúen bajo el principio de la no discriminación; la asistencia gubernamental al desarrollo económico y la reconstrucción; medidas de emergencia sobre la importación de productos en casos particulares y los Artículos XX y XXI, se refieren a las excepciones a la aplicación del acuerdo por razones de moral pública, de salud, de preservación de tesoros nacionales o las derivadas de la seguridad nacional. El Artículo XXII consagra el mecanismo de consulta como medio para zanjar las diferencias entre las partes y se vincula con el artículo XXIII para que sea a través de este sistema de consultas que se asegure la protección de las concesiones y las ventajas acordadas.

La parte III del texto original del Acuerdo, del Artículo XXIV al XXXV, se refiere a la aplicación territorial; al tráfico fronterizo y, como ya se dijo, a las uniones aduaneras y zonas libres de comercio; a los aspectos administrativos vinculados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo; a las enmiendas, retiro o adhesión de alguna Parte Contratante y, en general, se refiere a la mecánica operativa en cuanto a negociaciones, suspensión o retiro de concesiones y modificación de las listas, todo ello como una acción colectiva de las partes contratantes.

El texto original del Acuerdo General de Aranceles y Comercio ha sido modificado en múltiples ocasiones. Suman decenas los cambios ocurridos en los últimos 40 años. Sin embargo, para nuestros propósitos, sólo se destacan las enmiendas de 1955 por las que se modificó el Artículo XVIII y la inclusión en 1965 de la parte IV referente a comercio y desarrollo.

III. LA RONDA URUGUAY

3.1. OBJETIVOS DE LA RONDA URUGUAY

La nueva ronda, quizá la más importante desde que el sistema del GATT se negoció durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, podría ser la reunión económica internacional más compleja que se haya celebrado nunca. Esta ronda es importante porque el sistema -que, según las conclusiones de casi todos los observadores atentos, ha servido bien al mundo a los largo de tres decenios- está «moribundo» y «desorganizado», y «sufre serias y continuas erosiones».

Las numerosas declaraciones oficiales formuladas en Punta del Este y el mandato o «declaración» final reflejaron el consenso de que la meta fundamental de las negociaciones es fortalecer y ampliar el sistema del GATT. Más específicamente, la meta primordial es lograr una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; reforzar y mejorar las normas por las que se rigen las transacciones comerciales internacionales, e incrementar la capacidad del sistema para adaptarse a los cambios en el entorno económico internacional, todo ello para propiciar el uso más pleno y más eficiente de los recursos del mundo. Sucintamente, la meta es crear un sistema de comercio multilateral liberal, duradero y no discriminatorio.

Implícitos -o subsumidos- en la meta convenida hay numerosos objetivos complementarios. Estos objetivos son los siguientes:

- 1) restringir el uso de medidas proteccionistas no arancelarias;
- 2) garantizar que los países en desarrollo, al mismo tiempo que reciben un trato especial, participen en las negociaciones, y que los más adelantados de ellos cumplan muchas más de sus obligaciones en el GATT que en el pasado;
- 3) ampliar y extender la cobertura del GATT, particularmente a fin de incluir los servicios y la producción agropecuaria, y
- 4) restablecer el respeto al sistema del GATT.

3.2. RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY

El principal resultado es el surgimiento de la tercera «pata» del trípode del desarrollo económico mundial, al lado del FMI y del BIRF, surge después de más de 40 años la OMC, Organización Mundial de Comercio.

La OMC se constituye como un marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales a nivel mundial.

Para ello forman parte de la OMC los denominados Acuerdos Comerciales Multilaterales siguientes:

- GATT de 1994, el mismo que está integrado por:

- * las disposiciones del GATT de 1944.
 - * las modificaciones al GATT de 1947 realizadas vía protocolos.
 - * los Entendimientos relativos a la interpretación de varios de los artículos del GATT original.
- Acuerdo sobre Agricultura
 - Acuerdo sobre los Textiles y Vestido
 - Acuerdo sobre obstáculos técnicos al Comercio
 - Acuerdo Antidumping
 - Acuerdo sobre Valoración
 - Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición
 - Acuerdo sobre Licencias de Importación
 - Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
 - Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, denominado también GATS
 - Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el Comercio
 - Entendimiento sobre Solución de Diferencias
 - Mecanismo de examen de la políticas comerciales
 - Acuerdo sobre compras del Sector Público

La función básica del OMC es facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de cada uno de los acuerdos citados y favorecer la consecución de sus objetivos.

La OMC se convierte así en el foro mundial para las negociaciones multilaterales del comercio.

La OMC a fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial deberá cooperar con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

La organización del OMC

El órgano máximo es la Conferencia Ministerial que se reunirá cada dos años a fin de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos ya mencionados. Luego el Consejo General de representantes, que desempeñará entre otras, las funciones de órgano de solución de diferencias. Asimismo funcionaran los siguientes Consejos: Consejo del Comercio de Mercancías, Consejo del Comercio de Servicios, Consejo de Aspectos de la Propiedad Intelectual. Adicionalmente los conocidos Comité de Comercio y Desarrollo, Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y Comité de Asuntos Administrativos.

En el texto del Acuerdo que crea la OMC se señala expresamente que el Comité de Comercio y Desarrollo examinará las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados contenidos en los distintos Acuerdos.

Miembros de la OMC

En principio pasan a ser miembros de la Organización todas las partes contratantes del GATT 47, tal es el caso del Perú y las Comunidades Europeas.

Los países menos adelantados solo está obligados a asumir compromisos y hacer concesiones que sean compatibles con sus posibilidades y capacidades administrativas e institucionales.

Entrada en vigor de la OMC

La OMC y todos los acuerdos que lo integran entrarán en vigor en julio de 1995, dado que se requiere un tiempo para que cada país ratifique su incorporación. Cabe aclarar que cuando un país decida integrar la OMC no podrá formular reservas respecto a sus disposiciones.

PRINCIPALES ACUERDOS ADOPTADOS EN LA RONDA URUGUAY Y SU INCIDENCIA EN LA LEGISLACION PERUANA

Pasaremos ahora a señalar las novedades de los principales acuerdos adoptados en el marco de la Ronda Uruguay, haciendo una referencia a la situación particular del Perú.

En principio cabe señalar que la legislación peruana y en particular la política del Perú es totalmente compatible con las normas del GATT.

1. La Constitución de 1993 y los acuerdos del GATT 93

En el art. 63 de la Constitución Política de 1993 se establece que el comercio exterior de bienes y servicios es libre. Igualmente en el art. 59 se señala que el Estado estimula

y garantiza la libertad de comercio . En el art. 61 se afirma que el Estado facilita y vigila la libre competencia.

Todas estas normas se encuentran contenidas en el capítulo sobre principios generales del Título III sobre el Régimen Económico. Es decir, la Constitución del Perú se sustenta en la libertad de comercio y es totalmente compatible con los principios del GATT y las regulaciones y acuerdos adoptados en el marco de la Ronda Uruguay.

2. La Ley de Comercio Exterior y las normas del GATT y Ronda Uruguay

La ley básica en materia de comercio exterior, se dictó en setiembre de 1991 (Ley de Comercio Exterior), la Ley comprende lo siguiente:

- 1) La reducción de los aranceles de importación, la eliminación de medidas no arancelarias (licencias previas, registros de importadores y prohibiciones) y la eliminación de exoneraciones o liberaciones de derechos de importación e impuestos directos (renta al patrimonio) e indirectos (impuestos a las ventas o al valor agregado) sea cual fuere la actividad de la producción o el comercio;
- 2) Libre disposición para obtener las divisas requeridas para importar, en un mercado de libre cambio;
- 3) Eliminación de todo subsidio a la exportación vía devolución de impuestos o reintegros tributarios;
- 4) Eliminación de subsidios al financiamiento de la producción y el comercio;
- 5) Eliminación de trato preferencial a la industria nacional en sus adquisiciones por empresas del Estado, o en licitaciones nacionales o internacionales;
- 6) Trato no discriminatorio a la inversión extranjera;
- 7) Desregulación de requisitos y registros para la inversión extranjera;
- 8) Convenios de estabilidad de régimen tributario y financiero sin distinción de procedencia de la inversión o actividad;
- 9) Libre disponibilidad en el uso de las divisas producto de las exportaciones.

Es evidente que esta ley recoge todos los principios de la OMC y el GATT, toda vez que la política económica del país se sustenta en la apertura comercial con base a principios ortodoxos de libre comercio. Es más, en materia de importaciones el actual arancel es en su mayoría del 15% sobre el valor CIF y en materia de exportaciones se han eliminado todos los subsidios manteniéndose tan solo mecanismos acordes a las normas del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.

3. La lista XXV del Perú y su situación ante el GATT

Como consecuencia de las negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay el Perú

ha regularizado su situación en materia de las concesiones que ofreciera cuando ingresó como parte contratante del GATT en 1951. En efecto, en aquella ocasión se ofreció la rebaja arancelaria de un grupo de productos y partidas arancelarias incluidas en la denominada Lista XXXV. Sin embargo, esta lista no se cumplió casi desde su inicio y sufrió una serie de violaciones por la parte peruana, fruto de las distintas políticas de restricción y control que se adoptaran. Ahora bien, como quiera que, como se ha descrito, el Perú mantiene ahora una política de apertura con un arancel reducido, durante la Ronda Uruguay mantuvo importantes negociaciones con los países miembros de la Unión Europea, EEUU, Canadá y Japón y como consecuencia de ello aceptó establecer un techo arancelario de 40% ad valorem CIF, con las únicas excepciones a la lista de productos agrícolas sensibles contenidos en el D.S. 114-93-EF que se han consolidado a niveles más altos. A raíz de esta negociación el Perú está recibiendo como contrapartida el derecho a gozar de todas las rebajas concedidas por los demás países en aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, con lo que se está logrando una reducción arancelaria para el acceso de los productos de origen nacional, de una magnitud muy considerable. Así, de la Unión Europea el margen es del orden de 31.3% de reducción para productos agrícolas y de 29.3% para productos industriales, para EEUU 17.4% en agrícolas y 19% en industriales y, siendo estos nuestros principales mercados de exportación, será tarea de los empresarios utilizar al máximo esta ventaja para ingresar en mejores condiciones a dichos mercados.

4. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

El Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias se basa en el Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII, que se negoció en la Ronda de Tokio.

Contrariamente a sus predecesores, el acuerdo contiene una definición convenida de lo que es una subvención e introduce el concepto de subvención «específica»: en la mayor parte de los casos, una subvención obtenible únicamente por una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga la subvención. Únicamente las subvenciones específicas quedarían sujetas a las disciplinas previstas en el acuerdo.

En el acuerdo se establecen tres categorías de subvenciones. En primer lugar, se enuncian las subvenciones «prohibidas», a saber: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales, con preferencia a los importados, también como condición única o entre otras varias condiciones. Las subvenciones prohibidas son objeto de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso y si se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser especificado e inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo, el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas.

La segunda categoría es la de las subvenciones «recurribles». En el acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente, del Acuerdo General (en particular las ventajas de las concesiones arancelarias

consolidadas) o perjuicio grave a los intereses de otro miembro. Se presumirá que hay «perjuicio grave», entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención ad valorem aplicada a un producto supere el 5%. En este caso, el miembro que otorga la subvención deberá probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el miembro que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

La tercera categoría es la de las subvenciones no recurribles, que bien pueden ser subvenciones no específicas, o subvenciones específicas que supongan asistencia para actividades de investigación industrial, o de desarrollo precompetitivo, la asistencia a regiones desfavorecidas o cierto tipo de asistencia para adaptar las instalaciones existentes a nuevos requisitos ambientales impuestos por la legislación y/o los reglamentos. Cuando otro miembro estime que una subvención no recurrible por otros motivos tiene efectos perjudiciales graves en una rama de producción de su país, podrá pedir que se determine la existencia del daño y se formule una recomendación.

Parte del acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos. Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. En el acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño. Se pondrá fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios cuando la cuantía de la subvención sea mínima (cuando la subvención sea menor del 1% ad valorem) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño, sean insignificantes. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación y el plazo no superará en ningún caso los 18 meses. Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición a menos que las autoridades investigadoras determinen, sobre la base de un examen, que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.

En el acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per capita sea inferior a 1000 dólares USA no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas. Para los demás países en desarrollo (caso del Perú), la prohibición de las subvenciones a la exportación se aplicará ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC y gozarán de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas (aunque durante un número de años menor que el otorgado a los países en desarrollo más pobres). Se dará por producto originario de un país en desarrollo miembro cuando el nivel global de las subvenciones no

exceda del 2% (y en caso de algunos países en desarrollo, el 3% del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4% de las de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

En el Perú, en materia de incentivos a las exportaciones, tan sólo se mantienen la admisión temporal, el régimen de reposición en franquicia arancelaria y el seguro de crédito a las exportaciones. En relación a estas medidas, en ningún caso se trata de subvenciones conforme al nuevo texto del acuerdo, por las siguientes razones:

Conforme al nuevo texto del Acuerdo de Subvenciones, existe subvención «cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían»; ahora bien, no se considera subvención a la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al mercado interno, ni la remisión de estos derechos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados. De los análisis de estas disposiciones con el concepto de Admisión Temporal y Reposición de Franquicia, es evidente que no se está frente a subvenciones toda vez que al suspenderse y devolverse los impuestos a la importación en su mismo valor se está dentro de lo prescrito. Es más, en el Acuerdo se establece una lista ilustrativa de subvenciones a la exportación señalándose, entre otras, la siguiente:

«La remisión o la devolución de cargas a la importación por una cuantía que exceda de las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado». Por carga a la importación se entiende los derechos de aduana y otros derechos y cargas fiscales que se perciben sobre las importaciones. Es decir, el GATT no sólo no prohíbe sino que expresamente autoriza estos mecanismos.

Similar situación es la del seguro de crédito a la exportación, toda vez que de acuerdo a la legislación vigente ya se ha eliminado la posibilidad de subsidiar las indemnizaciones en casos de siniestros producidos por exportaciones no pagadas.

Por tanto, la suscripción por el Perú de este Acuerdo resultará útil mas bien para la aplicación de derechos compensatorios en aquellos casos en que productos importados al Perú afecten a la producción nacional como consecuencia de los subsidios otorgados por los gobiernos de los países proveedores. En este sentido, esta tarea la tiene a su cargo el INDECOPI y en particular la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios. En todo caso será conveniente realizar modificaciones que perfeccionen las normas contenidas en el Decreto Supremo 133-91-EF a fin de adecuarlas a las disposiciones del Acuerdo adoptado.

5. Acuerdo Antidumping

El artículo VI del Acuerdo General otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su «valor normal» (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante

importadora. En un Acuerdo Antidumping concertado al final de la Ronda de Tokio se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo que trata numerosos aspectos en los que el Acuerdo actual es impreciso y poco detallado.

En concreto, el Acuerdo revisado prevé normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además el nuevo Acuerdo aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal «reconstruido» y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional de que se trate debe formar parte de una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción. El Acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión «producción nacional». Con algunas excepciones, la expresión «producción nacional» se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar las acciones antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de minimis (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2% del precio de exportación del producto) o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3% de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

Con relación a este Acuerdo es importante considerar su trascendencia para el Perú como país importador libre de restricciones no arancelarias y con una arancel reducido. La industria nacional requiere contar con un sistema de aplicación de derechos antidumping eficaz y eficiente. Es por ello que la actual legislación contenida en el Decreto Supremo 133-91-EF debería adecuarse a la normatividad descrita, pero además debería ajustar sus plazos y exigencias a la posibilidad real de que las empresas industriales tengan la alternativa de recurrir a la aplicación de medidas antidumping cuando debido a prácticas desleales ingresen mercancías con precios anormales que afecten su verdadera competitividad. En este sentido, además de adecuar las normas nacionales a este Acuerdo es indispensable que la legislación se flexibilice y permita acudir con prontitud a la adopción de medidas que, siendo lentas, ya carecen de valor.

6. Acuerdo relativo a la valoración en Aduana

La Decisión relativa a la Valoración en Aduana dará a las administraciones de aduanas la posibilidad de pedir más información a los importadores cuando tengan razones para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, a pesar de la información adicional que pueda recibir, la administración de aduanas sigue teniendo dudas razonables, podrá considerarse que el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse sobre la base del valor declarado, en cuyo caso habría que establecer dicho valor teniendo en cuenta las disposiciones del acuerdo. Además, en dos textos que acompañan a la Decisión se aclaran más algunas de las disposiciones del Acuerdo pertinentes para los países en desarrollo y relativas a los valores mínimos y a las importaciones por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.

Como se advierte, los cambios del anterior Código de Valoración son mínimos. Sin embargo, en el caso de la legislación peruana sí será necesario reformular los actuales dispositivos recogidos en el Decreto Supremo 093-92-EF, por cuanto el sistema se basa en el denominado precio usual de competencia y no en el valor positivo del GATT. En las normas del Acuerdo el valor parte del reconocimiento del precio de factura del producto importado que se tendrá como cierto salvo que las partes mantengan relaciones distintas a las del simple comprador y vendedor, tal es el caso que se trate de representantes, filiales, subsidiarias, etc. En cambio, en la legislación peruana de hecho se requiere hacer una comparación de precios, lo que es un método supletorio en el GATT utilizado sólo cuando el uso del primer método de factura no es aplicable por las relaciones entre las partes. Luego, la normatividad peruana requerirá de un cambio sustantivo a fin de adecuarse a este Acuerdo y, más aún, deberá adecuarse a las Aduanas a fin de que cuenten con la información de precios al día y con sistemas computarizados que les permitan actuar al día y con técnicas confiables.

7. Acuerdo sobre inspección previa a la expedición

La inspección previa a la expedición es la práctica de emplear a empresas privadas

especializadas para verificar los pormenores -esencialmente precio, cantidad y calidad- de la expedición de mercancías pedidas al extranjero. Utilizada por los gobiernos de países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir fugas de capitales y fraudes comerciales, así como la evasión de derechos de aduana) y contrarrestar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el acuerdo se reconoce que los principios y obligaciones dimanantes del GATT son aplicables a las actividades de los organismos de inspección previa a la expedición encargados de esa función por los gobiernos. Entre las obligaciones impuestas a los gobiernos usuarios de sus servicios figuran la no discriminación, la transparencia, la protección de la información comercial confidencial, la utilización de directrices específicas para realizar la verificación de los precios y la obligación de evitar demoras irrazonables y conflictos de intereses por parte de los organismos de inspección previa a la expedición.

Las obligaciones de las partes contratantes exportadoras con respecto a los usuarios de los servicios de las empresas de inspección previa a la expedición comprenden la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos internos, la pronta publicación de tales leyes y reglamentos y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

El acuerdo establece un procedimiento de examen independiente -administrado conjuntamente por una organización que represente a los organismos de inspección previa a la expedición y otra que represente a los exportadores- para resolver posibles diferencias entre un exportador y un organismo de inspección previa a la expedición.

En el Perú el régimen de inspección previa a las importaciones se encuentra establecido por el Decreto Legislativo 659. En todo caso, el reglamento de esta norma deberá adecuarse a las reglas del Acuerdo pero tan sólo en cuanto a la existencia de instancias de resolución inmediata en caso de reclamos del importador, porque en general las normas peruanas son totalmente coherentes con las del Acuerdo.

8. Acuerdo sobre los textiles y el vestido

El objetivo de la negociación en esta esfera ha sido lograr que el sector de los textiles y el vestido -en el que una gran parte del comercio está sujeta actualmente a contingentes bilaterales negociados en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF)- se integre finalmente en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas.

La integración del sector en el GATT se realizaría de la siguiente manera: en primer lugar, el 1° de Enero de 1995, cada parte integraría en el GATT productos de la lista específica que figura en el acuerdo y que hubieran representado no menos del 16% del volumen total de sus importaciones en 1990. Por integración se entiende la aplicación de las normas generales del GATT al comercio de esos productos.

Al comenzar la segunda etapa, el 1° de Enero de 1998, se integrarían productos que hubieran representado no menos del 17% de las importaciones realizadas en 1990. El 1° de Enero del año 2002, se integrarían productos que hubieran representado no menos del 18% de las importaciones realizadas en 1990. Todos los productos restantes se integrarían al finalizar el período de transición, esto es, el 1° de Enero del año 2005. En cada una de las

tres primeras etapas, se seleccionarían productos de cada una de las categorías siguientes: «tops» e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

Si bien el Acuerdo se centra en gran medida en la eliminación gradual de las restricciones aplicadas en el marco del AMF, reconoce asimismo que algunos miembros pueden mantener restricciones distintas de las aplicadas en el marco de dicho instrumento y que no se justifiquen en virtud de una disposición del Acuerdo General. Estas restricciones también se pondrían en conformidad con el Acuerdo General en el plazo de un año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo o se suprimirían gradualmente en un plazo no superior a la duración del Acuerdo (esto es, para el año 2005).

El Acuerdo comprende disposiciones destinadas a hacer frente a la posible elusión de compromisos mediante la reexportación, la desviación, la declaración falsa sobre el país o lugar de origen o la falsificación de documentos oficiales.

El Acuerdo estipula asimismo que, como parte del proceso de integración, todos los miembros tomarán las medidas que sean necesarias, en la esfera de los textiles y el vestido, para respetar las normas y disciplinas del GATT con objeto de mejorar el acceso a los mercados, garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

En el contexto del examen general de la aplicación del Acuerdo que ha de llevar a cabo el Consejo del Comercio de Mercancías antes del final de cada etapa del proceso de integración, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará por consenso las decisiones que estime oportunas para garantizar que no se menoscabe el equilibrio de derechos y obligaciones consagrado en este Acuerdo. Además, el Órgano de Solución de Diferencias, podrá autorizar un ajuste del coeficiente anual de crecimiento aplicable a los contingentes, durante la etapa siguiente al examen, respecto de cualquier Miembro que, según se haya constado, no cumpla las obligaciones por él asumidas en virtud de este Acuerdo.

Se establecerá un Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos y de preparar los informes para los exámenes generales mencionados supra. El Acuerdo contiene asimismo disposiciones en las que se prevé un trato especial para determinadas categorías de países, por ejemplo, los que no hayan sido miembros del AMF desde 1986, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores (caso del Perú) y los países menos adelantados.

Para el Perú este Acuerdo es de vital importancia por su condición de abastecedor de varias de las categorías de textiles a Europa y los EEUU. Sin duda, la superación del Acuerdo Multifibras que ponía límites o cuotas a las exportaciones, permitirá un mayor desarrollo de la industria peruana que deberá adecuarse a estas nuevas condiciones, dadas las potencialidades del sector textil nacional.

9. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

El Acuerdo sobre los Servicios que forma parte del Proyecto de Acta Final tiene tres elementos principales. En primer lugar, hay un acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros. El segundo elemento son las lis-

tas nacionales de compromisos, que contienen otros compromisos nacionales específicos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización. En tercer lugar, hay varios anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de servicios.

En la Parte I del acuerdo de base se define su alcance, concretamente, los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra; los servicios suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (por ejemplo, turismo); los servicios suministrados por conducto de la presencia de entidades proveedoras de servicios de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, servicios bancarios); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (por ejemplo, proyectos de construcción o servicios de consultoría).

En la Parte II figuran las obligaciones y disciplinas generales. Una obligación básica de trato de la nación más favorecida (n.m.f.) estriba en que cada parte «otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otra parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país». Sin embargo, se reconoce que puede que no sea posible conceder el trato n.m.f. a todas las actividades de servicios y, por lo tanto, se prevé que las partes puedan indicar exenciones específicas de dicho trato. Las condiciones de tales exenciones figuran en un anexo, en el que se prevén exámenes después de transcurridos cinco años, así como una duración limitada normalmente a diez años.

Entre las prescripciones en materia de transparencia figura la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes. Las disposiciones destinadas a facilitar una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios prevén compromisos negociados en relación con el acceso a la tecnología, las mejoras del acceso a los canales de distribución y las redes de información y la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para las exportaciones. Las disposiciones referentes a la integración económica son análogas a las del artículo XXIV del Acuerdo General y exigen que los acuerdos tengan una «cobertura sectorial sustancial» y que establezcan «la ausencia o la eliminación en lo esencial, de toda discriminación» entre las partes.

Dado que las reglamentaciones nacionales, y no las medidas en frontera, son las que más influyen en el comercio de servicios, en las disposiciones se establece que todas esas medidas de aplicación general deberían ser administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Las partes estarán obligadas a establecer los medios necesarios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

El acuerdo contiene obligaciones en lo concerniente a las prescripciones en materia de reconocimiento (por ejemplo, de la formación académica) a los efectos de autorizaciones o certificaciones, o la concesión de licencias en la esfera de los servicios. El acuerdo fomenta la armonización y la utilización de criterios internacionalmente convenidos para establecer prescripciones en materia de reconocimiento. En otras disposiciones se establece que las partes deben velar por que los proveedores monopolistas o exclusivos de servicios no abusen de su posición. Las prácticas comerciales restrictivas deberían ser objeto de consultas entre las partes con miras a su eliminación.

Aunque normalmente las partes están obligadas a no restringir los pagos y transferencias internacionales por concepto de transacciones corrientes referentes a compromisos contraídos en virtud del acuerdo, existen disposiciones que permiten la imposición de restricciones limitadas en caso de dificultades de balanza de pagos. Sin embargo, de imponerse tales restricciones, éstas estarían sujetas a condiciones tales como las siguientes: que no fueran discriminatorias, que evitaran lesionar innecesariamente los intereses comerciales de otras partes y que fueran de carácter temporal.

El acuerdo contiene disposiciones referentes a excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad similares a las de los artículos XX y XXI del Acuerdo General. Prevé asimismo la celebración de negociaciones con miras a elaborar disciplinas sobre las subvenciones que tengan efectos de distorsión del comercio en la esfera de los servicios.

La Parte III contiene disposiciones sobre acceso a los mercados y trato nacional que no son obligaciones de carácter general sino compromisos contraídos en las listas nacionales. Así pues, en el caso del acceso a los mercados, cada parte «otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de las demás partes un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su lista». La disposición relativa al acceso a los mercados tiene por objeto eliminar progresivamente los siguientes tipos de medidas: limitaciones al número de proveedores de servicios, al valor total de las transacciones de servicios o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas. Del mismo modo, han de eliminarse progresivamente las restricciones a los tipos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales se suministre un servicio, así como cualquier limitación relacionada con los niveles máximos de participación extranjera en el capital.

La disposición relativa al trato nacional establece la obligación de tratar de la misma manera a los proveedores extranjeros de servicios y a los proveedores nacionales de servicios. Sin embargo, prevé la posibilidad de que haya alguna diferencia de trato entre los proveedores de servicios de otras partes y los proveedores nacionales de servicios pero, en ese caso, las condiciones de competencia no deberían modificarse, como resultado de ello, en favor de los proveedores nacionales de servicios.

En la Parte IV del acuerdo se establece la base para la liberalización progresiva del sector de los servicios, mediante sucesivas rondas de negociaciones y la confección de listas nacionales. Permite asimismo, después de transcurrido un período de tres años, que las partes retiren o modifiquen los compromisos incluidos en sus listas. En caso de que se modificaran o retiraran compromisos, deberían entablarse negociaciones con las partes interesadas para acordar ajustes compensatorios. Si no se pudiera llegar a un acuerdo, la compensación se establecería mediante arbitraje.

La Parte V contiene disposiciones institucionales, con inclusión de disposiciones sobre las consultas y la solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo de Servicios. Las responsabilidades del Consejo se establecen en una Decisión Ministerial.

El primero de los anexos del acuerdo se refiere al movimiento de mano de obra. Permite que las partes negocien compromisos específicos aplicables al movimiento de las personas proveedoras de servicios en el marco del acuerdo. Exige que se permita que las personas abarcadas por un compromiso específico suministren el servicio de que se trate de

conformidad con los términos del compromiso. No obstante, el acuerdo no es aplicable a las medidas que afectaran a la ciudadanía, la residencia o el empleo con carácter permanente.

El anexo sobre servicios financieros (principalmente bancarios y de seguros) estipula el derecho de las partes, no obstante lo establecido en otras disposiciones, a adoptar medidas cautelares, entre ellas medidas de protección de inversores, depositantes, tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, otro entendimiento, relativo también a los servicios financieros, permite que aquellos participantes que así lo deseen contraigan compromisos relativos a los servicios financieros mediante un método diferente. En lo concerniente al acceso a los mercados, el entendimiento contiene obligaciones más detalladas, entre otras cosas, sobre los derechos de monopolio, el comercio transfronterizo (suscripción de determinadas pólizas de seguro y reaseguro, así como procesamiento y transferencia de datos financieros), el derecho de establecer o ampliar una presencia comercial y la entrada temporal de personal. Las disposiciones relativas al trato nacional se refieren expresamente al acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación. Tratan también de la afiliación o el acceso a instituciones de autorreglamentación, bolsas de valores y futuros y organismos de compensación, o la participación en ellos.

El anexo sobre telecomunicaciones trata de las medidas que afectan al acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones y a la utilización de los mismos. En particular, exige que ese acceso se conceda a otra parte en términos razonables y no discriminatorios, para permitir el suministro de cualquier servicio consignado en su lista. No deberán imponerse más condiciones a la utilización de las redes públicas que las necesarias para salvaguardar las responsabilidades de sus operadores, en cuanto operadores de servicios públicos; proteger la integridad técnica de la red y velar por que los proveedores extranjeros de servicios no suministren servicios sino cuando les esté permitido con arreglo a un compromiso específico. El anexo también fomenta la cooperación técnica para ayudar a los países en desarrollo a fortalecer sus propios sectores nacionales de telecomunicaciones.

El anexo sobre los servicios de transporte aéreo excluye del ámbito de aplicación del acuerdo los derechos de tráfico (principalmente acuerdos bilaterales sobre servicios aéreos que confieren derechos de aterrizaje) y las actividades directamente relacionadas que puedan afectar a la negociación de los derechos de tráfico. Sin embargo, el anexo, en su forma actual, establece asimismo que el acuerdo deberá aplicarse a los servicios de reparación y mantenimiento de las aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informatizados. El funcionamiento del anexo se examinará al menos cada cinco años.

Dado que prácticamente no existe legislación nacional que se vea afectada por este Acuerdo, lo que se deberá considerar es la lista de concesiones ofrecidas por el Perú que no constituyen mayor dificultad. Más bien debe utilizarse el conjunto de beneficios que incidirán en el acceso con servicios nacionales a los mercados de América Latina y de otros continentes, en aquellos casos donde, como en la construcción, contamos con ventajas comparativas.

10. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

Se considera generalmente que el sistema de solución de diferencias del GATT es uno de los elementos clave del orden comercial multilateral. El sistema ya se ha fortalecido y agilizado como resultado de las reformas convenidas en el balance a mitad de período realizado en la Reunión Ministerial que tuvo lugar en Montreal en diciembre de 1988. Las diferencias de las que se ocupa actualmente el Consejo están sujetas a estas nuevas normas, en las que se prevé una mayor automaticidad de las decisiones sobre el establecimiento, el mandato y la composición de los grupos especiales, con lo que esas decisiones no están ya supeditadas al consentimiento de las partes en la diferencia.

El Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias reforzará aún más, y en grado considerable, el sistema actualmente vigente, al hacer extensivo el mayor grado de automaticidad convenido en el balance a mitad de período a la adopción de las conclusiones de los grupos especiales y del nuevo Órgano de Apelación. Además, el Entendimiento establecerá un sistema integrado que permitiría a los Miembros de la OMC basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales incluidos en los anexos al Acuerdo por el que se establece la OMC. En esta materia, ejercerá las facultades del Consejo General y de los Consejos y Comités de los acuerdos abarcados, un Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El Entendimiento hace hincapié en la importancia que tienen las consultas para conseguir que se resuelvan las diferencias y exige que los miembros entablen consultas dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha en que otro miembro solicite su celebración. En el caso de que transcurridos 60 días a partir de la solicitud de la celebración de consultas, no se haya llegado a una solución, la parte demandante puede solicitar el establecimiento de un grupo especial. En el caso de que no se acceda a la celebración de consultas, la parte demandante puede voluntariamente proceder directamente a solicitarlo. Las partes pueden también convenir voluntariamente en recurrir a otros medios de solución de diferencias, como los buenos oficios, la conciliación, la mediación y el arbitraje.

Según el Entendimiento, en el caso de que una diferencia no se resuelva mediante consultas, se deberá establecer un grupo especial a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que se hubiera presentado la petición, a menos que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su establecimiento. El Entendimiento fija también normas y plazos específicos para la adopción de decisiones sobre el mandato y la composición de los grupos especiales. A menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes convengan en un mandato especial, será de aplicación un mandato uniforme; y en el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo sobre la composición del grupo especial en ese mismo plazo, el Director General puede tomar una decisión al respecto. Los grupos especiales estarán integrados normalmente por tres personas, con una formación y experiencia apropiadas, de países que no sean partes en la diferencia. La Secretaría mantendrá una lista de expertos que reúnan las condiciones necesarias.

En el Entendimiento se expone detalladamente el procedimiento de los grupos especiales. Se prevé que los grupos especiales concluyan normalmente sus trabajos dentro de

un plazo de seis meses o, en casos de urgencia, de tres. Los informes de los grupos especiales podrían ser examinados a efectos de su adopción por el OSD cuando hubieran transcurrido 20 días desde su distribución a los miembros. Serían adoptados dentro de los 60 días siguientes a su presentación, a menos que el OSD decidiera por consenso no adoptar el informe o que una de las partes notificara al OSD su intención de apelar.

La noción de un examen en apelación es una característica nueva e importante del Entendimiento. Se establecerá un Órgano de Apelación, integrado por siete miembros, de los cuales tres actuarán en cada caso. La apelación tendrá únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste. La duración del procedimiento de apelación no deberá exceder de 60 días contados a partir de la fecha en que una parte notificara formalmente su decisión de apelar. El informe resultante será adoptado por el OSD y aceptado sin condiciones por las partes en el plazo de 30 días contados a partir de su comunicación a los miembros, salvo que el OSD adoptara por consenso una decisión contraria a su adopción.

Una vez adoptado el informe de un grupo especial o del Órgano de Apelación, la parte interesada tendrá que informar de su propósito con respecto a la aplicación de las recomendaciones adoptadas. En caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, se dará a la parte interesada un plazo prudencial para hacerlo, que se fijará por acuerdo de las partes y será aprobado por el OSD dentro del plazo de 45 días a partir de la adopción del informe o se determinará mediante arbitraje dentro de los 90 días siguientes a la adopción. En todo caso, el OSD someterá a vigilancia regular la aplicación hasta que se resuelva el asunto.

En otras disposiciones se establecen normas relativas a la compensación o la suspensión de concesiones en caso de no aplicación. Dentro de un plazo determinado, las partes pueden entablar negociaciones para convenir en una compensación mutuamente aceptable. Cuando no se llegue a un acuerdo al respecto, una parte en la diferencia podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación de concesiones y otras obligaciones a la otra parte. Normalmente el OSD concederá esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo convenido para la aplicación. En caso de desacuerdo en cuanto al nivel de la suspensión propuesta, la cuestión podrá someterse a arbitraje. En principio, se deberían suspender concesiones con respecto al mismo sector al que afectara el asunto sometido al grupo especial. De no ser viable o eficaz lo anterior, podría efectuarse la suspensión en otro sector distinto del mismo acuerdo. A su vez, de no resultar ello viable o eficaz, y siempre que las circunstancias fueran suficientemente graves, podría procederse a la suspensión de concesiones otorgadas en el marco de otro acuerdo.

En una de las disposiciones principales del Entendimiento se reafirma que los miembros, por su cuenta, no formularán determinaciones de la existencia de infracciones ni suspenderán concesiones, sino que recurrirán a las normas y procedimientos de solución de diferencias del Entendimiento.

Sin duda una de las limitaciones del antiguo GATT ha sido su poca capacidad para lograr que las diferencias producto del incumplimiento de las normas del GATT se pudieran solucionar y más aún que las resoluciones adoptadas luego se pudieran cumplir, quedando todo en manos de la buena voluntad de los Gobiernos involucrados. Es por ello que este nuevo sistema más expeditivo permitirá solucionar en parte este problema, que con-

tinuará vigente toda vez que no se trata de organismos supranacionales con capacidad de coerción, sino mas bien medidas de retaliación que el país afectado puede aplicar .

IV CONCLUSIONES

1. Se ha fortalecido el comercio mundial y la apertura generada en la mayoría de los países encuentra su institucionalización en la nueva Organización Mundial del GATT.

2. El comercio mundial como fruto de los resultados obtenidos se incrementará, según los cálculos de los expertos del GATT, en no menos de 260,000 millones de dólares. De esta parte del crecimiento se favorecerán aquellos países que se adecúen a estas nuevas reglas del comercio y tengan la capacidad de utilizar mejor la reducción arancelaria y disminución de barreras en el comercio de mercancías y de servicios.

3. Se ha creado un sistema comercial estable y coherente con las normas peruanas, que consolida la política comercial sustentada en los principios y garantías de la nueva Constitución del país.

4. Son mínimos los cambios que se requerirán en la legislación peruana para adecuarse a los Acuerdos de la Ronda Uruguay.

5. Es fundamental que el empresariado peruano utilice al máximo las ventajas derivadas de los Acuerdos, por lo que los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Industria, Negociaciones Comerciales e Integración, deberían formular documentos sencillos que señalen dichas ventajas y la forma de utilizarlas, a fin de que el Perú se beneficie con esta Ronda y no se quede en la posición de ser tan solo un país reconocido como fiel cumplidor de las reglas del comercio internacional.