

ALADI/SEC/di 1845  
14 de junio de 2004

## AVANCE DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

### Presentación

Los últimos años se han transformado en el período de más intensas negociaciones llevadas a cabo por los países o esquemas de integración de la región en el marco internacional. Entre las negociaciones de mayor relevancia comercial y económica para los países de la ALADI figuran las que tienen lugar en el seno de la Organización Mundial del Comercio y en el ALCA. Sin embargo los países de la región vienen avanzando también en la negociación de numerosos acuerdos de libre comercio con terceros países o con regiones de fuera de la ALADI.

Con un propósito meramente informativo la Secretaría General publica este documento donde además de ofrecer una visión actualizada de los principales adelantos que tienen lugar en la Ronda Doha de la OMC y en las negociaciones del ALCA, se informa sobre los acuerdos suscritos por Chile con Estados Unidos, con la Unión Europea y con Corea del Sur y sobre los esfuerzos y avances en las negociaciones de Chile con la India; de México con Japón; de MERCOSUR con la Unión Europea, con la India y con Sudáfrica y los países del SACU<sup>1</sup>.

Como elemento complementario que puede ser útil para las negociaciones en curso se presentan los principales elementos del recientemente suscrito acuerdo de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos.

---

<sup>1</sup> Unión Aduanera del África Austral, a la cual pertenecen Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia, Swazilandia

## 1. Las negociaciones en la OMC

### Antecedentes

La Declaración Ministerial de Doha (noviembre de 2001) había incorporado instrucciones precisas y permitió definir un programa de trabajo de gran amplitud además de fijar la orientación que tendrían las negociaciones sobre una variedad de temas. Dentro de estos temas estaban incluidos aquellos cuyas negociaciones ya habían comenzado y que tenían agenda incorporada (agricultura y servicios); aquellos donde era necesario realizar nuevas negociaciones (normas, acceso a mercado); y los “temas de Singapur” (inversiones, competencia, facilitación del comercio y compras del estado) donde las negociaciones serían lanzadas después de la Quinta Conferencia Ministerial que tendría lugar en Cancún (México) en setiembre de 2003 y siempre y cuando hubiera consenso en las modalidades de negociación.

Luego de definir el Programa de Trabajo las tareas comenzaron en Ginebra en enero de 2002 donde la primera acción fue el establecimiento del Consejo de Negociaciones Comerciales (CNC), el cual, como estaba previsto en la Declaración Ministerial, tendría a su cargo supervisar el desarrollo de las negociaciones. En lo referente a la estructura de las negociaciones se establecieron solamente 2 comités de negociaciones supervisados por el CNC: uno para el tratamiento del acceso al mercado y otro grupo para los temas normativos (antidumping, subvenciones, acuerdos comerciales regionales). Como los demás temas deberían ser negociados en sesiones especiales de órganos ya existentes (agricultura, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente, tratamiento especial y diferenciado y solución de controversias) se establecieron nuevas pautas.

Durante la primera etapa de negociaciones las tareas se concentraron en perfeccionar el programa de trabajos y las modalidades de negociación. Un primer examen de los avances, dejó en claro que el progreso había sido desigual y no enteramente satisfactorio. Por otra parte las deliberaciones de los primeros meses permitieron vislumbrar las dificultades que enfrentarían las negociaciones a medida que las mismas fueran adelantando. Los países en desarrollo mostraron su preocupación por el lento avance en materias tales como, tratamiento especial y diferenciado, textiles y vestimenta, y en el tema de propiedad intelectual. Los países desarrollados también juzgaron como lentos los avances en materia de medio ambiente e indicaciones geográficas y en los “temas de Singapur”. En el tema agrícola los progresos en esta primera etapa fueron muy limitados y como siempre fue preocupante, como telón de fondo, es el desacuerdo entre las distintas partes de esta negociación. Mientras el Grupo Cairns y los EEUU defendieron una amplia liberalización en esta área, la posición de la Unión Europea estuvo muy distante de conformar esos intereses.

### Reunión de Cancún

Lamentablemente, la V Conferencia Ministerial de Cancún, setiembre de 2003, cuyo objetivo central era destrabar aquellos temas sobre los cuales no se habían generado avances significativos, falló en su intento de encontrar consensos en los puntos principales y puso en duda todo el sistema multilateral de comercio. La Conferencia se centró principalmente en el tema agrícola, cuya discusión tuvo como protagonistas centrales a la Unión Europea y a los Estados Unidos por un lado, a los países en desarrollo del Grupo 20 (liderados por Brasil y la India) y una agrupación de otros 33 países en desarrollo que surgió como una Alianza de Productos Especiales y Mecanismos de Salvaguardia Especial que abogaba por mejorar el tratamiento especial y diferenciado.

Durante las reuniones de Cancún se percibió la disconformidad de los PED porque el texto de agricultura no respondía a sus intereses y porque paralelamente en las reuniones que trataban los “temas de Singapur” se había ignorado totalmente sus posiciones y propuestas formales (en general pretendían continuar con el tema de aclaración y no lanzar las negociaciones en estos temas). El texto modificado presentado en la última reunión intensificó las controversias sobre los “temas de Singapur” ya que los PED insistieron en que el mismo ignoraba sus posiciones y que iba justamente en el sentido contrario a sus intereses. Ello generó una situación insostenible que llevó finalmente al colapso de la Conferencia.

El resultado de esta Conferencia se constituyó en una gran decepción para todo el sistema multilateral y tornó incierto el futuro tratamiento sobre muchos de los temas que tenía que resolver. En primera instancia los Ministros no pudieron alcanzar un acuerdo acerca del inicio de negociaciones sobre los denominados “temas de Singapur” en relación con el comercio y la inversión, comercio y competencia, transparencia de las compras del estado y facilitación del comercio. Tampoco los Ministros pudieron dar muestra de flexibilidad y voluntad política para salvar los obstáculos que los separaban fundamentalmente en los temas agrícolas y de servicios por lo que quedó frustrado el intento de alcanzar mayores niveles de liberalización comercial en estos temas.

El fracaso o endurecimiento de las negociaciones refleja la aguda polarización de posiciones que en diversos temas: - agricultura, acceso a mercados, “temas de Singapur” y desarrollo-, divide a los países desarrollados y en desarrollo. Pero si bien la causa inmediata de este fracaso fue no haber logrado consensos en dichos temas, las razones principales son múltiples y complejas y en algunos casos van más allá de aspectos coyunturales.

Los desacuerdos manifiestos en Cancún donde asimismo se produjo la conformación de diferentes grupos de presión, ha expuesto a la OMC a fuertes críticas sobre su capacidad para ser un foro de diálogo y concertación de una agenda equitativa, surgiendo entonces la incertidumbre sobre si la organización podrá cumplir con las funciones para la cual ha sido creada y en la cual hay general expectativa.

La Declaración Ministerial instruyó a que se continúe trabajando en los temas pendientes, tomando plenamente en cuenta todas las opiniones vertidas en la Conferencia. A tal fin solicitó al Presidente del Consejo General que, en estrecha colaboración con el Director General, coordine esa labor y convoque a una reunión del Consejo General a nivel de Altos Funcionarios, a realizarse a más tardar el 15 de diciembre de 2003, para adoptar las medidas que en esa etapa sean necesarias para avanzar hacia la culminación exitosa de las negociaciones.

#### Avances en los primeros meses del año 2004

Luego del malogrado encuentro de Cancún las Partes se dedicaron, en primera instancia, a realizar consultas formales e informales sobre los principales puntos de divergencia. No obstante no fue posible alcanzar consenso en los aspectos claves por lo cual en la reunión del Consejo General, diciembre de 2003, no fue posible presentar una nueva propuesta de documento que sirviera de base para las negociaciones.

Las expectativas de avance cambiaron en enero gracias a las señales que dio EEUU, acerca de su interés en aprovechar el año 2004 y de su disposición para avanzar en temas claves como la agricultura. Estas señales fueron bien recibidas por la UE quien manifestó la posibilidad de reducción en el tema agrícola, fundamentalmente en materia de subsidios a las exportaciones.

Alentados por esta disposición los 146 países de la OMC se reunieron en Ginebra en la última semana de marzo con el objetivo de retomar las negociaciones detenidas en Cancún. En esta reunión la UE ratificó el reclamo de incluir en las posibles reducciones de la negociación agrícola a todos los tipos de ayuda que generen distorsión en el comercio incluso a los créditos a las exportaciones, las ayudas alimentarias, las empresas comerciales del Estado y los impuestos diferenciales a la exportación (aplicadas por EEUU) y se opuso a acciones de este tipo sobre las medidas medioambientales y las ayudas que se otorguen a los agricultores que no tengan vinculación directa con la producción.

Por su parte los EEUU entienden que la mejor forma de avanzar en el tema agrícola es hacerlo en forma paulatina en estos aspectos y propuso que hasta el mes de julio la OMC se dedique sólo a establecer la estructura de la negociación sobre subsidios a la exportación en materia agrícola (mecanismos de negociación, formulas de reducción de los subsidios). Posteriormente, en el segundo semestre, se debería comenzar la negociación específica, como por ejemplo el porcentaje de reducción y el plazo para aplicarlo.

En ese sentido se propuso que se alcancen acuerdos marcos para mitad de año y que se realice una Conferencia de Ministros en Hong Kong antes de fin de año.

Las negociaciones y consultas de marzo condujeron a un clima de negociación más positivo donde los países se mostraron dispuestos a deliberar y donde hubo consenso para convenir un marco general de negociación para el mes de julio. Al respecto se programaron 4 reuniones<sup>2</sup> para avanzar en ese sentido, lo cual muestra un interés por esta nueva alternativa de negociación.

Tres importantes grupos negociadores se reunieron: Grupo de Negociación sobre Acceso a los Mercados; Grupo de Negociación sobre las Normas, y; Sesión Especial del Comité de Agricultura.

En las reuniones de mayo del Consejo General de la OMC se percibió un ambiente optimista en vista de que las negociaciones están dando señales de avances concretos, aunque continúan las diferencias sobre los temas más complejos, lo que en definitiva pueden ser un obstáculo para alcanzar un acuerdo en el plazo previsto del próximo mes de julio. Las principales diferencias siguen prevaleciendo en agricultura, “temas de Singapur”, acceso al mercado y temas vinculados con el desarrollo.

#### “Temas de Singapur”

Respecto a los “temas de Singapur” se había acordado en Doha que después de la reunión de Cancún se celebrarían negociaciones sobre la base de una decisión que, se adoptaría por consenso explícito, respecto a la forma de las negociaciones (“modalidades de las negociaciones”). Según las deliberaciones llevadas a cabo hasta la fecha de elaboración de este informe, sólo existiría consenso para la continuación de los trabajos en el tema de facilitación del comercio y en ese sentido los países desarrollados insisten en que, en la próxima reunión de julio se decida el comienzo de

---

<sup>2</sup> 20-23 abril, 2-4 junio, 23-25 junio y 14-16 julio

las negociaciones de este tema. Respecto al tratamiento que se les daría a los 3 restantes “temas de Singapur” todavía no hay decisión y tampoco está muy claro si las discusiones sobre ellos se interrumpirán definitivamente en lo que resta del programa de trabajo de Doha o si se retomarán en algún momento.

### Agricultura

Las negociaciones en materia de agricultura tienen lugar en el Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria y las mismas deben ser de Conformidad con los párrafos 13 y 14 del Programa de Doha<sup>3</sup>.

En el primer período de negociaciones comprendido entre marzo de 2002 y junio de 2003, si bien se produjeron progresos considerables en algunas áreas, se concluyó que, en general, las posiciones seguían muy distantes respecto de los aspectos claves y a la falta de orientación colectiva sobre posibles bases para un acuerdo. Las deliberaciones sobre las modalidades para la negociación agrícola que deberían haber finalizado el 31 de marzo de 2003 no concluyeron lo cual trajo aparejado serias consecuencias para el cumplimiento de la agenda de Doha y planteó dudas en cuanto a la posibilidad de que se registren avances importantes en el conjunto de los órganos negociadores de la Ronda.

Luego del fracaso de Cancún las negociaciones agrícolas se reanudaron recién en marzo de 2004 en la denominada “semana agrícola” (22 al 26 de marzo), donde un rasgo importante de este nuevo proceso negociador fue la realización de múltiples reuniones bilaterales entre los distintos protagonistas. El Grupo de los 33 se reunió con la Unión Europea, el Grupo Africano con el Grupo de los 10 y el Grupo de los 20, Estados Unidos con el Grupo Cairns, etc..

Esta nueva dinámica negociadora basada en consultas informales, si bien propició un mejor entendimiento de las posiciones entre las distintas delegaciones, no permitió, sin embargo, encontrar soluciones concretas para las profundas diferencias existentes en la negociación de este punto específico. Sin embargo la reunión del Consejo General de la OMC del pasado 18 de mayo mostró que, aunque sigue habiendo desacuerdos en los puntos más difíciles, existe optimismo en alcanzar en julio un acuerdo básico, en virtud de que algunos de los principales protagonistas estarían dispuestos a flexibilizar sus posiciones. Por ejemplo el Congreso de Estados Unidos manifestó estar dispuesto a eliminar todos los subsidios en su sector agrícola

---

<sup>3</sup> 13. Reconocemos la labor ya realizada en las negociaciones iniciadas a principios de 2000 en virtud del artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, incluido el gran número de propuestas de negociación presentadas en nombre de un total de 121 Miembros. Recordamos el objetivo a largo plazo, mencionado en el Acuerdo, de establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental que abarque normas reforzadas y compromisos específicos sobre la ayuda y la protección para corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales. Reconfirmamos nuestra adhesión a dicho programa. Basándonos en la labor llevada a cabo hasta la fecha y sin prejuzgar el resultado de las negociaciones nos comprometemos a celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio. Convenimos en que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones y se incorporará a las Listas de concesiones y compromisos y, según proceda, a las normas y disciplinas que han de negociarse, de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Tomamos nota de las preocupaciones no comerciales recogidas en las propuestas de negociación presentadas por los Miembros y confirmamos que en las negociaciones se tendrán en cuenta las preocupaciones no comerciales conforme a lo previsto en el Acuerdo sobre la Agricultura.

14. Las modalidades para los nuevos compromisos, con inclusión de disposiciones en materia de trato especial y diferenciado, se establecerán no más tarde del 31 de marzo de 2003. Los participantes presentarán sus proyectos de Listas globales basadas en esas modalidades no más tarde de la fecha del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial. Las negociaciones, con inclusión de las relativas a las normas y disciplinas y los textos jurídicos conexos, se concluirán como parte y en la fecha de conclusión del programa de negociación en su conjunto.

en caso de que sea un acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en donde todas las naciones, incluyendo la Unión Europea, hagan lo propio. Por su parte los comisarios europeos de Comercio y de Agricultura lanzaron una oferta a los demás países de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para eliminar los subsidios agrícolas a la exportación si hay avances aceptables en otros frentes de la negociación, como en la ayuda interna. La UE exige un “paralelismo completo” o sea que la eliminación de las subvenciones por parte de la UE tiene que corresponderse con concesiones de valor equivalente por parte de los Estados Unidos, G20 y Grupo de Cairns.

En función de la importancia de este tema se informa que los puntos más críticos dentro de la negociación agrícola corresponden a los denominados pilares del Acuerdo sobre Agricultura que corresponden a acceso a los mercados, subsidio de las exportaciones y ayuda interna.

En materia de acceso a los mercados para los productos agropecuarios las negociaciones tienen que llegar a acuerdos sobre una amplia variedad de puntos, entre los que se destacan: fórmulas de reducción de tarifas; proporcionalidad de reducción de tarifas entre países desarrollados y en desarrollo; temas relacionados con las normas (como la eliminación de la salvaguardia especial o la administración de las cuotas tarifarias; el trato especial y diferenciado en relación con la negociación de nuevos compromisos en acceso; productos especiales y erosión de las preferencias).

En lo referente a los subsidios a la exportación los puntos críticos de discusión son: la fecha de eliminación de los subsidios; la lista de productos de interés de los países en desarrollo para la eliminación de los subsidios; disciplinas reforzadas relativas a los créditos a la exportación y a la ayuda alimentaria; y normas para las empresas comerciales exportadoras del Estado.

En la esfera de la ayuda interna los temas principales que deben resolverse tratan sobre: la forma en que se va a reducir la ayuda de la “caja ámbar”; la reducción de los pagos de la “caja azul”; el fortalecimiento de los criterios de la “caja verde”; el establecimiento de criterios de reducción por producto; el tratamiento especial y diferenciado y; la cláusula de mínimos.

Según un informe del Presidente del Grupo, la naturaleza de los temas de subsidios a la exportación y en apoyo interno es diferente de la de acceso a los mercados. Si bien en los tres pilares existen grandes dificultades políticas, este informe estima que en materia de subsidios los elementos disponibles permitirían mayores posibilidades de obtener resultados concretos en varios de los temas tratados. Esto no ocurre en acceso a los mercados, donde la ausencia de acuerdos previos impide hacer pronósticos optimistas para este tema. En la reunión de mayo se propuso que el G20 presente una propuesta sobre acceso a los mercados con la finalidad de que sea tratada en la próxima reunión de junio del Comité de Agricultura

### Normas de la OMC

El Grupo Negociador sobre Normas trató los temas antidumping, subsidios y acuerdos regionales. El mandato del Grupo se enuncia en los párrafos 28 y 29 de la Declaración Ministerial de Doha<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> "28. A la luz de la experiencia y de la creciente aplicación de estos instrumentos por los Miembros, convenimos en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos y sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados. En la fase inicial de las negociaciones,

Sobre antidumping y subsidios el Programa de Trabajos de Doha establece dos fases de negociación: la primera donde se deberán identificar y presentar propuestas para mejorar y clarificar los 2 acuerdos existentes y la segunda donde se procederá a la fase de negociación propiamente dicha. En materia antidumping, las deliberaciones son lideradas por el grupo de países denominado "Amigos del Antidumping"<sup>5</sup>, y se identificaron más de 30 aspectos del Acuerdo para ser renegociados.

Para los "Amigos del Antidumping" el objetivo de las negociaciones es aclarar y mejorar las disciplinas a fin de: a) evitar abusos y usos incorrectos; b) aumentar la transparencia, la previsibilidad y la equidad del sistema; c) evitar una carga excesiva de empresas demandadas.

Estados Unidos presentó un documento de carácter general donde enfatiza la necesidad de preservar los principios fundamentales de las reglas de defensa comercial y de asegurar que dichas reglas sean efectivas. Asimismo, considera que, conforme a la Declaración de Doha, un objetivo central de las negociaciones debe ser reforzar las disciplinas sobre prácticas distorsivas del comercio pues estas prácticas son la causa del comercio desleal.

Para la Unión Europea los objetivos de la negociación son: a) reforzar las actuales disciplinas; b) preservar la efectividad del instrumento antidumping y sus objetivos; c) simplificar y clarificar algunos aspectos, y; d) tomar en cuenta las necesidades de los países en desarrollo.

Por otro lado algunos países han demostrado mayor resistencia a las negociaciones, indicando que la introducción de nuevas normas tendientes a regular la aplicación de derechos antidumping constituiría un obstáculo adicional al libre comercio.

En una primera etapa el Grupo trató la identificación de los problemas para luego pasar a la presentación de propuestas específicas y concretas. En la reunión de marzo de 2004 se presentó la compilación de todas las propuestas, se recibieron nuevas propuestas y se trató la agenda de los futuros trabajos del Grupo. En virtud del carácter técnico de los temas y con miras a avanzar en los trabajos, se sugirió que el Grupo tenga reuniones de tipo informal donde se discutan las nuevas propuestas que se vayan recibiendo.

Respecto al subtema de las subvenciones a la pesca, aunque el debate ha resultado difícil, muchos participantes creen que la elaboración de disciplinas específicas para el sector pesquero es necesaria, si bien otros opinan que esas disciplinas específicas para el sector no estarían justificadas. Aunque esta discrepancia entre los participantes no se ha resuelto, la labor del Grupo ha aclarado las posiciones de éstos y la índole general de los resultados buscados por los distintos participantes.

---

los participantes indicarán las disposiciones, incluidas las disciplinas sobre prácticas que distorsionan el comercio, que pretenden aclarar y mejorar en la fase siguiente. En el contexto de estas negociaciones, los participantes también procurarán aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca, teniendo en cuenta la importancia de este sector para los países en desarrollo. Observamos que también se hace referencia a las subvenciones a la pesca en el párrafo 31.

29. Convenimos también en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales. En las negociaciones se tendrán en cuenta los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo."

<sup>5</sup> Brasil; Chile; Colombia; Corea; Costa Rica; Hong Kong; China; Israel; Japón; México; Noruega; Singapur; Suiza; Tailandia; Taiwán y Turquía.

En lo relativo al tema de acuerdos regionales la discusión del grupo negociador se centró en aspectos vinculados con la notificación y la transparencia. Sin embargo, la proliferación de acuerdos regionales en los últimos años es motivo de preocupación de varios países miembros de la OMC y fundamentalmente en lo que concierne a la compatibilidad de sus normas respecto de la normativa multilateral. Por ello, otro tema importante de discusión incluye la definición de algunos términos básicos del Artículo XXIV del GATT y del Artículo V del GATS con el objetivo final de analizar la compatibilidad de los acuerdos regionales con las normas de la OMC.

Los progresos registrados respecto de la "transparencia de los acuerdos comerciales regionales" hacen pensar que el Grupo avanza hacia un entendimiento acerca de las pautas comunes que deberían incluirse en un primer conjunto, mejorando, entre otras cosas, el procedimiento relativo al momento y contenido de la notificación de los acuerdos comerciales regionales y un proceso reactivado, y más transparente y eficiente, del examen de dichos acuerdos. Respecto a las cuestiones sistémicas hay algunos aspectos que son objeto de debate prioritario: los acuerdos comerciales regionales y el desarrollo; el alcance de los acuerdos comerciales regionales (y en particular la definición de la expresión "lo esencial de los intercambios comerciales", del párrafo 8 del artículo XXIV del GATT); otras reglamentaciones (restrictivas) del comercio (en especial cuestiones relacionadas con las normas de origen preferenciales y las salvaguardias), y la primacía del sistema de comercio multilateral y los posibles efectos negativos de los acuerdos comerciales regionales, para terceros. El Grupo ha examinado también la cuestión de la aplicación de la "cláusula de anterioridad" a los acuerdos comerciales regionales existentes y la aplicación retroactiva de nuevas normas, pero en general se ha considerado que no se podrán conseguir resultados útiles sobre esta cuestión hasta que las negociaciones hayan registrado un progreso significativo.

Con miras a facilitar las discusiones se están preparando dos documentos sobre transparencia (avance de las negociaciones y transparencias necesarias) y un documento sobre los temas sistémicos donde se presentará una consolidación de los principales puntos tratados por los países.

#### Acceso al mercado para productos no agrícolas

En lo que concierne a las negociaciones sobre acceso al mercado de productos no agrícolas las deliberaciones se centraron fundamentalmente sobre las modalidades de negociación. En las primeras reuniones se acordó que las modalidades deberían establecerse antes del 31 de mayo de 2003. Durante las deliberaciones del grupo se presentaron varias propuestas sobre este punto; desde la eliminación completa de los gravámenes a la importación mediante listas de ofertas y demandas, hasta la armonización de los gravámenes mediante la utilización de una fórmula propuesta por Corea del Sur y por la Unión Europea. También, como lo indica la Declaración de Doha se acordó que los países en desarrollo podrán presentar un número menor de ofertas.

Luego de Cancún las negociaciones se retomaron en marzo pasado donde se pautaron los distintos elementos que tocaría el proceso hasta finales de julio de 2004. En general hubo consenso en que el Grupo, antes de esa fecha, debe tratar de establecer un marco sobre las modalidades.

Las discusiones fueron básicamente sobre los siguientes temas: fórmula de reducción arancelaria; flexibilidad (tratamiento especial y diferenciado), eliminación de tarifas para sectores específicos, restricciones no arancelarias, estudios apropiados y capacitación técnica, erosión de las preferencias no recíprocas, relación con otros temas de negociación.

La mayoría de las delegaciones estuvieron de acuerdo en que se estableciera un marco sobre las modalidades antes de julio próximo y que el mismo fuera compatible con los avances acordados en el tema agrícola. Los países en desarrollo pusieron el énfasis en que el paralelismo con agricultura estuviera relacionado no solamente con el nivel de ambición de las propuestas, sino también con el nivel de generalidad/especificidad de esas propuestas.

El principal tema pendiente se encuentra en el equilibrio entre el nivel de ambición y la flexibilidad en las modalidades de negociación en materia de aranceles. En lo relativo a las restricciones no arancelarias, el Grupo se encuentra aún en las etapas iniciales de su labor y en ese sentido el Presidente del Grupo exhortó a todos los Miembros a que presentasen su notificación de restricciones y en particular a que indicaran cómo deseaban abordar esas restricciones en el contexto de las negociaciones.

### Servicios

Los principales temas que se vienen discutiendo en este Grupo se refieren a la evaluación del comercio de servicios, el trato de la liberalización autónoma, el trato especial para los países menos adelantados, las reglas sobre salvaguardias, los subsidios y las compras del Estado, los movimientos de personas físicas, y la elaboración de nuevas disciplinas relativas a las normas nacionales sobre requisitos en materia de licencias, calificaciones y normas técnicas.

Además según el párrafo 15 del Programa de Doha se establece que los participantes deben presentar pedidos iniciales de compromisos específicos. Al 31 de marzo de 2003, plazo previsto según la agenda de Doha, para la presentación de ofertas sobre acceso a los mercados, sólo 12 países habían presentado sus ofertas iniciales, pero al 30 de octubre pasado aumentaron a 39. Sin embargo se reconoce que la calidad de muchas de las ofertas son deficientes en lo que respecta a la cobertura de sectores y modos de suministro, así como al alcance de los compromisos. Al respecto las directrices para la negociación establecen que este proceso debe tener por objeto alcanzar niveles progresivamente más altos de liberalización del comercio de servicios, sin exclusión *a priori* de ningún sector de servicios o modo de suministro, y que debe prestarse especial atención a los sectores y a los modos de suministro, que sean de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.

Los países entienden que luego de pasado más de un año desde la fecha de presentación de las ofertas iniciales, el número de ofertas presentadas es muy reducido y que es decepcionante el carácter minimalista de muchas de ellas. Si bien reconocían la complejidad de preparar una oferta, la mayoría de los países instaron a los que aún no habían presentado una oferta inicial lo hiciesen a la brevedad. Asimismo se pidió a la Secretaría que, a través de sus actividades de asistencia técnica, prestase apoyo a este respecto.

## Propiedad Intelectual

La Declaración de Doha resalta la importancia de que el Acuerdo sobre los ADPIC se aplique e interprete de manera que apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos existentes como la creación de nuevos medicamentos. Al respecto, dicha Declaración establece la tarea específica de encontrar solución a los problemas con los que pueden tropezar bs países si sus capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son insuficientes o inexistentes para hacer uso de las licencias obligatorias.

Luego de Doha esta negociación encontró varios obstáculos, en primera instancia no se cumplió con el plazo fijado de 20 de diciembre de 2002 para alcanzar un acuerdo sobre las negociaciones en relación con el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y con el acceso a los medicamentos esenciales para los países pobres que no tienen la capacidad de fabricar esos medicamentos por sí mismos.

Mientras algunos países fueron contra el espíritu de esa Declaración, defendiendo sus industrias farmacéuticas, otros países impulsaron medidas tendientes a promover el cumplimiento de la Declaración. Finalmente previo a la reunión de Cancún los países salieron del punto muerto en que se encontraban y convinieron en realizar modificaciones jurídicas que faciliten a los países pobres la importación de medicamentos genéricos más baratos fabricados al amparo de licencias obligatorias.

La Declaración Ministerial de Doha también adoptó la decisión de examinar la relación entre el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). En los párrafos 12 y 19 de la Declaración se encomienda a los Miembros que presenten propuestas para las negociaciones sobre las cuestiones pendientes relativas a la aplicación, que "serán parte integrante del programa de trabajo" (párrafo 12) establecido por la Conferencia Ministerial.

Varios países en desarrollo (entre ellos Brasil, Bolivia, Cuba, Ecuador, Perú y Venezuela) han presentado sus opiniones sobre la relación entre el Acuerdo (ADPIC) y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), con algunas propuestas para garantizar la compatibilidad entre ambos. Al respecto presentaron un documento donde proponen la realización de debates sobre la propuesta de enmienda al TRIPS con la finalidad de hacerlo compatible con el CDB. Se propone que la base de discusión sea una lista de posibles enmiendas al TRIPS por la cual los países estarían obligados a exigir a los depositantes de los pedidos de patentes una serie de requisitos. Si bien la propuesta recibió el apoyo de la mayoría de las partes, los Estados Unidos consideran que esa discusión se debe realizar en el seno de la OMPI. Esta falta de consenso hizo que se pasaran a consultas informales hasta la reunión de junio con la finalidad de determinar como se prosiguen las discusiones de este punto.

Respecto a las indicaciones geográficas, el mandato de Doha establece: la creación de un registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas; y la extensión del nivel más elevado de protección (artículo 23) a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas.

Actualmente el Consejo de los ADPIC está examinando estos dos puntos y en lo referente a las negociaciones para el establecimiento de un sistema multilateral de registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas las posiciones también se han mostrado distantes, aunque existe cierta coincidencia en lo relativo a la fase de notificación de los procedimientos.

En lo referente a la extensión de la protección a otros productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas las posiciones están sumamente divididas entre países a favor de la extensión y países en contra. Si bien las partes están dispuestas a proseguir los debates no se vislumbran soluciones posibles.

## 2. Evolución de las negociaciones del ALCA

### Las negociaciones durante el año 2003

Durante el año 2003 la evolución de los acontecimientos internacionales afectaron el desarrollo de los debates del ALCA y, por tanto, su prioridad dentro de los países participantes. La guerra de Irak, el desarrollo de la ronda de Doha de la OMC, la compleja situación económica de la región, entre otros factores, han impedido que las negociaciones tuvieran un avance seguro y transparente en pos del libre comercio hemisférico.

Por otra parte, durante las negociaciones desarrolladas se puso en evidencia las enormes dificultades que tienen algunos países del hemisferio para consolidar sus posiciones. A ello debe sumarse que el debate, nada menor, acerca de los costos y beneficios del ALCA para la región y, por tanto de la forma más conveniente que debían tomar tales negociaciones, seguía abierto.

De alguna manera, las negociaciones han mostrado la influencia de estos factores por lo que, como consecuencia de ello, en los principales temas no se avanzó con la celeridad prevista, mostrando una situación de indefinición respecto a muchos puntos centrales. Por ejemplo en el Grupo de Negociación sobre Agricultura persistían posiciones distantes en varios temas centrales de la negociación, relacionadas con los subsidios a la exportación y con los apoyos internos, donde algunos países desean tratar esos temas exclusivamente en la OMC y otros en el seno del ALCA. En materia de servicios existían indefiniciones importantes en muchos aspectos (presencia comercial, modalidad para el tratamiento del acceso al mercado, etc.). En el Capítulo sobre Propiedad Intelectual restaba definir el alcance de los puntos más sustantivos. Por su parte el Grupo de Negociaciones sobre Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios no logró avance alguno sobre el texto del Acuerdo. En el resto de los temas los progresos no han sido parejos. En áreas como las normas técnicas, los procedimientos aduaneros, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la aplicación del principio de la nación mas favorecida regional, mecanismos de solución de controversias, la transparencia, entre otros, no se lograron los consensos básicos para poder avanzar.

En lo que se refiere al proceso de negociación arancelaria, se puede decir que, antes de Miami, estaba en plena ejecución, puesto que los países si bien cumplieron con la presentación de sus aranceles bases, de sus ofertas iniciales y sus solicitudes de mejoras de acuerdo con el calendario aprobado en el CNC, quedando pendiente la definición acerca de la forma en que se procedería en la etapa final respecto a las negociaciones arancelarias y a las reglas de origen específicas. Si bien el Grupo había entrado en una etapa dinámica de las negociaciones para concluir el Programa de Eliminación Arancelaria del ALCA, aun restaba iniciar el intercambio de ofertas

arancelarias mejoradas y definir el calendario de reuniones que se necesitarán para culminar las negociaciones.

Sin embargo, cabe resaltar que a pesar de las dificultades coyunturales y del escaso margen que da el calendario, el ALCA apareció siempre como un proceso en el que los gobiernos han comprometido su prioridad, centrándose la discusión durante la mayor parte del año 2003, sobre la modalidad de implementar la proyectada zona de libre comercio hemisférica.

En las 4 reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) realizadas durante el año 2003 se resaltó la importancia de cumplir con los mandatos de las tres Cumbres de las Américas y de las siete reuniones ministeriales del ALCA, si bien se reflejaron importantes diferencias en la formas de cumplir con ese mandato.

No obstante los avances señalados, el contexto de las negociaciones se convirtió en un ámbito muy complejo. En la visión de algunos países, una de las principales preocupaciones estaba referida al agotamiento de los plazos sin que hayan comenzado las negociaciones sustantivas, fundamentalmente, en materia de preferencias arancelarias. Por otra parte no resulta estimulante la eventual perspectiva de que se excluyan algunos temas de importancia prioritaria para los países de la región, como los subsidios agrícolas y las medidas antidumping o de que ocurra algo similar con aquellos que son de interés para los Estados Unidos, como los servicios, las inversiones y las compras gubernamentales.

#### Reunión de Ministros de Miami (noviembre 2003)

Todas las señales divergentes que se han mencionado, como otras que no son menores, pronosticaban dificultades para avanzar hacia un acuerdo final en el 2005, por lo que siempre estuvo presente la posibilidad que en la Reunión de Ministros que tuvo lugar en Miami en noviembre de 2003 se modificaran algunos de los objetivos acordados inicialmente.

La Declaración final de la Reunión de Miami es un reconocimiento a estas dificultades de negociación y presenta un acuerdo, que aunque lejos de ser el ideal, encauza el estancado proceso de negociación y contribuye a atenuar o a racionalizar las diferencias que estaban trabando la continuidad del proceso negociador.

La Declaración de la Reunión de Miami es particularmente relevante porque incorpora la característica distintiva de otorgar flexibilidad a cada país de acuerdo con sus necesidades, sensibilidades y capacidades específicas y deja de alguna manera de lado el principio de "single undertaking" que venía guiando las negociaciones. También establece un conjunto "común y equilibrado" de medidas que deberán ser aplicadas por todos los países. Las 9 áreas que cubrirán estas medidas comunes son: acceso a mercados; agricultura; servicios; inversión; compras del sector público; propiedad intelectual; política de competencia; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y solución de controversias. Al respecto los Ministros dieron instrucciones al CNC para que desarrollara ese marco normativo común aplicable a todos los países.

A fin de permitir que las negociaciones procedan simultáneamente y culminen de conformidad con el calendario se estableció que estas instrucciones deberían ser enviadas a los Grupos de Negociación y al Comité Técnico de Asuntos Institucionales (CTI), a más tardar en la decimoséptima reunión del CNC, que estaba prevista para comienzos de 2004.

Asimismo los Ministros dieron instrucciones para que las negociaciones sobre acceso a mercados concluyan, a más tardar, el 30 de setiembre de 2004.

Complementariamente a esos textos comunes se acordó que las partes interesadas podrán decidir, a nivel plurilateral o bilateral, el desarrollo de disciplinas y liberalización adicionales siempre y cuando dichas negociaciones sean compatibles con la normativa de la OMC. Esta transferencia de la facultad de establecer normas o concesiones arancelarias a cada país en forma bilateral o plurilateral pasaría a ser un medio de integración más funcional para ayudar a resolver los distintos intereses y problemas que enfrenta en forma individual cada nación.

No obstante considerarse una declaración “abarcadora”, no establece el alcance de los compromisos que procurará alcanzar cada una de esas 9 medidas, ni tampoco explicita un objetivo común, por lo cual los debates que tengan lugar durante este año se consideran trascendentes para conocer el marco de profundidad que habrá alcanzado el ALCA.

Las negociaciones destinadas a alcanzar una ZLC en el ámbito del ALCA sufrieron entonces en la reunión de Ministros de Miami un vuelco al proponerse flexibilizar los objetivos del acuerdo final. El nuevo enfoque propuesto en Miami incorpora entonces la característica distintiva de otorgar flexibilidad a los países para que puedan alcanzar acuerdos bilaterales en consonancia con sus necesidades, sensibilidades y capacidades específicas.

En función de lo acordado en esta reunión, el ALCA no se constituirá finalmente en una ZLC desde su inicio, sino que será un gran acuerdo paraguas que contendrá otros acuerdos específicos entre países o grupo de países

#### Desarrollo de las negociaciones post Miami

Como se mencionaba en el punto anterior, la Declaración de Ministros de Miami establece el compromiso de que los 34 países alcancen consenso en un nivel mínimo de acuerdo en las 9 áreas de negociación que cubre el ALCA (acceso a mercados, agricultura, servicios, inversión, compras del estado, propiedad intelectual, política de competencia, subsidios, antidumping y derechos compensatorios y solución de controversias). Para avanzar en este último nivel y facilitar a los países lograr un consenso en la definición de un “conjunto equilibrado y común de derechos y obligaciones” en las 9 áreas, se realizó una reunión de Viceministros en Puebla, en febrero pasado, donde no se pudo llegar a un acuerdo en los puntos sustantivos de negociación y se autoconvocó a una nueva reunión para el mes de marzo.

Las dificultades, al igual que en negociaciones previas a Miami, se mantuvieron en torno a la eliminación de los subsidios a la agricultura por parte de EEUU y un grupo de 13 países y en la apertura del comercio de servicios, inversiones y compras del estado por parte del MERCOSUR. Mientras el MERCOSUR exigía la eliminación de los subsidios a la agricultura y ponía restricciones en materia de servicios e inversiones, los EEUU, apoyado por los 13 países, se negaba a discutir la estructura de los subsidios agrícolas, entendiendo que este tema debe tratarse en el ámbito de las negociaciones multilaterales de la OMC.

Para avanzar en estos temas antes de retomar la reunión de Viceministros de marzo, se decidió realizar un encuentro informal en Buenos Aires entre países de estos 2 grupos como forma de superar las diferencias generadas en Puebla.

En este encuentro informal tampoco se acercaron las posiciones lo que obligó a postergar la reunión de Viceministros para el 22 y 23 de abril y convocar una nueva mini reunión informal que tuvo lugar nuevamente en Buenos Aires y donde tampoco hubo acercamiento de las diferencias. Este nuevo desencuentro de posiciones provocó una nueva postergación de Viceministros, ahora sin establecer fecha de realización.

Esta nueva postergación de la reunión de Viceministros produce un atraso importante en las negociaciones ya que los 9 grupos negociadores no pueden comenzar sus deliberaciones sin el marco general de instrucciones que debe surgir de la reunión de Puebla.

### Principios básicos para las negociaciones

En función del estado en que se encuentran las deliberaciones el CNC ha propuesto los siguientes principios básicos para las futuras negociaciones y que serán aplicables a todos los países:

#### Principios básicos

- El ALCA en su conjunto debe ser compatible con la OMC, particularmente con respecto al [establecimiento de un área de libre comercio] [Artículo XXIV del GATT y al Artículo V del AGCS].<sup>6</sup>
- Todos los países participarán en las negociaciones del conjunto común de derechos y obligaciones.
- El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
- Todos los grupos de negociación deberán plasmar el principio del tratamiento adecuado de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, en particular las economías más pequeñas, en medidas específicas que sean sencillas, transparentes y de fácil aplicación, de manera que dichas medidas se reflejen en los resultados de las negociaciones, incorporando las flexibilidades y asimetrías adecuadas de una manera que promueva su desarrollo.
- Las negociaciones de acceso a mercados en materia de [bienes, servicios [e inversiones]<sup>7</sup>] se realizarán en formato bilateral. Los programas de liberalización de comercio resultantes de tales negociaciones serán anexados al Acuerdo final y formarán parte integral del Acuerdo del ALCA.

---

<sup>6</sup> La eliminación del lenguaje encorchetado se condiciona al lenguaje que sea acordado para las secciones sobre Acceso a mercados y Servicios.

<sup>7</sup> La eliminación del lenguaje encorchetado se condiciona al lenguaje que sea acordado para la sección sobre Inversión.

- Debería haber un equilibrio adecuado de derechos y obligaciones donde los países obtengan beneficios acordes con el nivel de sus respectivos compromisos dentro del conjunto común, basado en los principios de NMF regional al final del período de transición y de trato diferenciado que aborde las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, en particular de las economías más pequeñas.<sup>8</sup>
- [Según se acuerde, se podrán incluir disposiciones adicionales al conjunto común de derechos y obligaciones.]
- Los compromisos que adquieran los países en el ALCA deberán ser compatibles con las doctrinas de la soberanía de los Estados y los respectivos textos constitucionales.

#### Avances de los distintos Grupos de Negociación a noviembre de 2003

##### a) Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados (GNAM)

Luego de la Reunión Ministerial de Quito (noviembre de 2002) este Grupo se reunió en 7 ocasiones, donde se trataron fundamentalmente temas generales relacionados con los métodos y modalidades para la negociación arancelaria, las entregas de información, notificaciones y contribuciones para la Base de Datos Hemisférica. También fueron analizados los seis textos de los capítulos del GNAM y por otro lado las delegaciones sostuvieron reuniones bilaterales y otras reuniones de carácter más amplio, fuera del contexto de la reunión plenaria del GNAM, dedicadas a las negociaciones arancelarias.

A noviembre pasado el proceso de negociación arancelaria se encontraba en plena ejecución; las delegaciones habían presentado sus aranceles base, sus ofertas arancelarias iniciales y sus solicitudes de mejora de conformidad con el calendario aprobado por el CNC y se encontraban analizando las solicitudes iniciales de mejora recibidas y estaban preparando las ofertas mejoradas.

Respecto a las reglas de origen se estableció un Grupo Ad Hoc (GAO) con el propósito de definir y acordar las reglas de origen específicas del ALCA. El GAO inició sus trabajos mediante la recepción y análisis inicial de propuestas de reglas de origen específicas para todos los capítulos del Sistema Armonizado (SA) y ha enfatizado sobre la necesidad de contar con la definición de algunos temas básicos del capítulo sobre el Régimen de Origen para que las negociaciones del GAO se faciliten y puedan concluir, en particular los temas de mercancías totalmente obtenidas, método de cálculo del valor de contenido regional/prueba de valor, acumulación y “de mínimos”.

En lo que se refiere al tema de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, las delegaciones interesadas presentaron textos en aquellos capítulos del GNAM donde se aborda este tema (Aranceles y Medidas No Arancelarias, Medidas de Salvaguardia, Régimen de Origen y Normas y Obstáculos Técnicos al Comercio). Algunas delegaciones sostenían que los intereses de las

---

<sup>8</sup> La aceptación de este lenguaje se condicionó a la aprobación de todo el texto.

economías más pequeñas no estaban siendo atendidos adecuadamente, como lo instruye el párrafo 17 de la Declaración Ministerial de Quito; mientras que otras delegaciones encontraban que sí lo estaban de conformidad con la Declaración Ministerial de Quito, por ejemplo al considerar esos intereses en la preparación de algunas de las ofertas arancelarias.

b) Grupo de Negociación sobre Agricultura (GNAG)

Desde noviembre de 2002 el GNAG se reunió en seis oportunidades donde continuó sus trabajos respecto a:

- los métodos y modalidades de negociación arancelaria;
- la discusión y revisión de las ofertas iniciales de bienes y las solicitudes de mejoras de dichas ofertas;
- el alcance y la metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afectan el comercio de productos agrícolas en el hemisferio;
- los tipos de medida y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellas que tienen efecto equivalente a los subsidios a las exportaciones agrícolas.

A pesar de los avances alcanzados en estos temas, el GNAG consideró que persisten diferencias sustanciales que afectan el equilibrio general de la negociación y que no será posible avanzar en estos temas si no se cuenta con orientaciones adicionales.

Respecto a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el Grupo logró avances sobre el proyecto de texto pero no hubo acuerdo sobre si este texto debería ser un capítulo separado o una parte del Capítulo sobre Agricultura.

c) Grupo de Negociación sobre Servicios (GNSV)

Luego de la reunión Ministerial de Quito, el GNSV se reunió en siete oportunidades y durante esta fase de negociación, el grupo intensificó sus esfuerzos por lograr consenso respecto al mayor número de temas posible y realizó dos revisiones completas del borrador del Capítulo sobre Servicios en sus reuniones plenarios. En su vigésima sexta reunión el Grupo acordó una versión reorganizada del borrador del Capítulo sobre servicios y logró avances importantes en los artículos que corresponden a los siguientes seis temas: alcance y cobertura sectorial, trato de nación más favorecida, trato nacional, acceso a mercados, transparencia y denegación de beneficios.

A pesar de los progresos logrados se mantenían diferencias fundamentales en temas considerados como substantivos, así como numerosos corchetes pendientes en el borrador del Capítulo sobre Servicios, muchos de los cuales se deben a la falta de decisión sobre la modalidad a seguir al negociar la liberalización del comercio de servicios, así como al asunto no resuelto de la presencia comercial (modo 3) respecto cómo será tratada.

En lo que se refiere al proceso de presentación de ofertas iniciales sobre servicios, a noviembre de 2003 todos los países, excepto uno, había presentado su lista y la discusión trataba sobre los elementos que pudieran considerarse para realizar una evaluación de estas ofertas. La flexibilidad brindada a los países para presentar sus ofertas iniciales significó que éstas fueron presentadas en formatos muy diferentes y bajo diversos criterios. Esto causó una gran dificultad para la comparación de ofertas. Una delegación consideraba que bajo esas condiciones y formato de negociación global el Grupo no estaba en posición de solucionar las serias dificultades que enfrentaba.

d) Grupo de Negociación sobre Inversión (GNIN)

Desde la Reunión Ministerial de Quito el GNIN se reunió en siete oportunidades y durante esta fase de negociación intensificó sus esfuerzos con el propósito de lograr el consenso sobre el mayor número posible de temas de conformidad con el Mandato del párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Quito y llevó a cabo dos revisiones completas del Capítulo sobre Inversión. El GNIN eliminó algunos corchetes y avanzó en la consolidación del Capítulo sobre Inversión a través de reuniones plenarias y bilaterales y acordó en su vigésimo quinta reunión, una nueva versión del Borrador del Capítulo sobre Inversión.

No obstante pese a estos avances en la eliminación de corchetes y en la simplificación de las secciones del Capítulo, se mantenían diferencias significativas que dificultan el logro de consensos sobre temas sustantivos tales como: definición del concepto de inversión, tratamiento de la inversión en la etapa de pre-establecimiento y post-establecimiento, expropiación y el tema de las inversiones en servicios y su cobertura en el Capítulo de Inversión o en el Capítulo de Servicios. La falta de consenso sobre estos temas continuaba limitando el avance del GNIN tanto en el proceso de presentación y negociación de ofertas como en el texto.

e) Grupo de Negociación sobre Compras del Sector Público (GNCSPP)

Luego de la reunión Ministerial de Quito el Grupo se reunió en seis oportunidades donde se logró un avance importante en la elaboración de una versión revisada, más simplificada y consolidada del borrador del Capítulo sobre Compras del Sector Público, no existiendo dentro del texto temas que requieran ser elevados a consideración y decisión del CNC.

Respecto al proceso de presentación de ofertas de acceso a mercados restaba que doce países presentaran sus respectivas listas de ofertas.

f) Grupo de Negociación sobre Política de Competencia (GNPC)

Luego de noviembre 2002 el Grupo de Negociación sobre Política de Competencia se reunió en cinco oportunidades y avanzó con buena dinámica en la revisión del texto del borrador correspondiente a este tema.

Se alcanzaron consensos respecto al tratamiento de los siguientes temas: leyes y autoridades de competencia; disposiciones institucionales; cooperación; confidencialidad y; consultas.

Por el contrario las partes deberán continuar las deliberaciones en los temas donde no se alcanzaron consensos y que corresponden a los siguientes aspectos: la existencia y alcance de un Mecanismo de Examen de Políticas de Competencia; la aplicación del Mecanismo de solución de controversias respecto al cumplimiento de disposiciones de políticas regulatorias, empresas estatales y monopolios gubernamentales; la aplicación del Mecanismo de solución de controversias respecto al cumplimiento de disposiciones sobre legislación de competencia; las exclusiones y excepciones en la legislación de competencia; las medidas de transición y/o trato especial y diferenciado y; la relación del Capítulo con otras disposiciones del Acuerdo.

Asimismo el Grupo solicitó orientación a los ministros respecto a varios temas.

g) Grupo de Negociación sobre Propiedad Intelectual (GNPI)

Luego de la Reunión Ministerial de Quito el GNPI se reunió en seis oportunidades. Durante este período, la negociación y discusiones se han caracterizado por la profundidad y el detalle con el que las delegaciones han presentado sus posiciones y argumentos en cada uno de los párrafos del borrador de capítulo. Como resultado de la segunda revisión del capítulo, el GNPI consolidó algunas disposiciones y eliminó corchetes adicionales. No obstante el progreso logrado, permanecen todavía divergencias importantes por resolver en varios puntos sustantivos.

h) Grupo de Negociación sobre Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios (GNSADC)

Este Grupo mantuvo cinco reuniones luego de la Reunión de Quito, en las cuales examinó el segundo Borrador de capítulo y elaboró una nueva versión del mismo. Esta nueva versión es el resultado del trabajo realizado en base a las nuevas propuestas presentadas por las delegaciones y de la revisión y / o consolidación de propuestas de texto ya existentes, lo que ha permitido la eliminación de corchetes internos. Por otro lado se consideró conveniente analizar con mayor profundidad la naturaleza legal del capítulo y su relación con los Acuerdos de la OMC.

i) Grupo de Negociación sobre Solución de Controversias (GNSC)

El Grupo se reunió en siete oportunidades luego de la Reunión de Quito y enfocó su trabajo en lograr el consenso sobre el mayor número posible de temas en el borrador del capítulo sobre Solución de Controversias del Acuerdo del ALCA. El Grupo revisó los artículos del borrador, consideró propuestas de texto o consolidación adicionales presentadas por las delegaciones, y acordó, por consenso, modificar el texto y eliminar algunos corchetes. Sin embargo siguen en discusión varios temas sustantivos fundamentales, por lo que el GNSC considera necesario continuar haciendo sus mejores esfuerzos para reducir las diferencias.

### 3. MERCOSUR - Unión Europea

Desde que el MERCOSUR y la UE firmaron el Acuerdo Marco Intrarregional de Cooperación, en diciembre de 1995, está previsto culminar con un acuerdo intrarregional de asociación entre ambas Partes, incluyendo la creación de una zona de libre comercio. En estos 7 años se ha avanzado en forma paulatina y a una velocidad menor que la esperada inicialmente.

Las negociaciones comenzaron en noviembre de 1999, aunque el complejo proceso de negociación arancelario se dejó para después de julio de 2001. En noviembre de 2003, en Bruselas, se anunció el último programa de trabajos donde se prevé concluir las negociaciones en octubre de 2004.

A fines de 2003 ambos bloques habían finalizado la negociación de los capítulos de diálogo político y de cooperación del Acuerdo de Asociación Intrarregional, y durante el corriente año se realizaron varias rondas negociadoras donde se intercambiaron nuevas ofertas arancelarias mejoradas para bienes industriales y agrícolas, así como en materia de servicios e inversiones. Si bien los resultados no son aún satisfactorios para ambos bloques, fundamentalmente en materia agrícola y de servicios, se ha entrado en la etapa final de las negociaciones y se espera que las mismas concluyan como estaba previsto en octubre de 2004. Las mayores posibilidades estarían dadas en la condición que ambas Partes reduzcan sus respectivas expectativas y pretensiones iniciales.

Durante el mes de mayo de 2004 el MERCOSUR y la Unión Europea, y luego de 14 Rondas de Negociaciones, continuaron los avances en el capítulo arancelario y en el de concesiones en los sectores de servicios, inversiones y compras del Estado. En primer lugar en lo que respecta al intercambio de ofertas se constituyó en una mejora con relación a las ofertas precedentes. Se considera que este intercambio de ofertas permitió un avance significativo para cumplir con la finalización de las negociaciones en octubre de este año, tal como está previsto en el Programa de Trabajo de Bruselas. Ambos bloques proseguirán las negociaciones en el mes de junio.

#### 4. MERCOSUR – India

El 18 de junio de 2003 los Cancilleres de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR firmaron junto a su par indio, un Acuerdo Marco que establece una serie de acuerdos tendientes a fortalecer las relaciones entre las Partes Contratantes, promover la expansión del comercio y establecer las condiciones y mecanismos para negociar un Área de Libre Comercio, en conformidad con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio.

Como primer paso para cumplir con los objetivos mencionados se preveía que al 31 de agosto de 2003 concluyesen las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias Fijas de alcance limitado, dirigido al incremento del flujo de comercio bilateral a través del otorgamiento de un acceso efectivo a sus respectivos mercados por medio de concesiones mutuas. Asimismo acordaron emprender negociaciones periódicas con vistas a ampliar el alcance de ese Acuerdo de Preferencias Fijas.

Durante el mes de enero de 2004 se realizó en Nueva Delhi la primera reunión negociadora donde la India y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), firmaron un acuerdo para estimular el intercambio comercial.

En el mes de marzo se realizó una segunda ronda de negociaciones en Buenos Aires con el objetivo de negociar la lista inicial de productos que se beneficiarán del libre comercio o de reducción arancelaria y, por otro lado, de avanzar en la finalización de los textos de las disciplinas comerciales (reglas de origen, solución de controversias y salvaguardias) que regirán el Acuerdo de preferencias comerciales suscripto en enero.

Respecto al ámbito de productos, los Estados Partes del MERCOSUR y la India se intercambiaron una oferta inicial, de más de 200 productos, sobre los cuales se negociarán los niveles de preferencias que se otorgarán mutuamente, con el compromiso de continuar ampliando dichas listas en los próximos meses.

En lo referente al marco normativo los trabajos realizados en los primeros días de marzo permitieron finalizar los textos sobre Salvaguardias, Solución de Controversias y avanzar muy significativamente en Reglas de Origen.

Las negociaciones continúan su desarrollo y está previsto que la suscripción de este Acuerdo se realice en los primeros días del mes de julio.

#### 5. MERCOSUR – Sudáfrica (SACU)

En el mes de diciembre del año 2000 el MERCOSUR y Sudáfrica comenzaron sus negociaciones para concretar la suscripción de un Acuerdo de Liberalización Comercial.

Durante la III Reunión de la Comisión Negociadora, realizada en diciembre de 2002, se solicitó por parte de Sudáfrica la incorporación en las negociaciones con el MERCOSUR de los países miembros del SACU<sup>9</sup>, a lo cual se respondió afirmativamente.

---

<sup>9</sup> Unión Aduanera del África Austral, a la cual pertenecen Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia, Swazilandia.

Durante el año 2003, el Acuerdo bilateral entre ambos bloques no experimentó avances mayores debido fundamentalmente a problemas de asimetrías existentes entre las distintas economías. En octubre de 2003 se celebró la I Reunión Técnica de Negociaciones MERCOSUR-SACU en la cual se trataron aspectos relacionados con las diferencias entre las nomenclaturas arancelarias nacionales y donde se acordó un cronograma de trabajo.

Según lo establecido en este cronograma se realizó entre los días 15 y 16 de abril de 2004, en Pretoria, la IV Reunión de la Comisión Negociadora. En esta reunión se establecieron dos grupos de deliberaciones; el primero dedicado a las discusiones sobre el texto principal del acuerdo y específicamente a las normas de origen, salvaguardias, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias. En el segundo grupo se trataron las negociaciones vinculadas con el acceso al mercado basada en listas de preferencias arancelarias que será de carácter limitado y estático.

Las partes expresaron la intención de suscribir el texto del Acuerdo antes de la próxima reunión negociadora, prevista para el mes de julio. Respecto a la negociación arancelaria ambas partes convinieron asimismo en revisar sus listas de ofertas con miras a tener una definición sobre las mismas antes del 15 de julio próximo.

## 6. Chile – Unión Europea

Gran parte del Acuerdo de Asociación Político, Económico y de Cooperación entre Chile y la Unión Europea entró en vigencia el 1° de febrero de 2003.

El Acuerdo con la Unión Europea establece una zona de libre comercio que incluye la liberación total de aranceles y medidas no arancelarias en el intercambio de bienes -excluyéndose sólo algunos rubros agrícolas y pesqueros-, distribuidos en seis categorías de productos, según los plazos de desgravación. El 85% del total de las actuales exportaciones de Chile a la Unión Europea ingresa sin arancel. A partir del cuarto año, los bienes favorecidos con arancel cero representarán 96% del valor de dichas exportaciones. El período más largo de liberación es de diez años.

Como excepciones a la desgravación arancelaria quedó el 0,3% del comercio con la Unión Europea. El Acuerdo contempla una "Cláusula de Revisión", mediante la cual, al tercer año de su aplicación, se examinará la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias y de incorporar los productos exceptuados en esta oportunidad.

Respecto de la apertura del mercado chileno, alrededor del 91% de las exportaciones europeas ingresa a Chile con arancel cero desde la entrada en vigencia del Acuerdo. El resto de las ventas europeas se desgravará en plazos de 5 a 10 años, resguardando adecuadamente a los productos sensibles chilenos, tanto agrícolas como industriales.

El proceso de liberación se realiza en el contexto de las disciplinas comerciales, incorporadas en el Acuerdo con la finalidad de proporcionar estabilidad a los intercambios. Estas disciplinas se refieren a asuntos aduaneros, origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, salvaguardias y medidas antidumping. Asimismo el 1° de febrero de 2003 entraron en vigencia el mecanismo de solución de diferencias; las disposiciones relativas a las bases de la Asociación; los órganos que dan vida al Acuerdo; y la cooperación en materias tales como normas técnicas, agricultura y desarrollo rural, pesca, aduanas, estadísticas, integración regional, triangular y bilateral.

Cabe consignar que en el mes de junio de 2003 se realizó la II Reunión Informal de Coordinadores de Comercio donde se examinó el funcionamiento del Acuerdo en su ámbito económico, la aplicación del mismo en sus primeros meses y las actividades futuras. Posteriormente, en diciembre de 2003, se reunió por primera vez el Comité de Asociación del Acuerdo, oportunidad en la que se hizo una positiva evaluación en los ámbitos político, económico y de cooperación. En lo que se refiere a las exportaciones chilenas a la UE, se constató que las mismas crecieron un 15% durante los primeros 10 meses de vigencia del acuerdo.

Por su parte la vigencia de las normas que configuran el ámbito político, los servicios y el movimiento de capitales, además de algunas materias de cooperación, dependen de algunas instancias de aprobación en la Unión Europea, pues se trata de temas que requieren el pronunciamiento de los Parlamentos de cada país. Hasta el mes de mayo de 2004, los países que han aprobado todo el Tratado son Grecia, Finlandia, Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, Suecia, España, Países Bajos y Luxemburgo. Cabe hacer notar que una vez que los Parlamentos de los 15 países ratifiquen el Tratado éste entrará en vigencia en sus capítulos políticos y de cooperación, sumándose a la parte comercial que rige desde febrero del año pasado. Se espera que durante el presente año se complete esta ratificación por todos los países de la UE.

Asimismo, a partir del 1º de mayo entró en vigencia la liberalización del comercio de bienes entre Chile y los 10 nuevos integrantes de la Unión Europea, al asumir en forma automática los compromisos establecidos en el Acuerdo de Asociación vigente entre Chile y la UE desde febrero del 2003.

Paralelamente, con la finalidad de ajustar el Acuerdo a la incorporación a la Unión Europea de estos 10 nuevos miembros de Europa Central y Oriental, se suscribió el Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación Político y Económico. Este Protocolo establece para los nuevos socios, compromisos específicos en las áreas de los servicios, las inversiones y las compras gubernamentales. Asimismo, Chile extiende su reconocimiento a indicaciones geográficas en licores originarios de los nuevos integrantes de la UE y se amplía el acceso del país al mercado comunitario en productos agrícolas y de pesca. Cabe a su vez consignar que los 10 nuevos integrantes no deben ratificar el Acuerdo, sino incorporarlo a su respectiva normativa en los términos negociados.

## 7. Chile – Estados Unidos

Luego de un período de casi 10 años de negociaciones y tras catorce rondas de negociaciones, el 6 de junio de 2003 Chile y Estados Unidos suscribieron un Tratado de Libre Comercio que incluye todos los aspectos de una relación económica bilateral, comercio de bienes, servicios e inversiones, además de incorporar temas propios de la nueva economía como el comercio electrónico y un tratamiento moderno de los temas ambientales y laborales.

Cabe señalar finalmente que este TLC ya fue aprobado durante el año 2003 por las legislaturas de ambos países y entró en vigencia el 1º de enero de 2004.

Como resultado del Acuerdo se estableció una zona de libre comercio sin excepciones, es decir que todos los productos gozarán de arancel 0% en un plazo máximo de 12 años (período de transición). Algunos productos agrícolas sensibles se desgravarán en el plazo más largo contemplado en el Tratado, alcanzando un arancel de 0% en el año 12.

Las ofertas arancelarias conllevan una gran apertura de ambos mercados, por cuanto más del 85% de las exportaciones de ambos países gozarán de arancel 0% desde primer día de vigencia del Acuerdo. Según los negociadores chilenos el beneficio más evidente de este acuerdo para Chile es la consolidación de las actuales condiciones de acceso de las exportaciones de Chile a EE.UU. por la vía de la cláusula de stand still de los aranceles aplicados y la consolidación de las condiciones del SGP.

El Acuerdo establece reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios y para las inversiones. Además se definen mecanismos para resolver los conflictos comerciales y se establecen normas sobre compras del Estado, obstáculos técnicos, aspectos sanitarios y fitosanitarios, comercio electrónico, propiedad intelectual, medio ambiente, derecho laboral y política de competencia.

Durante el año 2004, grupos técnicos de ambos países, han venido trabajando en la implementación institucional del Acuerdo con la finalidad de perfeccionar los diversos instrumentos normativos que regulan el comercio bilateral. Uno de los primeros instrumentos creados fue el Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, en cuyo seno se analizan, entre otras materias, aquellas relacionadas con la sanidad vegetal y regulaciones de ingreso para diversos productos.

Por otro lado durante el mes de abril se constituyó el Comité Consultivo Nacional en materia laboral cuya tarea principal consiste en hacer partícipe a la sociedad civil de los compromisos asumidos en materia laboral. Asimismo, en el mes de junio se reúne el Consejo de Asuntos Ambientales donde se discutiría la implementación y los avances alcanzados de todos los asuntos relacionados con las materias de su competencia.

También se está implementando el Registro de Árbitros Internacionales en materia laboral, ambiental y solución de controversias generales. Se espera que este Registro esté listo en el mes de junio. Asimismo, se espera constituir lo antes posible el Comité de Comercio de Mercancías y específicamente un comité Ad-hoc en reglas de origen.

## 8. Chile – India

De acuerdo con las conversaciones previas sostenidas por las autoridades de ambos países, Chile e India comenzarían en el próximo mes de agosto las negociaciones para suscribir un Acuerdo Comercial. Se trataría de un Acuerdo de primera generación, ya que sólo considera la liberalización de parte del comercio de bienes.

Hace aproximadamente un año India entregó a Chile una propuesta que contenía básicamente un listado de productos a desgravar y un texto normativo de carácter general que aborda las siguientes materias: desgravación arancelaria, reglas de origen, procedimientos aduaneros, empresas estatales, salvaguardias.

Adicionalmente, se contempla un texto sobre materias de inversión. La lista de productos propuestos por la India incluye algo más de 300, los que representan alrededor de 60% de las exportaciones de ese país hacia Chile. Tras la aprobación para el inicio de negociaciones por parte del Comité Interministerial chileno, el equipo negociador iniciará sus consultas y coordinación con el sector privado para definir la propuesta negociadora chilena.

## 9. Chile - Corea del Sur

Chile y Corea del Sur suscribieron en febrero de 2003 un Tratado de Libre Comercio que se enmarca en el interés chileno de profundizar sus lazos con las naciones asiáticas y sus respectivos ámbitos de integración.

El Acuerdo, además del establecimiento de una Zona de Libre Comercio<sup>10</sup>, busca reducir las barreras comerciales para el intercambio de bienes y servicios, promover la competencia y las oportunidades de inversión, regular los derechos de propiedad, crear un sistema de controversias así como los procedimientos pertinentes para la posterior aplicación del Tratado.

Se reconocen además normas sobre reglas de origen y de carácter técnico, procedimientos aduaneros, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, estrategias de defensa comercial (en relación a las Salvaguardias Globales en el marco de la OMC), y reglamentaciones para las inversiones extranjeras y admisión temporal de bienes.

En cuanto al cumplimiento de los procedimientos jurídicos necesarios para su puesta en vigencia, cabe señalar que el Senado chileno, y más recientemente<sup>11</sup> el Congreso coreano aprobaron el Tratado de Libre Comercio suscrito entre ambos países, completándose así la tramitación legislativa correspondiente. El Acuerdo entró en vigor el 1° de abril pasado luego que Chile y Corea del Sur intercambiaron las notas de ratificación.

## 10. México – Japón

En ocasión de la Cumbre APEC realizada en México en octubre de 2002, y con la finalidad de fortalecer las relaciones económicas entre los dos países, el Presidente de México Vicente Fox y el Primer Ministro de Japón Junichiro Koizumi anunciaron el inicio formal de negociaciones para la concreción de un acuerdo denominado Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón.

Este Acuerdo comprenderá los elementos de un tratado de libre comercio como por ejemplo: comercio de bienes agrícolas e industriales, reglas de origen y procedimientos aduaneros, salvaguardias, derechos antidumping y compensatorios, compras del Estado, servicios, inversiones, normas y evaluación de la conformidad, política sobre competencia, propiedad intelectual y solución de controversias. Asimismo el AAE contendrá disposiciones para intensificar la cooperación económica.

---

<sup>10</sup> El calendario de desgravación incluye cinco listas para las exportaciones surcoreanas, con plazos de desgravación inmediata para un grupo de productos y para los restantes 5, 7, 10 y 13 años (para este último se incluyen 5 años de gracia). Para las exportaciones chilenas se incorporan 6 listas de bienes con plazos que van desde la desgravación inmediata a períodos de 5, 7, 9, 10 y 13 años.

<sup>11</sup> Febrero de 2004.

En noviembre de 2002 se iniciaron formalmente las negociaciones y tras año y medio de complejas negociaciones, el pasado 10 de marzo ambos países concluyeron la parte sustancial del llamado Acuerdo de Asociación Económica. Se informó que durante el próximo mes de agosto será firmado por los mandatarios de ambos países.

## 11. Centroamérica – Estados Unidos

Luego de una intensa pero rápida negociación, que duró un año, los países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) firmaron el 28 de mayo de 2004 un acuerdo de libre comercio con su principal socio comercial Estados Unidos<sup>12</sup>. Las negociaciones del CAFTA se iniciaron en enero de 2003, con nueve rondas de negociación en San Salvador, El Salvador; San José, Costa Rica; Ciudad de Guatemala, Guatemala; Tegucigalpa, Honduras; Managua, Nicaragua; y en Cincinnati, Nueva Orleans, Houston y Washington, Estados Unidos.

El acuerdo con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua finalizó el 17 de diciembre de 2003, y con Costa Rica el 26 de enero de 2004. Las negociaciones para incluir a República Dominicana en el CAFTA se iniciaron en enero de 2004 y concluyeron el 15 de marzo de 2004.

Para los países centroamericanos esta negociación es de gran significación porque hasta la suscripción de este Acuerdo tenían acceso al mercado estadounidense de forma unilateral y preferencial mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (IIC) y el Programa Generalizado de Preferencias (SGP) que creaban cierto nivel de inestabilidad en las relaciones por su carácter temporal. El nuevo Acuerdo consolida los beneficios del IIC y va más allá al mejorar las condiciones de acceso al mercado norteamericano.

El nuevo Acuerdo comercial consta de dos partes: una de normas y otra de acceso a mercados. La normativa contiene las reglas comunes que regulan el comercio entre los países. La parte de acceso a mercado contiene los compromisos que ambos países adquieren para la eliminación gradual de los gravámenes y las restricciones al comercio mutuo de bienes y servicios, que aparecen como anexos al TLC. En el caso de los productos o bienes, se acordaron los plazos en los cuales los aranceles se deben eliminar, que van, desde lo inmediato, con la entrada en vigencia del Acuerdo, hasta los 10 o 15 años, según se trate de productos industriales o agrícolas. En el caso de los servicios, se acordaron las condiciones en las cuales los nacionales de los dos países pueden prestar los servicios en el otro país, lo que incluye consolidar la normativa vigente y, eventualmente, incorporar compromisos adicionales.

La estructura del CAFTA consta de 22 capítulos donde se abarca entre otros temas el trato nacional y acceso de bienes al mercado; el régimen de origen y procedimientos aduaneros para la administración del régimen de origen; administración aduanera y facilitación del comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; salvaguardias; contratación pública; inversiones; comercio transfronterizo de servicios; servicios financieros; telecomunicaciones; comercio electrónico; derechos de propiedad intelectual; laboral; ambiental; transparencia; administración del tratado y solución de controversias.

---

<sup>12</sup> Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-América Central (CAFTA)

En resumen el CAFTA comprende un conjunto de normas para regular el comercio de bienes y servicios y el resto de las áreas que incluye el Acuerdo (inversión, derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas laborales y ambientales, comercio electrónico y compras del sector público). Se reservan algunas excepciones en la aplicación multilateral del acuerdo en lo relativo a temas más específicos, como es el caso del acceso a mercados de productos agrícolas, industriales, textiles, servicios, etc., con el fin de abordar adecuadamente las necesidades de cada país.

En materia de acceso al mercado el Acuerdo consolida y mejora el acceso de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos y en lo que respecta al proceso de eliminación de aranceles, se contemplan las siguientes categorías:

- categoría A, eliminación inmediata;
- categorías B, C y D, libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 5, 10 y 15, respectivamente, con etapas anuales iguales de desgravación;
- categoría E, mantenimiento de la tasa base durante los años 1 al 6, y a partir del 1 de enero del año 7, las desgravaciones completarán un 33% en 4 etapas anuales iguales. A partir del año 11, los aranceles se reducirán un 67% en 5 etapas anuales iguales, y quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15;
- categoría F, mantendrán su tasa base durante los años 1 al 10. A partir del 1 de enero del año 11, las desgravaciones completarán un 33% en 4 etapas anuales iguales; y a partir del año 11, los aranceles de estos productos se reducirán en 10 etapas anuales iguales para quedar desgravados a partir del 1 de enero del año 20;
- Categoría G, continuarán recibiendo tratamiento de libre comercio; y
- Categoría H, continuarán recibiendo un tratamiento de nación más favorecida (NMF).

El Tratado debe ser ratificado por el Congreso de EEUU y los Parlamentos del resto de Estados signatarios

### Bibliografía

- Conferencia Ministerial, 5° Período de Sesiones, Cancún, WT/MIN (03)/20
  - Negociaciones agrícolas en la OMC. Nico Verhagen, abril 2004
  - Puentes, Vol V, N° 2 marzo-abril de 2004
  - Carta de Ginebra, Año 3 N°2, abril de 2004
  - Forum de Comercio Internacional
  - OMC, Noticias 2004
  - Desarrollo de la Ronda Multilateral de Doha, Julio J. Nogués
  - ALCA, Comité de Negociaciones Comerciales, Lineamientos e Instrucciones para las Entidades del ALCA
  - ALCA, Comité de Negociaciones Comerciales, FTAA. TNC/w/219
  - Informe ALCA, N° 17 y 18 de febrero y marzo de 2004
  - Chile, Departamento de Comunicaciones ProChile, Direcom Informa
  - Acuerdo Marco entre el MERCOSUR y la República de la India, 17/6/2003
  - MERCOSUR, Instituto de Negociaciones Internacionales Agrícolas, Estado de situación de las negociaciones, Boletín N° 23, febrero de 2004-06-08
  - MERCOSUR, Actas N° 1, 2 y 3 de 2003 de la Reunión del Grupo Mercado Común
-