



ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

Diccionario de Términos de Política Comercial

SEXTA EDICIÓN

Walter Goode

Az

Diccionario de Términos de Política Comercial

Sexta edición

Este diccionario es una guía accesible al vocabulario empleado en las negociaciones comerciales. En él se explican unos 3.000 términos y conceptos en un lenguaje sencillo. Se dedica especial atención al sistema multilateral de comercio, representado por los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El diccionario abarca, además, muchas de las actividades, resultados y términos relacionados con el comercio utilizados en otras organizaciones internacionales, tales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En el pasado decenio se ha prestado considerable atención a la facilitación del comercio y las inversiones, la sostenibilidad y la formación de zonas de libre comercio en todas las partes del mundo. El diccionario dedica un amplio espacio al vocabulario relacionado con esa evolución. Ofrece, por ejemplo, explicaciones claras de los conceptos utilizados en la administración de las normas de origen preferenciales. Más recientemente, la facilitación del comercio ha sido objeto de gran atención. Otras de las esferas abarcadas son los nuevos temas comerciales y las cuestiones relacionadas en particular con las preocupaciones de los países en desarrollo.

Durante muchos años, WALTER GOODE fue funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia. En el ejercicio de sus funciones, adquirió una amplia experiencia en la formulación de la política comercial internacional y la celebración de negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales. En particular, participó en negociaciones y reuniones en el APEC, el GATT, la OMC, la UNCTAD y la OCDE. Ha ocupado puestos relacionados con el comercio en Ginebra, Beijing, Shanghai y Tokio. Impartió numerosos cursos de formación sobre política comercial, en particular bajo los auspicios del APEC. En la actualidad está jubilado. Entre sus publicaciones figuran: *Australian Traded Services*, *Uruguay Round Outcomes: Services and Negotiating Free-Trade Agreements: A Guide*.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Diccionario de Términos de Política Comercial

Sexta edición

Walter Goode

Para ponerse en contacto con la OMC:

Organización Mundial del Comercio
Centre William Rappard
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Ginebra 2
Suiza
Teléfono: +41 (0)22 739 51 11
Correo electrónico: enquiries@wto.org
Sitio Web: www.wto.org/sp

Impreso por la Secretaría de la OMC.

© Organización Mundial del Comercio 2021

La reproducción del material contenido en el presente documento puede efectuarse únicamente con la autorización por escrito del gerente de publicaciones de la OMC.

ISBN: 978-92-870-5333-6

La publicación está disponible en francés e inglés.

Para Elizabeth

TABLA DE CONTENIDO

<i>Descargo de responsabilidad</i>	<i>página</i> viii
<i>Prefacio</i>	ix
Diccionario	1
Abreviaturas utilizadas en las relaciones comerciales internacionales	541
<i>Bibliografía</i>	552

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Cualesquiera opiniones expresadas en este diccionario sobre acuerdos o disposiciones de la OMC, informes de grupos especiales y del Órgano de Apelación o cualquier otra información facilitada por la OMC son de responsabilidad exclusiva del autor. No representan necesariamente las opiniones de los Miembros de la OMC, la Secretaría de la OMC ni el Órgano de Apelación. En consecuencia, las definiciones de este diccionario no constituyen interpretaciones autorizadas de los textos jurídicos de la OMC. Se presentan únicamente con fines informativos.

PREFACIO

El *Diccionario de Términos de Política Comercial* ha llegado a su sexta edición. Su tamaño ha vuelto a aumentar. En la actualidad contiene más de 3.000 entradas y referencias cruzadas, muchas de ellas nuevas. En otros casos, los cambios que se han producido desde la elaboración de la edición anterior han exigido que se reformulara completamente la entrada. Ha sido necesario actualizar otras muchas en mayor o menor medida. He intentado ser razonablemente exhaustivo, pero no cabe duda de que siempre podría incluirse algo más.

La naturaleza del libro ha cambiado a lo largo de los años. En muchas ocasiones, ha ido más allá de una simple explicación de lo que puede significar uno u otro término. Por ejemplo, en los últimos años se han concluido varios acuerdos amplios de libre comercio, entre ellos la Zona de Libre Comercio Continental Africana, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífica y el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. El ámbito de estos acuerdos y otros similares va mucho más allá de lo que solía considerarse el contenido adecuado de las negociaciones comerciales. Por consiguiente, he incluido resúmenes de varios de estos acuerdos para dar al lector una idea de lo que incluyen.

Quiero destacar que este diccionario se ocupa de palabras y temas que es probable que aparezcan en las negociaciones comerciales. Definitivamente no se trata de un diccionario de relaciones económicas internacionales. En algunos casos existe solapamiento entre ambas disciplinas, pero la distinción entre ellas está clara. La política comercial está constituida por una mezcla de economía, derecho y política, y los dos últimos elementos a menudo representan la influencia dominante en la celebración de negociaciones. Evidentemente, los aspectos económicos de una cuestión dan forma a las expectativas de los interlocutores en la negociación, y tienden a ser analizados, a menudo muy detalladamente, antes de que empiecen las negociaciones.

Por su parte, el análisis de la economía internacional es mucho más riguroso. Incluso un breve vistazo a los libros de texto sobre economía internacional muestra que los economistas no siempre están convencidos de la validez de los conceptos utilizados por los negociadores comerciales ni, de hecho, de sus logros.

Un gran número de entradas se basan en la labor de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y sus Miembros. Se trata del foro predominante para la política comercial multilateral. Quiero subrayar que muchas palabras y conceptos utilizados en la OMC tienen un sentido preciso para los participantes en los procedimientos llevados a cabo bajo sus auspicios. Explicar esos significados exactos requeriría en ocasiones explicaciones bastante largas, lo que no siempre resultaría útil. Por consiguiente, he intentado transmitir una imagen de esos

significados y, en consecuencia, cualesquiera interpretaciones son de mi propia cosecha. No tienen legitimidad jurídica dentro de la Organización.

También me he basado en la labor relacionada con el comercio de otras organizaciones internacionales. Las principales son la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). Los programas de trabajo de esas organizaciones han generado muchos elementos pertinentes para un diccionario de este tipo, pero abarcar de manera amplia sus actividades habría ido más allá del alcance de este libro.

Algunas entradas son más largas de lo habitual en un diccionario. No cabe duda de que algunas son más largas de lo que deberían. Sin embargo, creo que debe ofrecerse al lector, por ejemplo, una breve perspectiva histórica de conceptos importantes, como el principio de la nación más favorecida, el lugar de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio, los intentos de abordar de manera satisfactoria la agricultura y los productos agropecuarios, o acontecimientos importantes como la Ronda Kennedy, la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay. El objetivo de esas entradas más largas es aportar una perspectiva más amplia de las cuestiones y conceptos básicos inherentes, así como de sus logros.

Otras entradas podrían considerarse obsoletas. A primera vista, la entrada correspondiente al nuevo orden económico internacional podría pertenecer a esta categoría. La he incluido porque algunos de sus elementos siguen revistiendo interés para los países en desarrollo, si bien pueden expresarse de manera diferente en la actualidad. Algunas entradas son idiosincráticas, o al menos el lector puede pensar, sin duda con cierta justificación, que lo son. Me temo que esa es la naturaleza de los libros.

Algunas entradas solamente tienen interés histórico. Entre ellas figuran la Carta del Atlántico, la Carta de La Habana, las Negociaciones Globales, el Plan Marshall, el Informe Haberler y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Sin embargo, lo que hacen esas entradas es mostrar cuán persistentes son algunos de los problemas de la política comercial internacional y lo difícil que puede resultar encontrar soluciones duraderas para ellos.

El principal objetivo de la formulación de políticas comerciales tiende a cambiar con los años. Evidentemente, ello queda reflejado en este diccionario. Por ejemplo, un importante logro reciente en las negociaciones comerciales multilaterales ha sido la conclusión del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC. Tendrá una repercusión positiva en el entorno de comercio mundial. Su negociación ha señalado a la atención los esfuerzos de numerosas organizaciones, muchas de ellas no gubernamentales, que han definido y promovido las cuestiones de que se trata, en ocasiones durante años. Cabe mencionar, en particular, la labor de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE). Espero que las nuevas entradas sobre este tema reflejen algo de la diversidad de estas organizaciones. Mientras tanto, parte de la atención se ha desplazado hacia la facilitación de las inversiones, pero es aún demasiado pronto para predecir de qué manera abordará este tema la comunidad internacional.

He conservado las pocas descripciones breves de diferencias comerciales anteriores a la OMC. Como dije en el prefacio de la quinta edición, un diccionario sobre política comercial no estaría completo sin mencionar los asuntos *Sombreros de fieltro* o *Subsidios familiares de Bélgica*. Quienes estén interesados en el panorama completo de la solución de diferencias en el marco del GATT, desde su inicio hasta el establecimiento de la OMC, ahora tienen acceso a *GATT Disputes: 1948-1995* (Diferencias planteadas en el marco del GATT: 1948-1995), una recopilación en dos volúmenes de todos los asuntos (316 al redactar esta obra) y procedimientos conexos, publicada por la OMC. He incluido algunas referencias a diferencias planteadas ante la OMC desde 1995. Estas figuran en su totalidad en *Dispute Settlement Reports* (Informes sobre la solución de diferencias), publicados anualmente por la OMC y Cambridge University Press.

Breve explicación sobre las entradas relativas a la Unión Europea: en los documentos del GATT y de la OMC aparece mencionada como Comunidad Económica Europea, Comunidad Europea, Comunidades Europeas y, desde 2009, definitivamente como la Unión Europea. En esta edición, utilizo Unión Europea siempre que es posible, excepto cuando claramente sería un uso anacrónico. Las diferencias entre las distintas denominaciones revisten importancia para los abogados especializados en comercio internacional (que las conocen en cualquier caso), pero podrían complicar innecesariamente las cosas para los fines de este libro.

Las entradas están en orden alfabético, normalmente en su forma más habitual. Por ejemplo: *Convenio de Kyoto* para el *Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros*, *UNCTAD* para la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* y *CITES* para la *Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres*. En cada caso, he incluido también la versión formal de la entrada, con una referencia a la entrada principal.

En su mayoría, las entradas son independientes, pero en algunos casos he considerado útil duplicar en parte una explicación en una entrada diferente. Muchas entradas contienen remisiones en *negrita y cursiva* a otras entradas que contienen material adicional o relacionado. Los lectores pueden utilizar esas remisiones como les plazca. En ocasiones, pueden encontrar de esa manera algo que habían olvidado o no sabían. Las referencias a la OMC son tan frecuentes que no parecía necesario hacer una referencia cruzada cuando aparecen.

Quisiera dar las gracias a Finola O'Sullivan, de Cambridge University Press, que me alentó a considerar la posibilidad de preparar una nueva edición, y a Marianne Nield, que me ayudó de muchas formas. En la OMC, quiero dar las gracias a Keith Rockwell y Anthony Martin, por su continuo apoyo a este libro. Un agradecimiento especial a Heather Sapey-Pertin por sus numerosas sugerencias de mejoras. Por último, quiero expresar mi agradecimiento al Profesor Kenneth Armstrong, de la Universidad de Cambridge, que amablemente ofreció algunas aclaraciones sobre la legislación de la Unión Europea.

Es evidente que me he beneficiado de los esfuerzos de muchas personas, pero, como suelen decir los autores, asumo toda la responsabilidad por cualesquiera errores de hecho, interpretaciones inadecuadas o expresiones desafortunadas.



A fortiori: *latín*, con mayor razón; mucho más.

Abiertas: en la *OMC*, el término se refiere a las reuniones, normalmente informales, en las que pueden participar todos los Miembros.

Absorción: contrarrestar los aranceles más elevados resultantes de *medidas antidumping* mediante la reducción del precio del producto. El productor o exportador del producto absorbe el costo adicional causado por los aranceles más elevados para conservar su lugar en el mercado. Véanse también *Antiabsorción* y *Elusión*.

Absorción de derechos: se produce cuando un productor o exportador que se enfrenta a *derechos antidumping* decide ajustar el precio de la mercancía para asegurarse de que su costo en el mercado de importación cambie poco. Véanse también *Absorción* y *Antiabsorción*.

Acceso a los medicamentos: aspecto de la labor de la OMC en materia de *derechos de propiedad intelectual*. Se refiere al equilibrio entre las obligaciones dimanantes del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* (ADPIC) y las expectativas de los países en desarrollo de obtener medicamentos asequibles. Los países en desarrollo alegan que la *concesión de licencias obligatorias* y las *importaciones paralelas* son esenciales para que sus Gobiernos apliquen políticas sanitarias eficaces mediante medicamentos asequibles. A su juicio, el Acuerdo sobre los ADPIC está sesgado en favor de las empresas farmacéuticas ubicadas en los países desarrollados. Las opiniones divergentes sobre el acceso a los medicamentos muestran la tensión inherente entre los derechos de propiedad intelectual (una forma de derechos monopolísticos) y las expectativas públicas de una competencia vigorosa entre empresas. La *Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública* tenía por finalidad reducir esa tensión. Su objetivo era hacer más fácil que algunos países en desarrollo que solicitaran la autorización necesaria concedieran una licencia obligatoria con el fin de fabricar un producto farmacéutico y exportarlo a los *países menos adelantados* y a otros países en desarrollo que también son Miembros de la OMC. Ello estaba supeditado a la condición de que el sistema solo se utilizaría en caso de emergencia nacional o en casos de uso público no comercial. Véase también *Sistema previsto en el párrafo 6*, que resolvió la cuestión de manera permanente.

Acceso a los mercados: uno de los conceptos básicos del comercio internacional. Describe la medida en que una mercancía o un servicio importado puede competir en otro mercado con las mercancías o los servicios producidos en dicho mercado. En el marco de la OMC, se trata de un término jurídico que delimita las condiciones impuestas por los Gobiernos con arreglo a las cuales un producto puede entrar en un país en condiciones de no discriminación. El acceso a los mercados, según el sentido que tiene en la OMC, se regula mediante medidas en frontera, es decir, *aranceles* y *medidas no arancelarias* en el caso de las mercancías y reglamentación interna del mercado en el caso de los *servicios*. Tradicionalmente, la *política comercial* multilateral ha intentado que el acceso a los mercados sea previsible y, de ser posible, más liberal. Con este fin se hace uso de la reducción de aranceles y de su "consolidación" a un nivel inferior. La *consolidación* consiste en la obligación contractual de no incrementar los aranceles

más allá de los niveles especificados en las *listas de concesiones*. La eliminación de las medidas no arancelarias que obstaculizan el acceso a los mercados es más compleja, ya que algunas pueden no ser abarcadas por definiciones jurídicas precisas. El rápido crecimiento del *comercio de servicios* y el proceso de *globalización* han puesto de relieve los obstáculos que dificultan el acceso a los mercados dentro de las fronteras. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* ha sido el Acuerdo de la OMC que ha llegado más lejos para tratar de abordar las medidas de reglamentación que restringen el comercio, pero hay otros instrumentos, como el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*, que también han ampliado hasta el ámbito nacional el alcance de las normas comerciales. Sin embargo, la cobertura de estas normas es poco uniforme, y se han alzado voces que piden introducir la *política de competencia* en el sistema de la OMC. En los marcos de competencia, el acceso a los mercados se describe como la capacidad de competir eficazmente en un mercado. El objetivo es regular o suprimir las *conductas* privadas y *reglamentaciones* de carácter anticompetitivo. Si fuera factible, la convergencia de estos dos conceptos del acceso a los mercados podría contribuir enormemente a fomentar la *exposición de los mercados a la libre competencia internacional*. El acceso a la *inversión extranjera directa* también puede influir en el acceso a los mercados. Hay una escuela de pensamiento que sostiene que la expresión "acceso a los mercados" restringe demasiado el concepto y debería sustituirse por el concepto más amplio de la *presencia en los mercados*. Véanse también *Acceso a los mercados para la agricultura*, *Acceso a los mercados para los servicios*, *Igualdad de oportunidades de competencia*, *Trato de la nación más favorecida* y *Trato nacional*.

Acceso a los mercados para la agricultura: término general que abarca los *aranceles*, los *contingentes arancelarios* y diversas medidas no arancelarias que afectan a las importaciones de productos agropecuarios. El acceso a los mercados es uno de los tres pilares principales del Acuerdo sobre la Agricultura, junto con la *ayuda interna* y la *competencia de las exportaciones*, a raíz de las negociaciones sobre la agricultura de la Ronda Uruguay. El resultado de la Ronda Uruguay limitó la expansión de las medidas que distorsionan el comercio y mantuvo el acceso existente o abrió nuevas vías de acceso a los mercados para los productos agropecuarios. Véanse también *Agricultura y sistema multilateral de comercio* y *Tres pilares de la agricultura*.

Acceso a los mercados para los productos no agrícolas: AMNA. Negociaciones arancelarias sobre productos distintos de los abarcados por el *Acuerdo sobre la Agricultura*. Esta expresión se acuñó en la etapa preparatoria de la *Conferencia Ministerial de Seattle*.

Acceso a los mercados para los servicios: el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* fomenta un acceso a los mercados abierto y no discriminatorio para los servicios y sus proveedores. Aunque no define el acceso a los mercados, en su artículo XVI se enumeran seis tipos de medidas que no deben mantenerse ni adoptarse en los sectores que figuren en la *lista de compromisos específicos sobre servicios* de un país. En términos generales, son las siguientes: i) limitaciones al número de proveedores de servicios; ii) limitaciones al valor total de las transacciones de servicios; iii) limitaciones al número total de operaciones de servicios; iv) limitaciones al número de personas que puedan emplearse; v) restricciones relativas a las personas jurídicas o prescripciones en materia de empresas conjuntas; y vi) limitaciones al nivel de participación extranjera. Se han de eliminar las *pruebas de necesidades económicas* que rigen el acceso a los mercados.

Acceso efectivo a los mercados: definido por algunos como la ausencia de políticas reglamentarias nacionales y otros *obstáculos estructurales* que limitan la competencia o la transparencia de forma no intencionada. Las medidas arancelarias y no arancelarias como las *subvenciones* y los *acuerdos de limitación voluntaria* se evaluarían por separado.

- Acceso preferencial al mercado:** cualesquiera condiciones de *acceso a los mercados* otorgadas a un interlocutor comercial que sean más favorables que el *trato de la nación más favorecida* no discriminatorio. El acceso preferencial puede ser recíproco o simétrico, como en las *uniones aduaneras*, las *zonas de libre comercio*, o a través de las actualmente residuales preferencias imperiales. También puede ser no recíproco o asimétrico, como ocurre en el caso del *Acuerdo de Asociación ACP-UE*, la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe*, *SPARTECA* y otros acuerdos similares.
- Acción colectiva:** acción adoptada por todas las *partes contratantes* (miembros) del GATT en relación con la administración de las disposiciones del Acuerdo o con miras a lograr sus objetivos. Por ejemplo, para conceder una *exención* se necesitaba una acción colectiva. Cuando se escribe "PARTES CONTRATANTES" significa que las partes contratantes (miembros) habían adoptado una acción colectiva.
- Acción colectiva:** expresión utilizada en el *APEC* para describir las actividades encaminadas a la liberalización o expansión del comercio que, por definición, solo pueden llevarse a cabo conjuntamente. Se realizan a través de los *Planes de Acción Colectiva*. Estos incluyen el reconocimiento mutuo de normas y títulos de aptitud, la cooperación aduanera, etc. Véase también *Medida de liberalización concertada*.
- Acero:** véanse *Acuerdo Multilateral sobre el Acero*, *Acuerdo Multilateral sobre los Aceros Especiales*, *Cártel internacional del acero*, *Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad de la Industria Siderúrgica* y *Plan Davignon*.
- Acervo comunitario:** toda la legislación adoptada en virtud de los tratados por los que se establece la *Unión Europea*, con inclusión de los reglamentos, las *directivas*, las *decisiones*, las *recomendaciones* y los *dictámenes*, así como las sentencias dictadas por el *Tribunal de Justicia de la Unión Europea* y los acuerdos internacionales concluidos por la Unión Europea desde 1959 hasta el presente. Antes de que un país se adhiriera a la Unión Europea, su legislación nacional debe armonizarse con el acervo comunitario. Esto puede suponer la revisión de cientos de actos parlamentarios. El derecho de la Unión Europea prevalece sobre el derecho nacional. Ningún Estado miembro puede apartarse permanentemente del acervo. Véanse también *Ampliación, Unión Europea, legislación y Unión Europea, tratados*.
- Acervo de la Ronda Uruguay:** expresión utilizada especialmente por la *Unión Europea* para referirse a los acuerdos y decisiones que culminaron en los resultados de la *Ronda Uruguay*. Véanse también *Acervo comunitario* y *Acuerdo sobre la OMC*.
- ACICI:** Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional. Organismo creado en 2002 y financiado por Suiza y otros países para ayudar a los países menos adelantados a desempeñar un papel más activo en la labor de la OMC y de otras organizaciones relacionadas con el comercio. El descontento con sus operaciones dio lugar a su cierre en 2011.
- Acoplamiento y fusión:** mecanismos que se pueden utilizar para combinar *zonas de libre comercio* existentes, que evitarían los problemas derivados del sistema de *eje y radios*. El rápido aumento del número de zonas de libre comercio plantea la cuestión de si en algún momento podría ser factible o deseable combinar algunas de estas zonas para reducir la complejidad del panorama comercial. Se entiende por acoplamiento una forma de que una zona de libre comercio pequeña se una a una zona más grande. Muchos de los reajustes que deban hacerse en el texto probablemente recaerán en el asociado más pequeño. Es posible que la zona de libre comercio resultante adopte el nombre de la zona del asociado mayor. En otras palabras, un acoplamiento sería similar a una *adhesión*. La fusión se daría entre dos zonas de libre comercio que tienen aproximadamente el mismo tamaño. Las dos zonas de libre comercio existentes perderían su identidad individual y se crearía otra diferente. Con independencia del método elegido,

es posible que tengan que celebrarse intensas negociaciones para alcanzar el objetivo de la unificación. Hasta la fecha, sin embargo, se ha preferido negociar acuerdos de libre comercio a partir de cero con cada vez más miembros y la inclusión de más materias. Véase también *Multilateralización de los acuerdos de libre comercio*.

Acordeón de similitud: expresión utilizada por el *Órgano de Apelación* en el asunto *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*. Sostiene que el sentido de la expresión "*producto similar*" ha de interpretarse más o menos generosamente dependiendo del carácter del propio producto. Dice que no puede haber ninguna definición precisa y absoluta de lo que es "similar". En palabras del Órgano de Apelación, "[e]l acordeón de 'similitud' se extiende y se contrae en diferentes lugares a medida que se aplican las distintas disposiciones del *Acuerdo sobre la OMC*". [WT/DS8/AB/R].

Acoso comercial: uso de medidas nacionales patentes o encubiertas como mecanismo para dificultar intencionadamente la importación de productos. Las medidas patentes incluyen el uso agresivo de *medidas antidumping*, medidas de *salvaguardia* o *medidas compensatorias*. En ocasiones la mera amenaza de tales medidas es suficiente para hacer que los importadores reduzcan o interrumpan sus compras en el extranjero. Otras veces, el efecto de los *compromisos relativos a los precios* puede hacer que la importación sea menos atractiva. El acoso comercial también puede producirse mediante litigios fingidos. Véase también *Prácticas predatorias en relación con aspectos distintos de los precios*.

ACR: véase *Acuerdo comercial regional*.

Acreditación prima facie: pruebas suficientes para que la parte demandante gane el caso, a menos que la defensa presente pruebas o un argumento jurídico adicionales que las refuten. El *Órgano de Apelación* describió esa situación en el asunto *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles* como "aquella que requiere, a falta de una ... refutación efectiva por la parte demandada, que el grupo especial, como cuestión de derecho, se pronuncie en favor del reclamante que efectúe la acreditación *prima facie*".

Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas: adoptada por la *OMPI* en 2015. Prevé el registro internacional de las *indicaciones geográficas* en virtud del *Arreglo de Lisboa*, que se suma al registro ya previsto de las *denominaciones de origen*. El Acta también prevé la adhesión de organizaciones intergubernamentales en determinadas condiciones.

Acta Única Europea: modificación introducida en 1987 en el *Tratado de Roma* con el objetivo de transformar las relaciones entre los Estados miembros de la Comunidad Europea en una Unión Europea, y de contribuir a hacer progresar de manera concreta la unidad europea. No obstante, el contenido del Acta es principalmente económico. Amplió las competencias de la Comunidad para incluir el mercado interior, la política monetaria, la política social, la cohesión económica y social, la investigación y la tecnología, y el medio ambiente. Posibilitó el establecimiento del *mercado único europeo*. El *Acta Única Europea* también contiene importantes cambios institucionales, como el establecimiento de una vinculación formal entre las *Comunidades Europeas* y la Cooperación Política Europea. Véanse también *Unión Europea* y *Unión Europea, tratados*.

Actividad de desarrollo precompetitiva: concepto utilizado en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. La asistencia, por ejemplo subvenciones, para actividades de investigación realizadas por empresas o en su nombre está autorizada si no abarca más del 50% de las actividades de desarrollo precompetitivas. Estas se definen como la traslación de descubrimientos realizados mediante la investigación industrial a planes, proyectos o diseños de productos, procesos o servicios nuevos, modificados o mejorados, tanto si están destinados a la venta como al uso,

con inclusión de la creación de un primer prototipo que no pueda ser destinado a un uso comercial. También puede incluir la formulación conceptual y diseño de productos, procesos o servicios.

Actividad inventiva: uno de los criterios para conceder una *patente*. La Oficina Europea de Patentes, por ejemplo, dice que una "invención es una actividad inventiva cuando no es evidente para un experto en la materia, teniendo en cuenta el estado de la técnica". Véase también *Derechos de propiedad intelectual*. [epo.org].

Activismo judicial: término sin un significado determinado, pero que encarna la idea de que un juez pueda estar asumiendo funciones que incumben propiamente al poder legislativo o al poder ejecutivo. Dado que los poderes judicial, legislativo y ejecutivo representan en conjunto la idea de gobierno y funcionan dentro del mismo sistema, los límites no siempre son claros. Las opiniones a favor o en contra del activismo judicial suelen ser categóricas. Algunos dicen que en ciertos casos es necesario para reparar injusticias jurídicas. Otros dicen que simplemente refleja las opiniones personales de los jueces y no debería tolerarse. Algunos Miembros de la *OMC* han sostenido que, en algunos casos, el *Órgano de Apelación* ha incurrido en error en el sentido del activismo judicial. Véanse también *Entendimiento sobre Solución de Diferencias y Opinión consultiva*.

Acuerdo a Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles de Algodón: acuerdo concluido en el marco del GATT entre los grandes exportadores e importadores de textiles para administrar el comercio de estos productos mediante la aplicación de restricciones cuantitativas selectivas. Entró en vigor en 1961 durante un año y fue reemplazado en 1962 por el *Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón*, que fue a su vez sustituido en 1973 por el *Acuerdo Multifibras*. Véase también *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, que volvió a someter el comercio de textiles a las normas ordinarias de la OMC.

Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón: ALT. Arreglo en el GATT para el *comercio dirigido* de textiles y prendas de vestir de algodón, que entró en vigor en 1962 por cinco años como sucesor del *Acuerdo a Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles de Algodón*. Se prorrogó por otros tres años como parte del resultado de la *Ronda Kennedy*. Después de una nueva prórroga en 1970, el acuerdo fue sustituido en 1973 por el *Acuerdo Multifibras*. Véase también el *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, que volvió a someter los textiles y el vestido a las normas multilaterales de comercio normales el 1 de enero de 2005.

Acuerdo ad referendum: aceptación provisional del resultado de una serie de negociaciones. La aceptación definitiva puede depender de los resultados de negociaciones conexas, de la aprobación del Gobierno o del cumplimiento de alguna otra condición. Véanse también *Sin perjuicio y Texto entre corchetes*.

Acuerdo ambiental internacional relacionado con los productos básicos: tipo de instrumento intergubernamental voluntario propuesto en un momento dado por la *UNCTAD* para propiciar la promoción de objetivos ambientales en la producción de productos básicos y para facilitar la cooperación entre los productores y los consumidores a este respecto. Estos acuerdos podían atañer al establecimiento de normas, o podían estar encaminados a financiar la transición a métodos de producción más sostenibles. Véanse también *Comercio y medio ambiente y Política de productos básicos*.

Acuerdo Antidumping: se denomina formalmente *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. El artículo VI del GATT y el Acuerdo Antidumping constituyen juntos el conjunto de normas que rigen la imposición de *medidas antidumping*. En otras palabras, los dos tienen que leerse conjuntamente. El artículo VI dispone que "el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior

a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un *daño importante* a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa ... la creación de una rama de producción nacional". Aunque desde hace mucho tiempo se entiende claramente que el *dumping* es una cuestión de política comercial, la evaluación de si se ha producido un dumping causante de *daño* sigue siendo motivo de fricciones. Hay que examinar las pruebas de la existencia de dumping, si este ha causado o amenazado causar daño y, en caso afirmativo, qué medidas correctivas deben aplicarse. El *Acuerdo Antidumping* tiene por objeto aclarar las disposiciones del artículo VI del GATT a este respecto. En el artículo 2 se detalla la forma en que debe formularse una determinación de la existencia de dumping. Hay varios métodos disponibles. El primero se utiliza cuando los precios del *producto similar* (concepto crucial en los procedimientos anti-dumping) del país exportador y del país importador pueden compararse directamente. Este es el caso más sencillo. El segundo responde a una situación en la que el producto no se vende en el país exportador o solo se vende en pequeñas cantidades y no es posible realizar una comparación adecuada. El tercero se aplica cuando no existe precio de exportación, o cuando pueda ocurrir que el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación entre el exportador y el importador o un tercero, es decir, cuando no pueda haber *fijación de precios en condiciones de plena competencia*. También es pertinente en este caso una *nota interpretativa* al artículo VI del GATT en la que se establece que, "en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios ... puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada". El artículo 3 trata de la determinación de la existencia de *daño*. Esta tiene que basarse en pruebas positivas y comprender un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de estas en los precios de los productos en el mercado interno; y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. En el artículo 4 se define la rama de producción nacional. Por esta expresión se entiende en términos generales el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. Los artículos 5 y 6, respectivamente, abarcan las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos del supuesto dumping, y las pruebas conexas. Una solicitud de investigación debe estar apoyada por más del 50% de la rama de producción nacional que produce el producto similar y no puede llevarse adelante si la apoya menos del 25%. Si el margen de dumping es *de minimis* (es decir, inferior al 2%), debe ponerse fin a la investigación. Las pruebas pueden obtenerse de una amplia variedad de fuentes. El artículo 7 permite la aplicación de medidas provisionales cuando las autoridades juzguen que pueden ser necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación. El artículo 8 dispone que se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios de dumping, pero solo cuando ello sea factible. El artículo 9 abarca el establecimiento y la percepción de derechos antidumping. El derecho antidumping no debe exceder del margen de dumping. El artículo 10 permite cierto grado de retroactividad en determinadas situaciones. El artículo 11 dispone que un "derecho antidumping solo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el dumping que esté causando daño". Deben realizarse exámenes según sea necesario, y

un derecho antidumping ha de ser suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición. El artículo 12 exige que se dé aviso público de una investigación, así como una explicación de las determinaciones. Los Miembros de la OMC que dispongan de legislación antidumping deben mantener tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados a la revisión de las decisiones.

Acuerdo bilateral de limitación: véase *Acuerdo de limitación voluntaria*.

Acuerdo bilateral modelo sobre asistencia administrativa mutua en cuestiones aduaneras: véase *Convenio Internacional sobre asistencia mutua administrativa para la prevención, investigación y represión de las infracciones aduaneras*.

Acuerdo comercial: véase *Acuerdo comercial bilateral*.

Acuerdo Comercial Asia-Pacífico: nombre que se da desde diciembre de 2005 al Acuerdo de Bangkok (formalmente, *Primer Acuerdo sobre Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo Miembros de la CESPAP*). Tiene por objeto la expansión del comercio entre los países en desarrollo miembros de la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (*CESPAP*) mediante medidas comerciales mutuamente beneficiosas. Se firmó el 31 de julio de 1975. Sus miembros son: Bangladesh, China, India, República Democrática Popular Lao, República de Corea y Sri Lanka. Está previsto que Mongolia se convierta en el séptimo miembro.

Acuerdo comercial bilateral: acuerdo entre dos países en el que se establecen las condiciones en las que se llevará a cabo el comercio entre ellos. Si ambas partes son ya Miembros de la OMC que gozan de *no discriminación, acceso a los mercados* y otras ventajas conexas, la principal razón adicional para contraer un acuerdo bilateral puede ser un programa de actividades bilaterales de *facilitación del comercio y promoción del comercio*. En ocasiones puede tratarse de un *acuerdo de libre comercio* que ofrece la posibilidad de comercio libre de aranceles entre las partes. Si una parte no es Miembro de la OMC, el acuerdo normalmente establecerá *trato de la nación más favorecida* y *trato nacional*, protección de los *derechos de propiedad intelectual, consultas y solución de diferencias* y otros principios y mecanismos necesarios para garantizar corrientes comerciales fluidas y la rápida resolución de los problemas. Los acuerdos comerciales bilaterales normalmente contienen una disposición relativa a exámenes periódicos de la evolución del comercio a nivel ministerial o de funcionarios, tales como un *comité comercial conjunto* o una *comisión mixta*. Véanse también *Acuerdo marco de comercio e inversión* y *Acuerdo sobre facilitación del comercio y las inversiones*.

Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación: se concluyó en noviembre de 2010, pero aún no ha entrado en vigor. El Acuerdo tiene por objeto proporcionar un marco internacional para mejorar la observancia de las leyes sobre *derechos de propiedad intelectual*. No crea nuevos derechos de propiedad intelectual. Las Partes deben asegurarse de que se establezcan procedimientos de observancia que permitan la adopción de medidas eficaces contra cualquier infracción de los derechos de propiedad intelectual a que se refiere el Acuerdo. Constituyen medios básicos la observancia en el ámbito civil, las medidas en frontera y la observancia en el ámbito penal. Las Partes convienen asimismo en cooperar a escala internacional para alcanzar los objetivos del Acuerdo. El Acuerdo fue objeto de una gran oposición por parte de organizaciones no gubernamentales, sobre la base en parte de lo que conocían del contenido del Acuerdo o de lo que pensaban que podría contener, y sobre la base en parte del aparente secretismo de las negociaciones. Algunos países en desarrollo también se opusieron a la evidente exclusión de los países en desarrollo de las negociaciones. Las perspectivas de entrada en vigor de este Acuerdo no son claras. Un indicador puede ser que en 2012 el Parlamento Europeo se negó a darle su consentimiento, es decir, a apoyarlo.

Acuerdo Comercial del Grupo de Avanzada de Melanesia : *arreglo comercial preferencial* concertado entre Fiji, las Islas Salomón, Papua Nueva Guinea y Vanuatu. Contiene una lista negativa de liberalización arancelaria. Se prevé que acabe dando lugar a un Acuerdo de Libre Comercio de Melanesia.

Acuerdo comercial funcional : forma de acuerdo comercial rara vez utilizado en la actualidad. Tiene por objeto abordar un determinado tipo o forma de comercio, medida o suceso. Cabe citar como ejemplos la *contratación pública*, las medidas de restricción o de gestión del comercio y la imposición de derechos compensatorios.

Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia : véase *ANZCERTA*.

Acuerdo comercial preferencial de alcance parcial : expresión empleada para describir acuerdos comerciales preferenciales limitados al comercio en algunos sectores o un *acuerdo comercial asimétrico* en cuyo marco solo algunos de los participantes otorgan acceso libre a los productos procedentes de los demás miembros. Véase también *Acuerdo comercial preferencial de pleno alcance*.

Acuerdo comercial preferencial de pleno alcance : describe un acuerdo comercial preferencial en virtud del cual cada parte permite a todas las demás el libre comercio de todos o casi todos los productos. Véase también *Acuerdo comercial preferencial de alcance parcial*.

Acuerdo comercial recíproco : acuerdo comercial en el que se establecen los mismos derechos y obligaciones para sus miembros. Esta forma de acuerdo no entraña un contenido particular, pero a veces puede consistir en un acuerdo destinado a la realización de reducciones arancelarias recíprocas negociadas en el marco del *Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos de los Estados Unidos*.

Acuerdo comercial regional : ACR. *Acuerdo de libre comercio, unión aduanera* o *mercado común* formado por dos o más países, como el *ANZCERTA*, el *TLCAN* o la *Unión Europea*. Algunos analistas consideran que los ACR son elementos esenciales para lograr un sistema multilateral de comercio no discriminatorio más libre, y otros estiman que son elementos que lo menoscaban. Según John Whalley, hay seis razones por las que los países negocian acuerdos comerciales regionales. En primer lugar, pueden obtener los beneficios tradicionales del comercio. En segundo lugar, los países utilizan acuerdos jurídicamente vinculantes para reforzar la reforma de la política interna. En tercer lugar, los países esperan aumentar su poder de negociación multilateral de esta manera. En cuarto lugar, los acuerdos de libre comercio pueden ofrecer un acceso garantizado a los mercados. En quinto lugar, para algunos países es importante la posibilidad de establecer vínculos estratégicos. La sexta razón es que los países pueden beneficiarse de la interacción multilateral y regional poniendo de relieve su interés por las negociaciones bilaterales en momentos críticos de las negociaciones multilaterales. A principios de 1996, la OMC estableció el *Comité de Acuerdos Comerciales Regionales* para que examinara más a fondo el efecto de esos acuerdos en el sistema mundial de comercio. Véanse también *Criterio de lo esencial de los intercambios comerciales, Eje y radios, Mecanismo de Transparencia para los ACR, Mejores prácticas para los ACR/ALC en el APEC, Primer regionalismo y Segundo regionalismo*. [Crawford y Fiorentino, 2005; y Whalley, 1996].

Acuerdo comercial y económico : expresión imprecisa para referirse a un acuerdo entre dos o más países, destinado a abarcar una parte o la totalidad de sus relaciones comerciales y económicas. Estos acuerdos con frecuencia tienen la condición de tratados. Su contenido y su estructura varían mucho. Los más simples en ocasiones contienen poco más que garantías del *trato de la nación más favorecida* y *compromisos de máximo empeño* para promover la ampliación de las relaciones comerciales y económicas

con la otra o las otras partes o considerar favorablemente cualesquiera cuestiones comerciales que puedan surgir entre ellas. En los acuerdos más complejos, los interlocutores pueden comprometerse a adoptar medidas de *facilitación del comercio*, participar en un diálogo estructurado periódico y colaborar en la búsqueda de soluciones a cuestiones comerciales específicas. Normalmente, estos acuerdos no contienen disposiciones relativas al libre comercio, pero no habría óbice a incluir un *acuerdo de libre comercio* en el marco de un acuerdo comercial y económico. Véase también *Acuerdo marco de comercio e inversión*.

Acuerdo de Agadir: *acuerdo de libre comercio* firmado por Egipto, Jordania, Marruecos y Túnez el 11 de enero de 2003 en Ammán. Su nombre se debe a que el proyecto se inició en Agadir (Marruecos) en 2001. El acuerdo entró en vigor en 2007.

Acuerdo de Asociación: acuerdo bilateral entre la *Unión Europea* y un tercer país. Este tipo de acuerdo tiene por objeto forjar una estrecha relación entre la Unión Europea y el país de que se trate, pero la cooperación económica es su aspecto dominante. Normalmente, los acuerdos de asociación contienen un acuerdo de libre comercio. En ese tipo de acuerdo se abordan tres categorías de países: a) países que tienen un vínculo histórico especial con Estados miembros de la Unión Europea, incluidas las antiguas colonias, pero también algunos países en desarrollo, b) miembros de la *AELC* (Asociación Europea de Libre Comercio) y c) futuros miembros de la Unión Europea.

Acuerdo de Asociación ACP-UE: firmado en Cotonú el 23 de junio de 2000 como sucesor del *Convenio de Lomé*. El acuerdo se concluyó por 20 años, y expiró en febrero de 2020. Los principios fundamentales derivados de su examen en 2010 eran: a) igualdad de los interlocutores y propiedad de las estrategias de desarrollo; b) los Gobiernos centrales son los principales interlocutores, pero la asociación también está abierta a los parlamentos ACP, las autoridades locales de los Estados ACP y distintos tipos de otros agentes; c) papel central del diálogo y el cumplimiento de obligaciones mutuas y la rendición de cuentas; y d) diferenciación y regionalización, de manera que los acuerdos y prioridades de cooperación varían en función del nivel de desarrollo del interlocutor. Están en curso negociaciones para un nuevo acuerdo que está previsto que se base, entre otras cosas, en la *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas*.

Acuerdo de asociación económica: AAE. Acuerdo bilateral o plurilateral. El contenido de estos acuerdos varía mucho. Algunos simplemente promueven la cooperación económica voluntaria entre los asociados. Otros son *acuerdos de libre comercio* propiamente dichos. El Japón, por ejemplo, suele referirse a sus acuerdos de libre comercio como AAE. El *Acuerdo de Asociación ACP-UE*, que es un *acuerdo comercial asimétrico*, prevé la negociación de acuerdos de asociación económica con regiones ACP compatibles con las normas de la OMC. Estos debían entrar en vigor el 1 de enero de 2008 a más tardar. Véanse también *Acuerdo comercial y económico* y *Acuerdo de cooperación económica* para otros instrumentos de este tipo.

Acuerdo de Asociación Económica Amplia entre el Japón y la ASEAN: acuerdo firmado el 8 de octubre de 2003 para fortalecer la integración económica entre los países de la *ASEAN* y el Japón. Entró en vigor el 1 de diciembre de 2008. Estableció el marco para la creación de una Asociación Económica Amplia (CEP), es decir, un *acuerdo de libre comercio* que abarca el comercio de mercancías, el comercio de servicios y las inversiones.

Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y el Japón: acuerdo de libre comercio que entró en vigor el 1 de febrero de 2019. Tiene un amplio alcance. Sus capítulos tratan los siguientes temas: capítulo 1: disposiciones generales (objetivos, definiciones, etc.); capítulo 2: comercio de mercancías; capítulo 3: normas de origen y procedimientos en materia de origen; capítulo 4: cuestiones aduaneras y facilitación

del comercio; capítulo 5: instrumentos de defensa comercial; capítulo 6: medidas sanitarias y fitosanitarias; capítulo 7: obstáculos técnicos al comercio; capítulo 8: comercio de servicios, liberalización de las inversiones y comercio electrónico; capítulo 9: movimientos de capitales, pagos y transferencias y medidas temporales de salvaguardia; capítulo 10: contratación pública; capítulo 11: política de competencia; capítulo 12: subvenciones; capítulo 13: empresas públicas, empresas que gozan de derechos o privilegios especiales y monopolios designados; capítulo 14: propiedad intelectual; capítulo 15: gobernanza empresarial; capítulo 16: comercio y desarrollo sostenible; capítulo 17: transparencia; capítulo 18: buenas prácticas reguladoras y cooperación regulatoria; capítulo 19: cooperación en materia de agricultura; capítulo 20: pequeñas y medianas empresas; capítulo 21: solución de diferencias; capítulo 22: disposiciones institucionales; y capítulo 23: disposiciones finales. [trade.ec.europa.eu].

Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR: acuerdo comercial en curso de negociación entre la *Unión Europea* y la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay.

Acuerdo de Asociación Transpacífico: TPP. Las negociaciones para este *acuerdo de libre comercio* empezaron en 2008 en el contexto de una posible ampliación del *Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica* de 2005. En 2016, 12 países (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Viet Nam) firmaron el proyecto de acuerdo completo. En enero de 2017, los Estados Unidos anunciaron su denuncia del Acuerdo. Los 11 países restantes decidieron mantener vigente el Acuerdo, lo que dio lugar al *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico*, que incorpora el TPP. El TPP contiene disposiciones que establecen la forma en que entraría en vigor, pero siguen sin efecto. Es uno de los *acuerdos de libre comercio* más amplios. Tiene 30 capítulos que abarcan las siguientes esferas: comercio de mercancías, textiles y prendas de vestir, normas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas comerciales correctivas, inversión, comercio de servicios, servicios financieros, entrada temporal, telecomunicaciones, comercio electrónico, contratación pública, política de competencia, empresas de propiedad estatal, propiedad intelectual, trabajo, medio ambiente, desarrollo y creación de capacidad, facilitación de los negocios, pequeñas y medianas empresas, coherencia regulatoria, transparencia y medidas anticorrupción, y solución de diferencias. En los capítulos relativos a la inversión y al comercio de servicios se utilizan listas negativas para los compromisos. En el capítulo relativo a los servicios financieros también se emplea una lista negativa. Las comunicaciones relativas a la solución de diferencias se harían públicas, las audiencias estarían, por lo general, abiertas al público, y los organismos no gubernamentales situados en el territorio de una parte en una diferencia podrían presentar comunicaciones. El TPP suscitó muchos comentarios negativos durante su negociación, no todos basados en la comprensión de los conceptos o en un análisis minucioso del proyecto de texto. Dado que el *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* entró en vigor el 30 de diciembre de 2018, este se describe de manera más detallada en la entrada correspondiente.

Acuerdo de ayuda mutua: acuerdo concertado el 23 de febrero de 1942 entre el Reino Unido y los Estados Unidos en relación con los principios aplicables a la ayuda mutua como medio de lucha contra las agresiones. Se basa en la *Carta del Atlántico* y es uno de los pasos importantes que condujeron finalmente a la convocatoria de la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo* en 1947, la negociación del *GATT* en 1947 y la redacción de la *Carta de La Habana* en 1948. El artículo 7 del Acuerdo trata sobre las relaciones económicas internacionales. En él se prevé la adopción de

medidas acordadas entre los dos países, que estarían "abiertas a la participación de todos los demás países animados por los mismos principios y encaminadas a la expansión, mediante las medidas internacionales y nacionales apropiadas, de la producción, el empleo y el intercambio y el consumo de mercancías, que son los fundamentos materiales de la libertad y el bienestar de todos los pueblos, a la eliminación de todas las formas de trato discriminatorio en el comercio internacional y a la reducción de los aranceles y otros obstáculos al comercio".

Acuerdo de Bangkok: véase *Acuerdo Comercial Asia-Pacífico*.

Acuerdo de Beirut: *Acuerdo destinado a facilitar la Circulación Internacional de Materiales Audiovisuales de Carácter Educativo, Científico y Cultural*. Adoptado bajo los auspicios de la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO) en 1948. El Acuerdo dispone que las partes no impondrán derechos de importación ni *restricciones cuantitativas* sobre la importación de los materiales definidos.

Acuerdo de Blair House: acuerdo alcanzado el 20 de noviembre de 1992 entre los Estados Unidos y la *Comunidad Europea* sobre tres modificaciones del proyecto de resultado de la *Ronda Uruguay* sobre la agricultura. En primer lugar, habría una reducción del recorte del volumen de exportaciones subvencionadas del 24% al 21%. En segundo lugar, algunas subvenciones internas pagadas directamente por los Gobiernos a los productores estarían exentas del compromiso de reducción (véase también *Compartmento azul*). En tercer lugar, se prorrogó la *cláusula de paz* que otorga inmunidad contra reclamaciones relativas a la reducción de las subvenciones. Estos cambios dejaron intactos los principios que regirían el comercio de agricultura tras la conclusión de la Ronda, pero otorgaron a los participantes mayor flexibilidad para aplicarlos. El Acuerdo de Blair House permitió que se reanudaran las negociaciones multilaterales, pero su recepción inicialmente favorable se desvaneció una vez quedó claro que no había resuelto las diferencias fundamentales entre las dos partes en cuanto al *acceso a los mercados*. El Acuerdo se revisó en diciembre de 1993, y ello suprimió la última dificultad que obstaculizaba el resultado de la Ronda Uruguay sobre la agricultura. Véanse también *Acceso a los mercados para la agricultura, Acuerdo sobre la Agricultura y Agricultura y sistema multilateral de comercio*.

Acuerdo de Cartagena: Acuerdo de Integración Subregional Andina. Véase *Comunidad Andina*.

Acuerdo de colaboración y cooperación: ACC. Acuerdo jurídicamente vinculante celebrado entre la *Unión Europea* y terceros países. La Unión Europea utiliza los ACC para contribuir al desarrollo democrático y económico de un país. Por lo general, los ACC tienen una duración de 10 años. Posteriormente, de no plantearse objeciones, se prorrogan de forma automática. Los ACC se celebran principalmente con países comprendidos en la *Política Europea de Vecindad*, como los *estados de reciente independencia* y los del norte de África, pero también con otros países. El 1 de marzo de 2018 entró en vigor un ACC suscrito con Filipinas. Esos acuerdos suelen incluir, por ejemplo, cláusulas sobre el *trato de la nación más favorecida* (NMF) en relación con el comercio de mercancías, el suministro transfronterizo de servicios, las inversiones, la *protección de la propiedad intelectual* y otras esferas. No se presume que estos acuerdos puedan llevar de forma automática a un *arreglo comercial preferencial*. [eur-lex.europa.eu].

Acuerdo de comercialización ordenada: acuerdo bilateral mediante el cual un país exportador (el Gobierno o la rama de producción) acuerda reducir o restringir las exportaciones para librar al país importador de tener que utilizar contingentes, aranceles u otras medidas de control de las importaciones. Los acuerdos de comercialización ordenada pertenecen a la misma categoría de distorsiones del comercio que los *acuerdos*

de limitación voluntaria y los programas de *expansión voluntaria de las importaciones*. Véase también *Acuerdo sobre Salvaguardias*.

Acuerdo de Comercio de la Organización de Cooperación Económica: ECOTA. Acuerdo comercial preferencial limitado al comercio de mercancías, concluido en 2003. Sus miembros son: Afganistán, Irán, Pakistán, Tayikistán y Turquía. La Visión 2025 de la OCE prevé que todos los miembros de la *Organización de Cooperación Económica* pasen a ser miembros de la ECOTA para 2025. El Acuerdo también será renegociado como *acuerdo de libre comercio*.

Acuerdo de Comercio entre los Países Insulares del Pacífico: *acuerdo de libre comercio* adoptado en agosto de 2001 por el *Foro de las Islas del Pacífico*. Entró en vigor el 13 de abril de 2003. El Acuerdo insta a crear una *zona de libre comercio* en los 10 años siguientes. Sus miembros son los Estados Federados de Micronesia, Fiji, las Islas Cook, las Islas Marshall, las Islas Salomón, Kiribati, Nauru, Niue, Palau, Papua Nueva Guinea, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu. Australia y Nueva Zelanda pueden adherirse si lo desean. Véanse también *Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER) Plus* y *SPARTECA*.

Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte: véase *TLCAN*.

Acuerdo de cooperación económica: acuerdo bilateral o plurilateral destinado a promover una mayor cooperación económica entre los asociados. Estos acuerdos no siguen una pauta determinada, pero por lo general no contienen disposiciones sobre el *acceso a los mercados*. Otros nombres utilizados para este tipo de instrumento son *acuerdo marco económico*, *acuerdo comercial y económico*, *acuerdo sobre facilitación del comercio y las inversiones* y *acuerdo marco de comercio e inversión*.

Acuerdo de Cooperación Económica Amplia: CECA. Denominación aparentemente preferida por la India para sus acuerdos de libre comercio, como el CECA entre la India y Singapur y el proyecto de CECA entre Australia y la India.

Acuerdo de Cooperación entre la Unión Europea y el MERCOSUR: véase *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y el MERCOSUR*.

Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte: acuerdo con obligaciones vinculantes firmado por el Canadá, los Estados Unidos y México en septiembre de 1993 como parte de sus obligaciones en el marco del *TLCAN* con el objetivo principal de mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en el territorio de cada una de las partes. Las partes en el Acuerdo se comprometen a promover 11 principios laborales que incluyen, además de las *normas fundamentales del trabajo*, el derecho de huelga, las condiciones mínimas de trabajo, el salario igual para mujeres y hombres, la prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales, la indemnización en casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales y la protección de los trabajadores migrantes. El Acuerdo permite la adopción de medidas comerciales para asegurar la observancia de las normas técnicas relativas a la seguridad y la higiene en el trabajo, el *trabajo infantil* o los salarios mínimos, pero no las normas fundamentales del trabajo como la libertad de asociación o el derecho a la negociación colectiva. La administración del Acuerdo está supervisada por una Comisión para la Cooperación Laboral, que consta de un Consejo ministerial y un Secretariado.

Acuerdo de Cotonú: véase *Acuerdo de Asociación ACP-UE*.

Acuerdo de Florencia: *Acuerdo para la Importación de Objetos de Carácter Educativo, Científico o Cultural*. Fue adoptado en 1950 bajo los auspicios de la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO). Las Partes en el Acuerdo se comprometen a no imponer derechos de importación a los libros, publicaciones, documentos y objetos de carácter educativo, científico o cultural a que se refieren los anexos. En el protocolo del Acuerdo adoptado en 1977 se modernizaron las listas de los objetos abarcados.

Acuerdo de Georgetown : adoptado el 6 de junio de 1975 en Georgetown (Guyana). Por él se estableció el grupo de *Estados ACP*. Se revisó el 26 de noviembre de 1992 con el fin de promover los objetivos del *Convenio de Lomé*. Está abierto a todos los miembros del Convenio, que ahora se denomina *Acuerdo de Asociación ACP-UE*. Cuba es miembro del Acuerdo de Georgetown, pero no del Acuerdo de Asociación ACP-UE. La secretaría del Grupo ACP está en Bruselas.

Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos : véase *Asuntos relacionados con el banano*.

Acuerdo de integración regional : acuerdo económico bilateral o regional que puede ir más allá del alcance de un *acuerdo comercial regional*. Los acuerdos de integración regional suelen estar destinados a lograr cierto grado de integración económica sobre la base, por ejemplo, de la armonización de diversas políticas nacionales o de la adopción de políticas encaminadas a obtener resultados similares.

Acuerdo de la Carne de Bovino : véase *Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino*.

Acuerdo de libre comercio de alcance profundo : *acuerdo de libre comercio* que sobrepasa aparentemente las normas ya previstas en el *sistema multilateral de comercio*. Incluye la liberalización del comercio de mercancías, el comercio de servicios y las corrientes de inversión, pero abarca además otras esferas que fomentan las relaciones económicas internacionales. Véase también *Acuerdo de libre comercio de alcance superficial*.

Acuerdo de libre comercio de alcance superficial : *acuerdo de libre comercio* limitado básicamente a la reducción de los *aranceles* y los *obstáculos no arancelarios*, apoyada normalmente por otras disposiciones relacionadas con el comercio de mercancías. Véase también *Acuerdo de libre comercio de alcance profundo*.

Acuerdo de Libre Comercio de Asia Oriental : EAFTA. Actualmente, término general que se refiere principalmente a un *acuerdo de libre comercio* que comprende a los países de una zona de Asia Oriental definida en términos amplios. Se ha sugerido que debería incluir a la *ASEAN*, posiblemente como elemento central de ese acuerdo. Véanse también *Asociación Económica Amplia Regional*, *Comunidad Económica de Asia Oriental* y *Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico*.

Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central : ALCEC. Término general con el que se designa una estructura compleja de acuerdos plurilaterales y bilaterales que vinculaban a Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, la República Checa y Rumania. El ALCEC tal como estaba configurado inicialmente quedó en gran medida desfasado tras la adhesión de la mayoría de sus participantes a la *Unión Europea*. Fue sustituido por el *ALCEC 2006*.

Acuerdo de Libre Comercio de Melanesia : véase *Acuerdo Comercial del Grupo de Avanzada de Melanesia*.

Acuerdo de Libre Comercio del Hemisferio Occidental : véase *ALCA*.

Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos : CUSFTA. Concertado el 2 de enero de 1988. Fue sustituido por el *TLCAN*.

Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Jordania : entró en vigor el 17 de diciembre de 2001. En la mayoría de los aspectos, este es un *acuerdo de libre comercio* bilateral como tantos otros, pero contiene importantes disposiciones sobre trabajo y medio ambiente. En los artículos 5 y 6, las partes reconocen que no es acertado promover el comercio mediante la flexibilización de las leyes nacionales sobre medio ambiente y trabajo. Cada una de las partes puede establecer su propio nivel de protección ambiental y normas del trabajo a nivel nacional, aunque se espera que ese nivel sea elevado. Las partes convienen en aplicar eficazmente sus leyes sobre medio ambiente y trabajo. En el artículo 6, las partes reafirman también sus obligaciones

en el marco de la **Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo** de la OIT. Las leyes sobre medio ambiente se definen como normas o reglamentos cuya finalidad principal es la protección del medio ambiente o la prevención de un peligro para la vida o la salud de las personas, los animales o las plantas, por medio de: a) la prohibición, la disminución o el control de la liberación, la descarga o la emisión de sustancias o contaminantes del medio ambiente; b) el control de productos químicos, sustancias, materiales y residuos tóxicos o peligrosos para el medio ambiente y la difusión de información relacionada con ellos; o c) la protección o conservación de la fauna y la flora silvestres, incluidas las especies en peligro, su hábitat y las zonas naturales especialmente protegidas. Las leyes laborales se definen como: a) el derecho de asociación; b) el derecho de organización y negociación colectivas; c) la prohibición de cualquier forma de trabajo forzado u obligatorio; d) la edad mínima para el empleo infantil; y e) las condiciones aceptables de trabajo en lo que respecta a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud de los trabajadores. *Véase también Normas fundamentales del trabajo.*

Acuerdo de Libre Comercio entre Nueva Zelandia y Australia: NAFTA. Acuerdo comercial por el que se rigieron las relaciones comerciales entre Australia y Nueva Zelandia de 1966 a 1982. Logró una significativa liberalización del comercio entre los dos países, pero quedó muy lejos del libre comercio. Fue sustituido el 1 de enero de 1983 por el **ANZCERTA** (*Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia*).

Acuerdo de libre comercio: acuerdo contractual concluido entre dos o más países en cuyo marco se otorgan recíprocamente **acceso preferencial al mercado**, denominado normalmente **libre comercio**. En la práctica, los acuerdos de libre comercio tienden a prever todo tipo de excepciones, muchas de ellas temporales, que abarcan **productos sensibles**. En algunos casos, el libre comercio no es sino un objetivo a más largo plazo. En otros, el acuerdo establece una forma de liberalización del comercio regulada. Los observadores han señalado que muchos acuerdos de libre comercio recientes llegan a tener hasta varios cientos de páginas, mientras que un verdadero acuerdo de libre comercio tan solo requeriría unas cuantas líneas. Las **normas de origen preferenciales**, parte esencial de todo acuerdo de libre comercio, pueden ser demasiado estrictas para que el acuerdo resulte de mucho beneficio para los exportadores. De hecho, algunas pruebas analíticas recientes indican firmemente que numerosos acuerdos de libre comercio no contribuyen de manera valiosa a la expansión del comercio entre las partes. *Véanse también Acuerdo comercial regional, Acuerdo de integración regional, Mejores prácticas para los ACR/ALC en el APEC, Unión aduanera y Zona de libre comercio.*

Acuerdo de limitación de las exportaciones: véase *Acuerdo de limitación voluntaria*.

Acuerdo de limitación voluntaria: acuerdo bilateral en virtud del cual el Gobierno o una industria del país exportador accede a reducir o restringir sus exportaciones de forma que el país importador no tenga que utilizar contingentes, aumentar los aranceles o imponer otros controles de importación. Se ha recurrido a acuerdos de este tipo para el acero, los automóviles, los semiconductores y otros productos de los denominados **sectores sensibles**. Estos acuerdos son voluntarios únicamente en la medida en que el país exportador desea evitar una amenaza aún mayor para su comercio y elige por tanto el menor de entre dos males. Los acuerdos de limitación voluntaria no solo niegan los beneficios de la **ventaja comparativa** a los proveedores eficientes, sino que también pueden dar lugar a una asignación ineficiente de los recursos, ya que las industrias afectadas por ellos pueden verse obligadas a invertir en mercados menos eficaces para conservar su acceso a ellos. Otro posible resultado es que generen ganancias inesperadas para los exportadores y los importadores debido a la reducción de la competencia.

En el **Acuerdo sobre Salvaguardias** de la OMC se declaran ilegales los nuevos acuerdos de limitación voluntaria, y todos los que existían el 1 de enero de 1995, cuando se estableció la OMC, tenían que eliminarse gradualmente en un plazo de cinco años.

Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio: véase **Acuerdo sobre la OMC**.

Acuerdo de nueva era: en ocasiones se utiliza para referirse a **acuerdos de libre comercio** complementados con amplias disposiciones en materia de cooperación en esferas económicas conexas, como las contenidas en el **Acuerdo Económico entre el Japón y Singapur para una Asociación en la Nueva Era**, concluido en 2001.

Acuerdo de París: aprobado el 12 de diciembre de 2015 en el 21^{er} período de sesiones de la Conferencia de las Partes (COP) en la **Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático** (CMNUCC). El Acuerdo de París se basa en la CMNUCC, pues tiene por objeto fundamentalmente reforzar la respuesta mundial a la amenaza del cambio climático manteniendo a lo largo del siglo un aumento de la temperatura media mundial por debajo de 2 °C y, a la postre, de 1,5 °C, con respecto a los niveles preindustriales. Para alcanzar esos objetivos prevé, entre otras cosas, la movilización y el suministro de recursos financieros, un nuevo marco tecnológico y un mayor fomento de la capacidad. Las Partes deben informar periódicamente sobre sus emisiones y los esfuerzos realizados para la aplicación. Cada cinco años se ha de hacer un balance para determinar el avance colectivo. El Acuerdo de París entró en vigor el 4 de noviembre de 2016. Véase también **Protocolo de Kyoto**. [unfccc.int].

Acuerdo de Promoción Comercial: tipo de **acuerdo de libre comercio** que los Estados Unidos han concluido con Colombia (2012), Panamá (2012) y el Perú (2009). Junto con Bolivia, estos países habían recibido anteriormente trato comercial preferencial de los Estados Unidos en virtud de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga de 2002.

Acuerdo de refugio seguro: expresión utilizada por algunos comentaristas para describir un **acuerdo comercial regional** al que se adhiere un país pequeño con la expectativa de lograr un acceso seguro para sus exportaciones.

Acuerdo de Schengen: fue firmado en 1985 y complementado en 1995 por el Convenio de Schengen. Establece la zona de libre circulación en la **Unión Europea** y algunos de sus países vecinos. Irlanda no es parte en él, y tampoco lo era el Reino Unido durante su pertenencia a la Unión Europea. Al adherirse, los **países candidatos** deben aceptar las disposiciones de Schengen en su totalidad, a reserva de que se haya comprobado antes que pueden controlar eficazmente sus fronteras. Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza también participan en el espacio Schengen. Véase también **Brexit**.

Acuerdo de Shanghái: apéndice de la declaración emitida tras la **Reunión de Dirigentes Económicos del APEC** celebrada en Shanghái en 2001. El Acuerdo de Shanghái consta de cinco elementos. El primero es el compromiso de ampliar y actualizar el **Programa de Acción de Osaka**. Abarca en particular la **Estrategia del APEC Electrónico** y la labor del APEC relativa al fortalecimiento del funcionamiento de los mercados. En segundo lugar, las economías miembros acordaron adoptar el enfoque de precursores para promover el avance hacia los objetivos enumerados en la **Declaración de Bogor**. En tercer lugar, promoverán la adopción de políticas comerciales apropiadas para la **nueva economía**. En cuarto lugar, los miembros se proponen reducir los costos de las transacciones comerciales un 5% mediante la aplicación de los **Principios para la facilitación del comercio del APEC**. En quinto lugar, los miembros proseguirán la aplicación de los Principios del APEC sobre transparencia.

Acuerdo de transferencia de material: instrumento jurídico utilizado para proteger la transferencia de material genético de un proveedor/usuario a otro usuario. Por lo general

se considera que estos acuerdos están sujetos a la legislación en materia de *secretos comerciales*.

Acuerdo del Automóvil: véase *Acuerdo entre Canadá y Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil*.

Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas: PACER. Acuerdo adoptado en agosto de 2001 por el *Foro de las Islas del Pacífico* que estableció el marco para el desarrollo de relaciones comerciales entre los miembros del Foro. No era un *acuerdo de libre comercio*, aunque permitía la creación de *zonas de libre comercio*. Una de estas es el *Acuerdo de Comercio entre los Países Insulares del Pacífico*. El PACER entró en vigor el 3 de octubre de 2002. Será sustituido por el *Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER) Plus* cuando este entre en vigor. Véase también *SPARTECA*.

Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER) Plus: *acuerdo de libre comercio* que abarca mercancías, servicios e inversiones aplicable a los países de la región del Pacífico. Un objetivo fundamental es ayudar a los países insulares del Pacífico a participar más activamente en el comercio regional y mundial, y a beneficiarse de él. El Acuerdo fue firmado el 14 de junio de 2017 por Australia, las Islas Cook, las Islas Salomón, Kiribati, Nauru, Niue, Nueva Zelandia, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu. Todavía no ha entrado en vigor.

Acuerdo destinado a facilitar la Circulación Internacional de Materiales Audiovisuales de Carácter Educativo, Científico y Cultural: véase *Acuerdo de Beirut*.

Acuerdo Económico y Comercial Global: CETA. Acuerdo sobre el establecimiento de una *zona de libre comercio* concluido en 2016 entre el Canadá y la Unión Europea. Aún no ha entrado en vigor, pero algunas de sus partes se aplican provisionalmente desde el 21 de septiembre de 2017. El capítulo uno contiene definiciones generales y disposiciones iniciales. Estas establecen una zona de libre comercio, de conformidad con el artículo XXIV del *GATT* (Uniones aduaneras y zonas de libre comercio) y el artículo V del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (Integración económica). El capítulo dos se refiere al trato nacional y el acceso de las mercancías al mercado. Se reducen o eliminan los aranceles de conformidad con las listas anexas, y no pueden aumentarse los derechos de aduana. Tampoco pueden mantenerse restricciones a la importación o a la exportación, excepto las permitidas por el artículo XI del *GATT* (Eliminación general de las restricciones cuantitativas). El capítulo tres abarca las *medidas comerciales correctivas*. Las Partes reafirman sus derechos y obligaciones en virtud del artículo VI del *GATT* (Derechos antidumping y derechos compensatorios), así como del *Acuerdo Antidumping* y el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC*. También pueden adoptarse medidas generales de salvaguardia en el marco de las normas de la OMC. El capítulo cuatro, que trata de los *obstáculos técnicos al comercio*, incorpora varias de las disposiciones del *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC. El capítulo cinco se refiere a las *medidas sanitarias y fitosanitarias*. Se aplican los derechos y obligaciones dimanantes del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC, complementados por disposiciones adicionales. El capítulo seis trata de las aduanas y la *facilitación del comercio*. El capítulo siete se refiere a las *subvenciones*. Las Partes celebrarán las consultas que sean necesarias sobre las subvenciones a mercancías agrícolas y productos de la pesca. El capítulo ocho abarca las inversiones. Las Partes mantienen listas negativas de medidas no conformes. En este capítulo también se establecen disposiciones sobre solución de diferencias entre inversores y Estados. El capítulo nueve trata del comercio transfronterizo de servicios. Las medidas no conformes vigentes figuran en una lista negativa. El capítulo diez se refiere a la entrada y estancia temporal de personas físicas con fines empresariales.

No se aplica al empleo, la ciudadanía o la residencia. A continuación figura el capítulo once, relativo al reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales, que es aplicable a las profesiones que están reguladas en las Partes. Se anima a los organismos profesionales a negociar acuerdos de reconocimiento mutuo. El capítulo doce trata de la reglamentación interna. Abarca cuestiones tales como los requisitos y procedimientos de concesión de licencias y de cualificación. El capítulo trece se refiere a los servicios financieros. También en este caso las medidas no conformes figuran en listas negativas. El capítulo catorce trata de los servicios de transporte marítimo internacional y el capítulo quince de las telecomunicaciones. El capítulo dieciséis se refiere al comercio electrónico y el capítulo diecisiete a la política de competencia. El capítulo dieciocho trata de las empresas estatales, los monopolios y las empresas que gozan de derechos o privilegios especiales. El capítulo diecinueve abarca la *contratación pública*. Se aplica un principio general de no discriminación, y se describen en detalle los procedimientos aplicables. El capítulo veinte, que trata de la *propiedad intelectual*, complementa los derechos y obligaciones que corresponden a las Partes en virtud del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. En el capítulo veintiuno, las Partes convienen en promover la cooperación en materia de reglamentación en una amplia gama de esferas. En los capítulos veintidós (Comercio y desarrollo sostenible), veintitrés (Comercio y trabajo) y veinticuatro (Comercio y medio ambiente), las Partes reafirman su compromiso de desarrollar el comercio internacional, de tal manera que se contribuya al desarrollo sostenible. El capítulo veinticinco trata de los diálogos bilaterales y la cooperación en una gama de esferas, y el capítulo veintiséis contiene las disposiciones administrativas e institucionales. En el capítulo veintisiete figuran las normas sobre *transparencia* y en el capítulo veintiocho las excepciones aplicables. En el capítulo veintinueve se describen los procedimientos de solución de diferencias. El capítulo treinta contiene las disposiciones finales. Si un país solicita su adhesión a la Unión Europea, esta tendrá en cuenta las preocupaciones expresadas por el Canadá sobre cualquier cuestión relacionada con el Acuerdo.

Acuerdo EE.UU.-UE sobre aeronaves: véase *Acuerdo UE-EE.UU. sobre aeronaves*.

Acuerdo en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial: véase *OCDE, Acuerdo en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial*.

Acuerdo entre el Canadá y los Estados Unidos sobre los productos de la industria del automóvil: entró en vigor en 1966. Permitía que los fabricantes de ciertos vehículos automóviles importaran en el Canadá vehículos, partes y accesorios procedentes de los Estados Unidos en régimen de franquicia arancelaria. Las empresas participantes en el programa tenían que cumplir algunas *prescripciones en materia de resultados*. La última vez que se autorizó la participación de nuevos solicitantes en el programa fue el 31 de julio de 1989. El acuerdo generaba irritación, especialmente entre los fabricantes de automóviles japoneses que habían iniciado sus actividades en los Estados Unidos en los años ochenta. En el año 2000 un *grupo especial* de la OMC determinó que determinados elementos del acuerdo incumplían las obligaciones del Canadá en el marco de la OMC. Se abolió en 2001. Véanse también *Reglas de origen del T-MEC para mercancías automotrices* y *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*.

Acuerdo especial sobre los convenios relativos a los productos básicos: SACA. Propuesta surgida a principios de 1955 entre las partes contratantes del GATT sobre el establecimiento de un acuerdo para abordar, al margen de las fuerzas normales del mercado, el desequilibrio entre la producción y el consumo de productos básicos primarios, en particular de productos agropecuarios básicos. A finales del año, la propuesta se había extinguido. Véanse también *Agricultura y sistema multilateral de comercio y GATT, Período de Sesiones de Revisión*.

Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: *acuerdo de libre comercio* entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Entró en vigor el 28 de mayo de 2006. Dio impulso a la negociación del **Acuerdo de Asociación Transpacífico**.

Acuerdo evolutivo: acuerdo que está previsto actualizar periódicamente para mantenerlo al día de la evolución de la política comercial y la tecnología pertinente.

Acuerdo fundamentado previo: obligación consagrada en el *Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología*. Establece la necesidad de que un exportador obtenga el consentimiento de un país importador antes del primer envío de un *organismo vivo modificado* destinado a su liberación intencional en el medio ambiente. Véase también *Consentimiento fundamentado previo*.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: véase *GATT*.

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: conocido frecuentemente por su sigla, AGCS. Es uno de los resultados de la *Ronda Uruguay*. Las Partes I, II, IV, V y VI se aplican a todos los servicios. La Parte III se aplica en tanto en cuanto un Miembro haya contraído compromisos específicos en relación con actividades de servicios. En la Parte I figuran el alcance y una serie de definiciones. El artículo I establece que el AGCS abarca todo el comercio de servicios, con la excepción de los derechos bilaterales de tráfico aéreo. También se describen en él los cuatro modos de suministro de servicios contemplados: 1) suministro transfronterizo (vendedor y cliente no concurren); 2) consumo en el extranjero (el cliente va al extranjero para adquirir los servicios); 3) presencia comercial (el vendedor crea una oficina en el mercado de exportación); y 4) mediante la presencia de personas físicas. La Parte II trata las obligaciones y disciplinas generales. El artículo II prescribe el *trato de la nación más favorecida* con respecto a los servicios y a los proveedores de servicios. Existe la posibilidad de obtener exenciones respecto de esta obligación para determinados servicios objeto de comercio en las condiciones especificadas, aunque no es fácil en absoluto. Son las *exenciones del trato NMF*. El artículo III aborda la *transparencia*. Establece la obligación de publicar la reglamentación nacional en materia de comercio de servicios, así como las modificaciones importantes que se introduzcan en ella, y de notificar a la OMC los acuerdos internacionales relativos al comercio de servicios. Los Miembros también deben establecer servicios de información de los que obtener información sobre la reglamentación. El artículo IV trata de fomentar una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios. En los artículos V y V *bis* se describen, respectivamente, las condiciones para que los Miembros concierten *acuerdos de integración económica y acuerdos de integración de los mercados de trabajo*. Los acuerdos de libre comercio en la esfera de los servicios están abarcados por estos dos artículos. El artículo VI exige que los Miembros se aseguren de que toda la reglamentación nacional de aplicación general que afecte al comercio de servicios se administre de manera razonable e imparcial. Deben establecerse procedimientos adecuados para verificar los títulos de aptitud profesional. De conformidad con el artículo VII, los Miembros no pueden utilizar el reconocimiento de los títulos de aptitud y la experiencia como obstáculo encubierto al comercio. Los Miembros pueden reconocer los títulos de aptitud de otro país y concertar convenios o *acuerdos de reconocimiento mutuo* sin necesidad de hacer extensivas a terceros las mismas condiciones. El artículo VIII exige que los Miembros se aseguren de que los monopolios y los proveedores exclusivos de servicios actúen en consonancia con el principio de la nación más favorecida y los compromisos específicos que hayan contraído. En el artículo IX se reconoce que ciertas prácticas comerciales pueden limitar la competencia y restringir el comercio de servicios. Por consiguiente, los Miembros tienen derecho a solicitar la celebración de consultas con miras a eliminar esas prácticas. En virtud del artículo X, se autoriza la celebración

de negociaciones sobre la cuestión de las medidas de *salvaguardia* urgentes. De conformidad con el artículo XI, los Miembros no pueden imponer restricciones a los pagos y transferencias por transacciones corrientes en sectores respecto de los que hayan contraído un compromiso específico, excepto conforme a lo previsto en el artículo XII (restricciones para proteger la balanza de pagos). Las restricciones que se impongan deben ser de carácter no discriminatorio. El artículo XIII exige a la *contratación pública* del alcance de las disposiciones en materia de trato de la nación más favorecida, acceso a los mercados y trato nacional. En los artículos XIV y XIV *bis* se disponen las *excepciones generales* y las *excepciones relativas a la seguridad*. En el artículo XV se reconoce que las subvenciones pueden distorsionar el comercio de servicios. También se exige que los Miembros entablen negociaciones sobre normas en materia de subvenciones. La Parte III del Acuerdo contiene las normas aplicables a los compromisos específicos. El artículo XVI aborda el *acceso a los mercados para los servicios* y el artículo XVII garantiza el *trato nacional*. Puede darse un trato formalmente diferente a las empresas extranjeras en caso de constatar que el trato formalmente idéntico las sitúa en situación de desventaja. El artículo XVIII permite a los Miembros contraer *compromisos adicionales* que vayan más allá del acceso a los mercados y el trato nacional. Pueden referirse, entre otras cuestiones, a los títulos de aptitud, las normas o las licencias. En la Parte IV se establece el marco para la liberalización progresiva del comercio de servicios. En el artículo XIX se establece el mandato de entablar nuevas rondas de negociaciones y se exponen las condiciones en que se celebrarán esas negociaciones. En el artículo XX se describe el contenido de las listas de compromisos específicos. Es obligatorio incluir anotaciones relativas al acceso a los mercados y el trato nacional. El artículo XXI exige que, por regla general, los compromisos no puedan restringirse ni retirarse en un plazo de tres años. Si se efectúan modificaciones tales, podrá ser necesaria una *compensación*. Podrán introducirse mejoras unilaterales en todo momento. La Parte V trata las cuestiones institucionales. En el artículo XXII se prevé el derecho a entablar *consultas*. En el artículo XXIII se dispone que si un Miembro no considera satisfactorio el resultado de las consultas, puede tratar de resolverlo por conducto de la *solución de diferencias*. En ese caso, serán aplicables los procedimientos unificados de la OMC, que se disponen en el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*. En el artículo XXIV se establece el *Consejo del Comercio de Servicios*, que a su vez puede establecer órganos auxiliares. El artículo XXV posibilita el acceso de los países en desarrollo a la cooperación técnica por conducto del Consejo del Comercio de Servicios. En virtud del artículo XXVI se autoriza al *Consejo General* de la OMC a tomar disposiciones para la cooperación con los órganos de las Naciones Unidas y con otras *organizaciones intergubernamentales* relacionadas con los servicios. La Parte VI contiene las disposiciones finales. Con arreglo al artículo XXVII, es posible negar las ventajas del Acuerdo a un proveedor de servicios en condiciones detalladamente delimitadas. En el artículo XXVIII figuran más definiciones. El artículo XXIX contiene ocho Anexos. *Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II*: el artículo II del AGCS establece la obligación de otorgar el trato NMF a los demás Miembros del Acuerdo. Se prevén excepciones a esta norma conforme a las condiciones prescritas en el Anexo. Las exenciones del trato NMF deben tener un objetivo específico y no deben mantenerse durante más de 10 años. *Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del Acuerdo*: en este Anexo se dispone que el AGCS no es aplicable a las medidas en materia de ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente. Los Miembros del AGCS pueden regular la entrada en sus territorios, pero no deben utilizar este derecho para incumplir sus compromisos específicos. El *Tercer Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* contiene

nuevos compromisos en esta esfera. *Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo*: el AGCS no es aplicable a los derechos bilaterales de tráfico aéreo ni a los servicios directamente relacionados con ellos. Esta excepción se examinará al cabo de cinco años. *Anexo sobre Servicios Financieros*: en este Anexo se describe con mayor detalle cómo se aplican las normas del AGCS al comercio de servicios financieros. *Segundo Anexo sobre Servicios Financieros*: este Anexo sirvió de base para las negociaciones sobre el comercio de servicios financieros que concluyeron el 28 de julio de 1995. Los resultados de dichas negociaciones figuran en el *Segundo Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. El resultado de las negociaciones ulteriores sobre servicios financieros figura en el *Quinto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. *Anexo relativo a las Negociaciones sobre Servicios de Transporte Marítimo*: el trato NMF y las exenciones del trato NMF solo entrarán en vigor con respecto a los servicios marítimos una vez hayan concluido las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo. *Anexo sobre Telecomunicaciones*: los Miembros deben asegurarse de que los proveedores extranjeros de servicios tengan acceso a las redes públicas de telecomunicaciones en términos razonables y no discriminatorios. En el Anexo se especifica cómo se debe hacer. *Anexo relativo a las Negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas*: el trato NMF y las exenciones del trato NMF solo entrarán en vigor con respecto a las telecomunicaciones básicas una vez hayan concluido las negociaciones conexas. El *Cuarto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* contiene el resultado de las negociaciones. Las negociaciones previstas en el artículo XIX comenzaron en 2000. Actualmente forman parte del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Véase también *Exención para los PMA en la esfera de los servicios*.

Acuerdo independiente de arbitraje: véase *Modelo de cláusula compromisoria*.

Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino: uno de los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales de la OMC*, negociado inicialmente en la *Ronda de Tokio* como el *Acuerdo de la Carne de Bovino*. Sus objetivos eran los siguientes: a) expandir, liberalizar y estabilizar el comercio de carne y animales vivos, b) estimular una mayor cooperación internacional en todos los aspectos del comercio de carne de bovino y animales vivos de la especie bovina, c) asegurar beneficios adicionales para los países en desarrollo, y d) lograr una mayor expansión del comercio sobre una base competitiva teniendo en cuenta la posición tradicional de los productores eficientes. Hasta que expiró a finales de 1997, su administración estaba a cargo del Consejo Internacional de la Carne.

Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos: uno de los Acuerdos plurilaterales de la OMC, negociado durante la *Ronda de Tokio*, pero finalizado en 1997. Sus objetivos eran a) conseguir la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial de productos lácteos en condiciones de mercado lo más estables posible, sobre la base de la ventaja mutua de los países exportadores e importadores, y b) favorecer el desarrollo económico y social de los países en desarrollo. El Acuerdo abarcaba el comercio de leche y nata, frescas o conservadas, mantequilla, quesos y requesón, y caseínas. Su administración estaba a cargo del Consejo Internacional de Productos Lácteos.

Acuerdo Internacional del Aceite de Oliva: véase *Convenio Internacional del Aceite de Oliva y de las Aceitunas de Mesa*.

Acuerdo internacional sobre inversiones: AII. Se trata de un acuerdo entre dos o más partes sobre el trato de las corrientes de inversión entre ellas. La mayoría de estos acuerdos tienen por objeto proteger y promover las inversiones, pero los más recientes también liberalizan las condiciones de inversión. Los *Tratados de Amistad, Comercio y Navegación* figuran entre los instrumentos más antiguos de ese tipo. Los instrumentos actuales adoptan la forma de *acuerdos de promoción y protección de las inversiones*

y de *tratados bilaterales sobre inversiones*. En el *Paquete de Reformas para el Régimen Internacional de Inversión de la UNCTAD* se estima que se han concluido más de 2.300 tratados de esa índole, principalmente antes de 2010. El *Tratado sobre la Carta de la Energía* es un ejemplo de acuerdo regional sobre inversiones. Un ambicioso intento de establecer normas comunes para las inversiones internacionales fue el *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones* de la OCDE, pero las negociaciones para su conclusión se abandonaron en 1999. Los AII suelen contener disposiciones relativas al nivel de trato que ha de otorgarse a los inversores extranjeros y a sus inversiones. Estas normas incluyen las siguientes: *trato de la nación más favorecida*, *trato nacional*, *nivel mínimo de trato* y *trato justo y equitativo*. Las dos primeras figuran en casi todos los acuerdos, y las dos últimas solamente en algunos. Otras disposiciones importantes incluyen normas sobre el *establecimiento* (es decir, el acto de invertir), la entrada de personal para gestionar la inversión, la *expropiación* y la *compensación*, la solución de diferencias entre las partes y las *diferencias entre inversores y Estados*. A partir de la entrada en vigor del *TLCAN en 1994*, muchos *acuerdos de libre comercio han incluido amplios capítulos sobre inversiones*, como el *Capítulo XI del TLCAN*. Algunos de estos capítulos sobre inversiones desempeñan las funciones concurrentes de promover, proteger, liberalizar y facilitar las inversiones, algo que ya se preveía en algunos tratados bilaterales sobre inversiones. Los acuerdos de este tipo prohíben, por ejemplo, la aplicación de prescripciones en materia de resultados. Otros hacen hincapié en la liberalización y dejan la promoción y la protección a cargo de instrumentos distintos. La UNCTAD ha propuesto un programa significativo de reforma de tales acuerdos abordándose lo que describe como la dimensión de desarrollo de estos acuerdos, el equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los inversores y los Estados y la complejidad sistémica del régimen aplicable. Véase también *Facilitación de las inversiones*.

Acuerdo marco de comercio e inversión: TIFA. Acuerdo en el que se establecen los principios y objetivos generales para la realización de actividades de comercio e inversión entre las partes. Puede ir acompañado de instrumentos subsidiarios más detallados para cuestiones que requieran un trato más detallado.

Acuerdo marco económico: tratado entre dos o más partes que establece las normas básicas para el desarrollo de las relaciones económicas entre ellas. Sus disposiciones no siguen una pauta determinada. Como mínimo, suelen contener elementos de *facilitación del comercio*. También establecen la *no discriminación* entre las partes. Dependiendo del nivel de las obligaciones, también puede haber un mecanismo de consulta y solución de diferencias. Otros nombres utilizados para este tipo de acuerdo son: *acuerdo de asociación económica*, *acuerdo comercial y económico*, *acuerdo marco de comercio e inversión* y *acuerdo sobre facilitación del comercio y las inversiones*.

Acuerdo Marco entre los Estados Unidos y el Japón para una Nueva Asociación Económica: concertado en julio de 1993 para crear más mecanismos de entrada de las empresas estadounidenses en el Japón. El Japón se comprometió a abordar cinco áreas principales: a) *contratación pública*; b) reforma de las reglamentaciones y competitividad; c) otros sectores importantes, incluidos los automóviles y sus componentes; d) armonización económica para corregir los desequilibrios macroeconómicos en el mercado japonés y, especialmente, su bajo nivel de entradas de inversiones extranjeras; y e) aplicación de acuerdos y medidas existentes. Véanse también *Acuerdo sobre Servicios Financieros entre los Estados Unidos y el Japón*, *Conversaciones sobre sectores específicos orientadas al mercado* e *Iniciativa sobre los Obstáculos Estructurales*.

Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y el MERCOSUR: entró en vigor en 1999. Constituye el marco donde se desarrollan las relaciones comerciales entre la *Unión Europea* y el *MERCOSUR* (el Brasil, el

Paraguay, el Uruguay y la Argentina). Se especifican las siguientes áreas principales de cooperación: a) liberalización del acceso a los mercados en materia de comercio y disciplinas comerciales, b) relaciones comerciales con países que no son miembros, c) compatibilidad del comercio con las normas de la OMC, d) identificación de productos sensibles y prioritarios, y e) cooperación e intercambios de información sobre los servicios. Otras áreas de cooperación son los productos agropecuarios e industriales, la administración de aduanas, el transporte y la integración económica. *Véase también Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR.*

Acuerdo marco regional de comercio e inversión: tipo de acuerdo negociado por los Estados Unidos con grupos de países, con el fin de abordar cuestiones relacionadas con el comercio y la inversión y de eliminar o reducir los obstáculos al comercio. *Véase también Acuerdo marco de comercio e inversión.*

Acuerdo Marco sobre la Facilitación del Comercio Transfronterizo sin Papel en Asia y el Pacífico: tratado concluido por los miembros de la *CESPAP* en 2016. Todavía no ha entrado en vigor. Su objetivo, establecido en el artículo 1, es promover el comercio transfronterizo sin papel mediante el establecimiento de las condiciones que permitan el intercambio y el reconocimiento mutuo de los datos y los documentos relacionados con el comercio en formato electrónico y el apoyo a la interoperabilidad entre ventanillas únicas nacionales y subregionales u otros sistemas de comercio sin papel con el fin de fomentar la eficiencia y la transparencia de las transacciones del comercio internacional al tiempo que se mejora la observancia de la reglamentación. Los principios generales, enunciados en el artículo 5, son los siguientes: a) equivalencia funcional, b) no discriminación en el uso de las comunicaciones electrónicas, c) neutralidad tecnológica, d) promoción de la interoperabilidad, e) mejora de la facilitación del comercio y de la observancia de la reglamentación, f) cooperación entre agentes públicos y privados, y g) mejora del entorno transfronterizo de confianza. La secretaría de la *CESPAP* actúa como secretaría del Acuerdo Marco. *Véase también Facilitación del comercio.*

Acuerdo Marco sobre la Zona de Libre Comercio de la BIMSTEC: *véase Iniciativa del Golfo de Bengala para la Cooperación Multisectorial Técnica y Económica.*

Acuerdo Multifibras: AMF, formalmente, *Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles*. Acuerdo concertado en 1973 entre países productores y consumidores de textiles y renegociado de forma periódica posteriormente a fin de gestionar el comercio de productos textiles sobre la base del concepto de la *desorganización del mercado*. El AMF fue reemplazado por el *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* de la OMC, en virtud del cual las restricciones debían eliminarse gradualmente a lo largo de un período de 10 años a partir del 1 de enero de 1995. *Véanse también Acuerdo a Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles de Algodón y Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón.*

Acuerdo multilateral sobre competencia: propuesta hecha en ocasiones en relación con futuras negociaciones intergubernamentales, pero no incluida aún en ningún programa de negociación. Para algunos, es un marco futuro que permitirá la cooperación entre las autoridades nacionales antimonopolio o de defensa de la competencia en asuntos relacionados con el cumplimiento de las leyes. La *asistencia mutua en la lucha contra los monopolios* suele ser un terreno en el que los Gobiernos se mueven con cautela. Otros preferirían un acuerdo para la administración internacional de las *leyes antimonopolio* en el que se establecieran derechos y obligaciones comunes. Este objetivo tal vez sea más ambicioso que realista. *Véanse también Comercio y competencia y Proyecto de Código Antimonopolio Internacional.*

Acuerdo Multilateral sobre el Acero: AMA. En la segunda mitad de las negociaciones de la *Ronda Uruguay*, los Estados Unidos propusieron la conclusión de un AMA

con cobertura de temas tales como las reducciones arancelarias, la eliminación de **restricciones cuantitativas**, las subvenciones, la imposición de **medidas antidumping** y derechos compensatorios, etc. en relación específicamente con el comercio de acero. Las negociaciones se llevaron a cabo mediante un procedimiento independiente de las negociaciones de la Ronda Uruguay y en ellas participaron 36 países. Sin embargo, las negociaciones se rompieron en marzo de 1992. Desde entonces, ha habido propuestas periódicas, especialmente del Instituto del Hierro y del Acero de los Estados Unidos, en el sentido de que el AMA debe seguir siendo un objetivo de política comercial para los Estados Unidos. Los autores de esas propuestas sostienen que el acuerdo debería prever un mecanismo de **solución alternativa de diferencias** que sería más rápido y barato que los litigios comerciales, en parte porque no requeriría la prueba de la existencia de daño en casos de infracción del AMA. Véanse también **Acuerdo Multilateral sobre los Aceros Especiales** y **Negociaciones comerciales sectoriales**.

Acuerdo Multilateral sobre Inversiones: AMI. En la reunión del Consejo de Ministros de la OCDE de junio de 1995 se decidió emprender negociaciones sobre un acuerdo para la liberalización de las inversiones que estaría también abierto a los países no pertenecientes a la OCDE. Los Ministros esperaban que en ese acuerdo se incluirían normas estrictas para la liberalización de los regímenes de inversión nacionales y disposiciones eficaces sobre solución de diferencias. Tras un comienzo prometedor, las negociaciones se estancaron pronto en casi todos los ámbitos, a medida que se ponía de manifiesto la complejidad del tema. Los negociadores fueron también objeto de ataques crecientes por las **organizaciones no gubernamentales** a causa de su supuesto secretismo y su pretendida finalidad de crear corrientes de inversiones sin obstáculos entre los países miembros. Ninguna de esas apreciaciones tenía fundamento, aunque los negociadores tardaron en hacer público el texto objeto de negociación o defender con argumentos las potenciales ventajas del acuerdo propuesto. Es más probable que las negociaciones fracasaran a causa de las irreconciliables diferencias entre los miembros respecto de disposiciones fundamentales y, al menos para quienes han observado el proceso desde fuera, a causa también del lenguaje del proyecto de AMI, cada vez más incomprensible a medida que los negociadores trataban de alcanzar compromisos. Por otra parte, el número de países no miembros con intención de adherirse al acuerdo era, al parecer, muy pequeño. Para 1998, tras haberse prorrogado durante un año la fecha límite para concluir las negociaciones, la sensación era que algunos Gobiernos habían decidido que el costo político del acuerdo propuesto resultaba demasiado alto. Las negociaciones se abandonaron a principios de 1999.

Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional: MALIAT. Este Acuerdo tiene por finalidad promover los **arreglos de cielos abiertos**. El Acuerdo prevé la ausencia de restricciones sobre cuadros de rutas, derechos de tráfico (incluida la **séptima libertad para los servicios de carga**) y capacidad, la designación múltiple de compañías aéreas, la compartición de códigos con terceros países y un régimen de notificación de tarifas mínimo. Asimismo, los miembros acuerdan mantener disposiciones sobre inversiones de compañías aéreas basadas en el control efectivo y el lugar principal de actividad que, al mismo tiempo, protejan contra las empresas de transporte que operan bajo **pabellón de conveniencia**. El Acuerdo entró en vigor el 21 de diciembre de 2001. Sus miembros son Brunei Darussalam, Chile, los Estados Unidos, las Islas Cook, Mongolia (solo para cargas), Nueva Zelandia, Samoa, Singapur y Tonga. Véase también **Libertades del aire**. [maliat.gov.nz].

Acuerdo Multilateral sobre los Aceros Especiales: MSSA. Propuesta de acuerdo sectorial formulada a principios de 1996 por determinadas asociaciones industriales de Europa y los Estados Unidos a fin de alcanzar un acuerdo para: a) prohibir las subvenciones,

b) suprimir los obstáculos arancelarios y no arancelarios, y c) eliminar las prácticas anticompetitivas con efectos de distorsión en el comercio mundial de aceros especiales. El acuerdo daría también respuesta al problema de la capacidad de producción excedentaria. La Industria de Aceros Especiales de América del Norte, organización del sector privado, desearía además un acuerdo de ese tipo "para asegurar la eficacia de las leyes comerciales de los Estados Unidos y la compatibilidad de la norma sobre daño del **artículo 201** con la norma sobre *daño* de la OMC". El acuerdo propuesto no figura en ningún programa de negociación. Véase también *Acuerdo Multilateral sobre el Acero*.

Acuerdo OTC: Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.

Acuerdo P4: véase *Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica*.

Acuerdo para la Importación de Objetos de Carácter Educativo, Científico o Cultural: véase *Acuerdo de Florencia*.

Acuerdo plurilateral de libre comercio: *acuerdo de libre comercio* con tres o más partes.

Acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio: instrumento mencionado en el **artículo XXIV** del GATT, que trata de las *uniones aduaneras* y las *zonas de libre comercio*. Esos acuerdos tienen que notificarse a la OMC, junto con un calendario para su aplicación. Al parecer, son pocos los acuerdos provisionales que se han notificado al GATT o a la OMC. Además, los grupos de trabajo, al examinar los acuerdos notificados, no siempre han podido convenir en si tenían ante sí un acuerdo provisional o un acuerdo final. Sin embargo, en cierto sentido, casi todos los acuerdos de libre comercio notificados han sido acuerdos provisionales, aunque las partes puedan haberlos considerado acuerdos finales. Esto se debe a que muchos acuerdos de libre comercio que se pretende ajustar inmediatamente al artículo XXIV contienen disposiciones de aplicación gradual para la eliminación de las restricciones al comercio de *productos sensibles*.

Acuerdo regional de comercio e inversión: véanse *Acuerdo comercial regional*, *Acuerdo de libre comercio*, *Acuerdo internacional sobre inversiones* y *Tratados bilaterales sobre inversiones*.

Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur: véase *SPARTECA*.

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994: *Acuerdo Antidumping* de la OMC. Véanse también *Dumping* y *Medidas antidumping*.

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994: *Acuerdo sobre Valoración en Aduana*. Establece los principios y procedimientos que los Miembros de la OMC deben cumplir cuando determinan el valor de las mercancías importadas a los efectos de percibir la cuantía apropiada de los *derechos de aduana*. La primera base para determinar el valor en aduana es el *valor de transacción*. En términos generales, se trata del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías destinadas a la exportación en condiciones de competencia. Véanse también *Mercancías idénticas*, *Mercancías similares* y *Valoración en aduana*.

Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles: véase *Acuerdo Multifibras*.

Acuerdo relativo al Esquema del Arancel Preferencial Común Efectivo para la Zona de Libre Comercio de la ASEAN: véase *AFTA*.

Acuerdo SMC: véase *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*.

Acuerdo sobre Bienes Ambientales: ABA. Propuesta de acuerdo plurilateral de la OMC para liberalizar el comercio de bienes ambientales. Las negociaciones se iniciaron en 2014, pero aún no han dado fruto. Los bienes objeto de negociación comprenden lo siguiente: lucha contra la contaminación atmosférica; gestión de desechos sólidos

y peligrosos; rehabilitación y saneamiento ambiental; energía más limpia y renovable; eficiencia energética y de los recursos; gestión de aguas residuales y tratamiento del agua; amortiguamiento de ruidos y vibraciones; vigilancia, análisis y evaluación ambientales; y bienes "ambientalmente preferibles". Son miembros del grupo de negociación: Australia; Canadá; China; Corea; Costa Rica; Estados Unidos; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; Noruega; Nueva Zelanda; Singapur; Suiza; Taipei Chino; Turquía; y Unión Europea. Véase también *APEC, Lista de bienes ambientales*.

Acuerdo sobre Contratación Pública: *Acuerdo Comercial Plurilateral de la OMC* que contiene las normas que rigen la adquisición de bienes y servicios por parte de los Gobiernos para su uso propio; entró en vigor el 1 de enero de 1996. Su sucesor es el *Acuerdo sobre Contratación Pública revisado*. Véanse también *APEC, Principios no vinculantes sobre la contratación pública; Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública y Obligaciones de segundo nivel*.

Acuerdo sobre Contratación Pública revisado: *Acuerdo Comercial Plurilateral* de la OMC, que entró en vigor el 6 de abril de 2014. Sucede al Acuerdo sobre Contratación Pública de 1994, que entró en vigor cuando se estableció la OMC el 1 de enero de 1995. Pueden adherirse todos los Miembros de la OMC. El Acuerdo se aplica a toda medida relativa a la contratación de bienes o servicios o cualquier combinación de estos realizada a efectos gubernamentales. El alcance exacto respecto de cada miembro dependerá de los compromisos que este haya adquirido, que se enumeran en un apéndice del Acuerdo. En los anexos 1 a 3, respectivamente, se enumeran los organismos de los Gobiernos centrales, las entidades de los Gobiernos subcentrales y todas las otras entidades abarcadas por el Acuerdo. El Acuerdo no abarca los bienes o servicios comprados por los Gobiernos para la venta o reventa comercial o con miras al uso en la producción de bienes o servicios para la reventa. En el artículo I figuran las definiciones de los términos que se utilizan en el Acuerdo. En el artículo II (Ámbito de aplicación) se establece que el Acuerdo es aplicable a las medidas relativas a una contratación abarcada, independientemente de que se realice, exclusiva o parcialmente, por medios electrónicos. Asimismo, contiene una lista de exenciones, como la adquisición o arrendamiento de tierras o edificios, contratos de empleo público y la contratación realizada con el propósito específico de prestar asistencia internacional, incluida la ayuda para el desarrollo. El artículo III abarca la seguridad y las excepciones generales. En el artículo IV se enumeran principios generales: no discriminación, el uso de los sistemas de tecnología de la información y los programas informáticos accesibles en general, la realización de las contrataciones de una manera transparente e imparcial, y la aplicación de normas de origen que se apliquen en el curso de operaciones comerciales normales. En el artículo V se exige que, en las negociaciones de adhesión y en la aplicación del Acuerdo, se preste una atención especial a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo. En el artículo VI se exige la pronta publicación de todas las leyes, reglamentos, etcétera, relativos al sistema de contratación de un miembro. En el artículo VII se abordan los anuncios de la contratación prevista y los anuncios de la contratación programada. En el artículo VIII se exige que las condiciones para participar en una contratación se limiten a las que sean necesarias para asegurarse de que el proveedor tiene la facultad jurídica, la solvencia financiera y la capacidad comercial y técnica necesarias. En el artículo IX se establecen detalladamente los procedimientos que se aplicarán a la calificación de los proveedores. En el artículo X se abordan las prescripciones en materia de especificaciones técnicas y pliego de condiciones. En el artículo XI se exige que se dé tiempo suficiente a los proveedores para que puedan preparar y presentar solicitudes de participación y ofertas. En el artículo XII se permite a las entidades contratantes celebrar negociaciones con los posibles proveedores en determinadas

circunstancias; por ejemplo, cuando ninguna oferta es claramente la más ventajosa según los criterios. En el artículo XIII se permite la restricción de la licitación a determinados proveedores en algunas circunstancias. En el artículo XIV se describe el procedimiento que deberá seguirse en el caso que se utilicen subastas electrónicas. En el artículo XV se aborda la tramitación de las ofertas y adjudicación de los contratos. En el artículo XVI se trata la transparencia de la información sobre la contratación una vez que se ha adjudicado un contrato. En el artículo XVII se exige que, a petición de otra parte, se facilite prontamente la información necesaria para determinar si una contratación se realizó de manera justa. En el artículo XVIII se exige que cada parte disponga de un sistema de revisión administrativa o judicial oportuno, eficaz, transparente y no discriminatorio, y se establecen los procedimientos pertinentes. En el artículo XIX se establecen los procedimientos para las modificaciones y rectificaciones del ámbito de aplicación que una Parte desee efectuar. En el artículo XX se establece que el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC será aplicable a las consultas y solución de diferencias. En el artículo XXI se establece un Comité de Contratación Pública donde se analizarán cuestiones relativas al funcionamiento del Acuerdo. En el artículo XXII (Disposiciones finales) se aborda la entrada en vigor del Acuerdo. Se establece también que, a más tardar una vez transcurridos tres años desde la entrada en vigor, las Partes entablarán nuevas negociaciones con miras a mejorar el Acuerdo.

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles: uno de los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales de la OMC*, concluido inicialmente como parte de la *Ronda de Tokio*. Los Miembros del Acuerdo se comprometen a eliminar todos los derechos de aduana y demás cargas aplicados a a) las aeronaves civiles; b) los motores, piezas y componentes de aeronaves civiles; c) las demás piezas, componentes y subconjuntos de aeronaves civiles; y d) los simuladores de vuelo en tierra. El Acuerdo exige que los compradores puedan elegir libremente a los proveedores sobre la base de factores comerciales y tecnológicos, y que no se apliquen *restricciones cuantitativas*. Son de aplicación las normas de la OMC sobre *subvenciones*. Véanse también *Acuerdo UE-EE.UU. sobre aeronaves* y *Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves*.

Acuerdo sobre el Comercio de Grandes Aeronaves: véase *Acuerdo UE-EE.UU. sobre aeronaves*.

Acuerdo sobre el Comercio de Servicios: ACS. Propuesta para la negociación de un nuevo acuerdo sobre el *comercio de servicios* presentada en 2012. Se basa en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS), pero es independiente de él. También trata de incluir elementos de los *acuerdos de libre comercio* existentes. Una diferencia importante respecto del AGCS es que los compromisos de acceso a los mercados se contraen mediante listas positivas, pero los compromisos en materia de *trato nacional* se contraen mediante listas negativas. Las negociaciones se llevan a cabo en Ginebra, pero no bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio. Intervienen aproximadamente 23 partes. No se dispone de un calendario para el fin de las negociaciones.

Acuerdo sobre Facilitación del Comercio: constituye un amplio marco de la OMC para introducir nuevas mejoras en la esfera de la *facilitación del comercio*. Entró en vigor el 22 de febrero de 2017 y solo es aplicable a los Miembros que lo hayan aceptado. A finales de 2019, 147 Miembros de la OMC habían ratificado el Acuerdo. La sección I –esto es, los artículos 1 a 12– abarca los temas que por lo general se consideran constitutivos del programa de facilitación del comercio. El artículo 1 exige la pronta publicación de todas las normas, procedimientos, etc. de interés para los comerciantes y los Gobiernos. La información debe facilitarse, en la medida de lo posible, por Internet. Los Miembros deben establecer *servicios de información*. El artículo 2 dispone que

se dará a los comerciantes y a otras partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre la propuesta de introducción de leyes y reglamentos de aplicación general en relación con la importación y la exportación. El artículo 3 abarca las **resoluciones anticipadas**. El artículo 4 trata de los procedimientos de recurso o revisión de las decisiones administrativas. El artículo 5 especifica las condiciones aplicables en los casos en que los Miembros mantengan un sistema de controles o inspecciones en frontera con respecto a los alimentos, las bebidas o los piensos. Se pueden emitir notificaciones sobre controles o inspecciones reforzados sobre la base del riesgo. Se deben notificar sin demora las retenciones de mercancías a los importadores. Se puede dar la oportunidad de una segunda prueba cuando la primera prueba dé lugar a una constatación desfavorable. El artículo 6 abarca las disciplinas en materia de derechos y cargas establecidos en conexión con la importación o la exportación, así como en materia de sanciones. Esta información debe ser publicada. El artículo 7 trata del levante y el despacho de las mercancías. Fomenta la tramitación antes de la llegada al permitir la presentación anticipada de documentos en formato electrónico. También fomenta el mantenimiento de un sistema de gestión de riesgo para el control aduanero. Asimismo, se fomenta la publicación de los **plazos medios de levante**. El artículo 8 obliga a los organismos encargados de los controles en frontera a cooperar entre sí y coordinar sus actividades para facilitar el comercio. La cooperación podrá incluir a) la compatibilidad de los días y horarios de trabajo; b) la compatibilidad de los procedimientos y formalidades; c) el establecimiento y la utilización compartida de servicios comunes; d) controles conjuntos; y e) el establecimiento del control en **puestos fronterizos de una sola parada**. El artículo 9 permite que mercancías importadas sean trasladadas del control de una oficina de aduanas hasta otra. El artículo 10 obliga a los Miembros a asegurarse de que, en la medida de lo posible, las formalidades y requisitos de documentación en relación con la importación, la exportación y el tránsito tengan por objeto el levante rápido. Se establecerá una **ventanilla única** que permita a los comerciantes presentar la documentación a través de un punto de entrada único. El artículo 11 trata de la **libertad de tránsito**. El artículo 12 promueve la cooperación aduanera. La sección II del Acuerdo contiene disposiciones en materia de **trato especial y diferenciado** para los países en desarrollo Miembros y los **países menos adelantados** Miembros. Establece tres categorías de disposiciones. La categoría A incluye las disposiciones que aplicarán los países en desarrollo Miembros en el momento de la entrada en vigor y los países menos adelantados Miembros en el plazo de un año a partir de la entrada en vigor. La categoría B incluye las disposiciones que se aplicarán después de un período de transición. La categoría C incluye las disposiciones que se aplicarán después de un período de transición y que se complementarán con la prestación de asistencia técnica. Se indican con cierto detalle los procedimientos que deben llevarse a cabo con respecto a las tres categorías. La sección III abarca las disposiciones institucionales. El artículo 24 establece que se aplicarán las disposiciones del **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** a las diferencias planteadas en el marco de este Acuerdo. En el artículo 23 se establece un **Comité de Facilitación del Comercio** para supervisar la administración del Acuerdo. En esta parte también se exige a los Miembros que establezcan un **Comité Nacional de Facilitación del Comercio** para facilitar la aplicación en el seno de sus países. La **Base de datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** de la OMC asiste en la aplicación del Acuerdo. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2015* se incluye un análisis detallado de todos los aspectos del Acuerdo.

Acuerdo sobre facilitación del comercio y las inversiones: estos acuerdos están destinados a fomentar el comercio y la inversión entre los interlocutores, haciendo que las normas y reglamentos existentes funcionen con más facilidad.

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición: acuerdo de la OMC por el que se establecen las condiciones y los procedimientos en virtud de los cuales los Miembros pueden llevar a cabo *inspecciones previas a la expedición* para asegurarse de que el costo de las mercancías expedidas se corresponde con el costo facturado. Los países en desarrollo se sirven principalmente de estas inspecciones para evitar la fuga de capitales, el fraude comercial, la evasión de *derechos de aduana* y otras prácticas similares. En virtud del Acuerdo, los Miembros usuarios deberán aplicar los principios y obligaciones dimanantes del *GATT* en las investigaciones que realicen. Entre ellos 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. Los Miembros exportadores deben aplicar sus leyes y reglamentos relativos a las actividades de inspección previa a la expedición de manera no discriminatoria. Deben publicar prontamente todas las leyes y reglamentos aplicables y deben prestar a los Miembros usuarios que la soliciten asistencia técnica. En el caso de que se planteen diferencias, las partes pueden recurrir al procedimiento de examen independiente previsto en el Acuerdo. Administrará este procedimiento una *entidad independiente* constituida por una organización que represente a los organismos de inspección previa a la expedición y una organización que represente a los exportadores. La decisión del grupo especial examinador, compuesto por tres miembros, es vinculante para todas las partes en la diferencia.

Acuerdo sobre la Aceptación Mutua de Prácticas Enológicas: véase *Grupo Mundial del Comercio del Vino*.

Acuerdo sobre la Agricultura: uno de los resultados de la *Ronda Uruguay*. Su administración corresponde a la OMC. El Acuerdo constituye el primer marco multilateral efectivo destinado específicamente a la reforma y la liberalización a largo plazo del comercio de productos agropecuarios. El Acuerdo establece normas y compromisos nuevos en materia de *acceso a los mercados*, *ayuda interna* y *competencia de las exportaciones* (es decir, está relacionado con la gestión de las *subvenciones*). Fomenta la adopción de políticas en materia de ayuda interna y exportación que distorsionen menos el comercio, y la reducción de la protección. Asimismo, permite la adopción de medidas destinadas a atenuar las cargas resultantes del reajuste nacional. Algunas de las medidas que exigió el Acuerdo fueron las siguientes: a) una reducción de un 36% de los gastos en subvenciones a la exportación a lo largo de 6 años en fracciones iguales en el caso de los países desarrollados y un 24% a lo largo de 10 años en el caso de los países en desarrollo; b) una reducción de un 21% del volumen de las exportaciones subvencionadas a lo largo de 6 años en el caso de los países desarrollados y un 14% a lo largo de 10 años en el caso de los países en desarrollo; c) una reducción a lo largo de 6 años de un 20% de la ayuda interna causante de distorsiones en el comercio, calculada según la Medida Global de la Ayuda durante el período de base 1986-1988, y de un 13% a lo largo de 10 años en el caso de los países en desarrollo Miembros; y d) todas las *medidas no arancelarias* existentes debían convertirse en aranceles y consolidarse para, a continuación, aplicar una reducción media no ponderada del 36% con una reducción mínima del 15% a lo largo de 6 años en fracciones iguales, de nuevo tomando 1986-1988 como período de base. En el caso de los países en desarrollo, la reducción es de un 24% con una reducción mínima del 10% a lo largo de 10 años. El Acuerdo entraña unos compromisos de acceso mínimo donde los mercados estaban prácticamente cerrados antes, así como el compromiso de mantener las oportunidades de acceso entonces existentes y *salvaguardias* especiales en condiciones estrictamente definidas para hacer frente a los incrementos súbitos de las importaciones después de la *arancelización*. En el año 2000,

se reanudaron las negociaciones encaminadas a lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios, que pasaron a formar parte de las negociaciones celebradas en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Véanse también *Agricultura y sistema multilateral de comercio*, *Cláusula de continuación*, *Cláusula de paz*, *Compartimento ámbar*, *Compartimento azul*, *Compartimento verde* y *Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios*.

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Acuerdo MSF.

Acuerdo de la OMC destinado a garantizar que los reglamentos relativos a la inocuidad de los alimentos, la protección de los animales y la preservación de los vegetales no se utilicen como obstáculos encubiertos al comercio internacional. El Acuerdo protege el derecho de los Gobiernos a adoptar *medidas sanitarias y fitosanitarias*, pero estas no se deben utilizar para discriminar de manera arbitraria o injustificable entre Miembros de la OMC que apliquen medidas idénticas o similares. Alienta a los Miembros a basar sus medidas internas en normas, directrices y recomendaciones internacionales cuando existan. Los Miembros podrán introducir o mantener normas más estrictas si existe una justificación científica o si una *evaluación del riesgo* ha demostrado que resulta adecuado. Un país importador debe considerar que las normas aplicadas por un país exportador son equivalentes a sus propias normas si el país exportador puede demostrar que así es. El Acuerdo establece procedimientos detallados con respecto a la *transparencia* de los reglamentos, las *notificaciones* y el establecimiento de *servicios de información* nacionales. Véanse también *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, *Equivalencia*, *Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria*, *Nivel de riesgo aceptable*, *Organización Mundial de Sanidad Animal* y *Sistema de aviso de notificaciones MSF y OTC ePing*.

Acuerdo sobre la OMC: formalmente, el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la

Organización Mundial del Comercio. Fue adoptado el 15 de abril de 1994 en la Reunión Ministerial de Marrakech. Por él se estableció la *OMC*. También establece, en cuatro anexos, los acuerdos multilaterales y plurilaterales bajo su jurisdicción. Se describen al final de esta entrada. El Acuerdo sobre la OMC entró en vigor el 1 de enero de 1995. En el artículo I se establece la OMC. En el artículo II se dispone que todos los acuerdos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 son vinculantes para todos los Miembros. Los acuerdos incluidos en el Anexo 4 solo son vinculantes para los Miembros que los hayan aceptado. En el artículo III se describen las funciones de la OMC. Se trata de administrar y aplicar los acuerdos multilaterales y plurilaterales, servir de foro para las negociaciones entre los Miembros y administrar el mecanismo de solución de diferencias. En el artículo IV se dispone que la *Conferencia Ministerial de la OMC* se reunirá por lo menos una vez cada dos años. En los intervalos entre reuniones, el *Consejo General* desempeñará esas funciones. El Consejo General también se reúne para desempeñar las funciones del *Órgano de Solución de Diferencias* y del *Órgano de Examen de las Políticas Comerciales*. Por debajo del Consejo General se encuentran el *Consejo del Comercio de Mercancías*, el *Consejo del Comercio de Servicios* y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. En el artículo V se encomienda al Consejo General que concierte acuerdos apropiados de cooperación efectiva y consulta con organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que tengan responsabilidades afines. En el artículo VI se establece la Secretaría de la OMC, dirigida por el Director General. En el artículo VII se establecen en general los procedimientos que han de seguirse para el establecimiento del presupuesto y las contribuciones financieras pagaderas por los Miembros. En el artículo VIII se atribuye a la OMC personalidad jurídica, con los privilegios e inmunidades necesarios. En el artículo IX se dispone que la OMC mantenga la práctica de adopción de decisiones

por **consenso** tal como se hacía en el marco del GATT. Cuando no sea posible llegar a una decisión por consenso, la cuestión se decide mediante votación, según se describe en este artículo. El artículo X se ocupa de las enmiendas a los acuerdos administrados por la OMC. En virtud del artículo XI, todas las partes contratantes del GATT se convierten en Miembros iniciales de la OMC. La adhesión es posible de conformidad con el artículo XII para todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores. Las condiciones de la adhesión habrán de negociarse entre el solicitante y los Miembros existentes. En el artículo XIII se dispone que el Acuerdo no se aplica entre dos Miembros únicamente en el caso de que un Miembro, en el momento en que el otro pase a ser Miembro, no consienta en la adhesión. En el artículo XIV se establecen los procedimientos que habrán de seguirse para aceptar las condiciones de adhesión a este Acuerdo, bien como Miembro inicial de la OMC o mediante adhesión ulterior. El artículo XV dice que la denuncia del Acuerdo surte efecto seis meses después de que haya recibido notificación escrita de la misma el Director General. El artículo XVI contiene algunas disposiciones varias. Entre ellas figura que la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y prácticas seguidos por el GATT. En caso de conflicto entre las disposiciones de este Acuerdo y una disposición de cualquiera de los acuerdos multilaterales, prevalece este Acuerdo. No pueden formularse reservas respecto de ninguna disposición de este Acuerdo. El Anexo 1 contiene los siguientes acuerdos multilaterales: *GATT de 1994, Acuerdo sobre la Agricultura, Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [Valoración en Aduana] de 1994, Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición, Acuerdo sobre Normas de Origen, Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo sobre Salvaguardias y el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*. El Anexo 2 contiene el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. El Anexo 3 es el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. El Anexo 4 consiste en el *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*, el *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales* y los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales de la OMC*. [Gallagher, 2005].

Acuerdo sobre las condiciones normales de competencia en la industria de la construcción y de la reparación naval mercante: véase *OCDE, Acuerdo sobre construcción naval*.

Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio: MIC. Acuerdo de la OMC concluido durante la *Ronda Uruguay*. Su objetivo es eliminar las condiciones relativas a los permisos de inversión que puedan distorsionar o restringir el comercio de mercancías. El anexo del Acuerdo contiene una lista ilustrativa de las MIC que se consideran incompatibles con el artículo III (trato nacional) y el artículo XI (eliminación general de las restricciones cuantitativas) del *GATT*. Se tratan de a) prescripciones según las cuales una empresa debe utilizar una cantidad definida de productos de origen nacional; b) permisos para importar en función de los resultados de exportación; y c) cualesquiera prescripciones relacionadas con *restricciones cuantitativas* de las importaciones. En el artículo 9, el Acuerdo también plantea la posibilidad de incluir, en una etapa posterior, disposiciones relativas a la *política de competencia*

y de *inversión*. Véanse también *Facilitación de las inversiones*, *Inversión extranjera directa*, *Prescripciones en materia de contenido nacional*, *Prescripciones en materia de nivelación del comercio* y *Temas de Singapur*.

Acuerdo sobre licencias de importación: véase *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*.

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio: ADPIC. Acuerdo de la OMC concluido durante la *Ronda Uruguay*. Se negoció para hacer frente a la creciente tensión surgida en el comercio internacional a causa de la gran diversidad de normas relativas a la protección y la observancia de los *derechos de propiedad intelectual* y a la ausencia de normas multilaterales sobre el comercio internacional de mercancías falsificadas. La parte I del Acuerdo trata de las disposiciones generales y los principios básicos. Establece que el Acuerdo es aplicable al *derecho de autor* y derechos conexos, las *marcas de fábrica o de comercio*, las *indicaciones geográficas*, los *dibujos y modelos industriales*, las *patentes*, los *esquemas de trazado de los circuitos integrados* y la protección de los *secretos comerciales*. Son de aplicación las normas de protección previstas en el *Convenio de París* (revisión de 1967), el *Convenio de Berna* (revisión de 1971), la *Convención de Roma* y el *Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados*, pero no es necesario adherirse a estos instrumentos para respetar el Acuerdo. Los Miembros pueden establecer libremente el método adecuado para aplicar las disposiciones del Acuerdo en el marco de su propio sistema y práctica jurídicos. La parte II abarca las normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual. Estas normas establecen que la protección del derecho de autor tendrá una duración de no menos de 50 años. El registro inicial de las marcas de fábrica o de comercio tendrá una duración de no menos de 7 años, seguido de un número indefinido de renovaciones también de no menos de 7 años. Los Miembros deben proteger las indicaciones geográficas y se establece una protección adicional para las indicaciones geográficas de los vinos y las bebidas espirituosas. Se deben proteger los dibujos y modelos industriales creados independientemente que sean nuevos u originales. Deben poder "obtenerse [patentes] por todas las invenciones, sean de productos o de procedimientos, en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas, entrañen una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial". La duración de la protección de las patentes es de no menos de 20 años contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud. La duración de la protección de los esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados es de 10 años contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud o de la fecha de la primera aplicación comercial. La información no divulgada debe protegerse de la competencia desleal, de conformidad con lo establecido en el Convenio de París. Se hace mención especial de los datos de pruebas u otros no divulgados presentados como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas que utilizan nuevas entidades químicas. El Acuerdo reconoce que "ciertas prácticas o condiciones relativas a la concesión de las licencias de los derechos de propiedad intelectual, que restringen la competencia, pueden tener efectos perjudiciales para el comercio y pueden impedir la transferencia y la divulgación de la tecnología" y trata de minimizar estos problemas con el derecho a entablar consultas. En enero de 2017, se añadió un nuevo **artículo 31bis** que permite mejorar el acceso de los países menos adelantados a medicamentos genéricos en los casos en que no dispongan ellos mismos de instalaciones de producción adecuadas. En la parte III del Acuerdo se exponen los medios para la observancia de los derechos de propiedad intelectual, que incluyen recursos administrativos, civiles y penales. Se establecen disposiciones detalladas para impedir el comercio

de mercancías falsificadas o mercancías pirata. En los casos de solución de diferencias se aplicarán los procedimientos normales de la OMC. Los *países menos adelantados* tenían de plazo hasta finales de 2005 para cumplir las obligaciones dimanantes del Acuerdo. Por último, el Acuerdo establece el *Consejo de los ADPIC*. Véanse también *Acceso a los medicamentos*, *Propiedad industrial*, *Propiedad intelectual* y *Sistema previsto en el párrafo 6*.

Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas: acuerdo de la OMC que empezó a gestarse en el resultado de la *Ronda Uruguay* relativo al *comercio de servicios* y que fue concluido el 15 de febrero de 1997. Contiene compromisos en materia de *acceso a los mercados* contraídos por 69 miembros, que abarcan el comercio transfronterizo y el suministro mediante *presencia comercial*. El Acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1998 por medio del *Cuarto Protocolo Anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Véanse también *Comercio transfronterizo de servicios*, *Documento de referencia sobre los servicios de telecomunicaciones* y *Unión Internacional de Telecomunicaciones*.

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido: acuerdo de la OMC sucesor del *Acuerdo Multifibras* (AMF). A diferencia del AMF, hizo que, a 1 de enero de 2005, el comercio internacional de textiles y del vestido quedara de nuevo sometido a las normas comerciales normales liberalizadoras y no discriminatorias de la OMC. En esa misma fecha expiró el propio Acuerdo. El Acuerdo fue supervisado por el *Órgano de Supervisión de los Textiles*.

Acuerdo sobre Normas de Origen: acuerdo administrado por la OMC. Establece un programa de trabajo que deberá llevar a cabo el Comité de Normas de Origen para la armonización a largo plazo de las *normas de origen*. Por normas de origen se entienden las leyes, reglamentos y decisiones administrativas aplicados por los Miembros para determinar el país de origen de los productos admitidos en condiciones de la nación más favorecida. El país de origen de los productos es aquel en el que se haya obtenido totalmente el producto o, cuando más de un país esté implicado, aquel en el que se haya llevado a cabo la última *transformación sustancial*. El Acuerdo estipula que las normas de origen se administrarán de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable. No deberán surtir por sí mismas efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional. Las normas de origen deben determinar qué es lo que confiere origen y no qué es lo que no lo confiere. El Acuerdo contiene un anexo en forma de declaración que trata sobre la administración de las normas de origen admitidas en condiciones preferenciales. Véanse también *Cambio de la clasificación arancelaria*, *Normas de origen preferenciales* y *Productos obtenidos totalmente*.

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio: Acuerdo OTC. Acuerdo de la OMC destinado a asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, y los procedimientos de evaluación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional. Es el sucesor del Código de Normas resultante de la *Ronda de Tokio*. El Acuerdo alienta a los Miembros a utilizar normas internacionales apropiadas, pero no les obliga a cambiar los niveles de protección debido a la normalización. Abarca no solo las normas aplicables al propio producto, sino también los *procesos y métodos de producción* conexos. Se prescriben procedimientos de *notificación*. En un anexo del Acuerdo figura un *Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas*. Su cumplimiento es obligatorio para las instituciones del Gobierno central con actividades de normalización; no así para los gobiernos locales y los organismos no gubernamentales. Este Acuerdo se administra con la asistencia del Sistema de Gestión de la Información sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. Se trata de una base de datos exhaustiva donde figuran todas

las notificaciones OTC y las preocupaciones comerciales específicas planteadas en el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio. Véanse también *Comisión Electrotécnica Internacional*, *Evaluación de la conformidad*, *Organización Internacional de Normalización* y *Sistema de aviso de notificaciones MSF y OTC ePing*.

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación: acuerdo por el que se establecen los procedimientos que han de seguir los Miembros de la OMC para la aplicación de los regímenes para el *trámite de licencias de importación*. En el Acuerdo, se define trámite de licencias de importación como "el procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación que requieren la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del Miembro importador". El Acuerdo contiene disposiciones sobre el *trámite de licencias automáticas de importación* (es decir, la aprobación de la solicitud se concede siempre) y el *trámite de licencias no automáticas de importación* (es decir, todos los casos en que el trámite de las licencias no es automático). El Acuerdo también establece un sistema para notificar a la OMC los procedimientos para el trámite de licencias de importación.

Acuerdo sobre Salvaguardias: acuerdo de la OMC por el que se establece y se aclara cuándo y cómo los Miembros pueden recurrir a la medida prevista en el artículo XIX del *GATT*, también denominada *cláusula de salvaguardia*. Este artículo se refiere a la posibilidad de adoptar medidas de urgencia para proteger a la rama de producción nacional de un aumento imprevisto de las importaciones que esté causando o es probable que cause un *daño* grave a dicha rama de producción. Por "daño grave" se entiende un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional y por "amenaza de daño grave", la clara inminencia de ese daño. El Acuerdo señala que una constatación de amenaza de daño grave debe basarse en hechos, no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. El Acuerdo establece los criterios que deben aplicarse en las investigaciones en materia de salvaguardias, que incluyen un aviso público y audiencias y otros medios apropiados en que las *partes interesadas* puedan presentar pruebas. Los criterios pueden incluir si una medida de salvaguardia es o no de interés público. Si una demora en la adopción de una medida de salvaguardia causase un perjuicio difícilmente reparable, se podrán adoptar *medidas de salvaguardia provisionales* que no excedan de 200 días. Las medidas de salvaguardia no deben ser discriminatorias. Deben imponerse al producto y no al origen del producto. En otras palabras, aunque pueda considerarse que los productos procedentes del país X constituyen el principal problema, no se pueden reducir únicamente las importaciones del país X. La *selectividad* solo es posible si i) es evidente que las importaciones procedentes de determinados países han aumentado desproporcionadamente en el período objeto de examen; ii) se cumplen todas las demás condiciones para la adopción de medidas de salvaguardia; y iii) si resulta equitativo para otros proveedores. En general, la duración de una medida de salvaguardia no debe exceder de cuatro años, aunque en algunas circunstancias puede prorrogarse hasta un máximo de ocho años. Toda medida impuesta por más de un año debe ir acompañada de un *reajuste estructural* destinado a liberalizar el acceso. Los Miembros que adopten medidas de salvaguardia pueden tener que ofrecer una *compensación*. El Acuerdo prohíbe las denominadas *medidas de zona gris*, incluidos los *acuerdos de limitación voluntaria*. Todas las medidas de salvaguardia en vigor el 1 de enero de 1995 debían eliminarse gradualmente en un plazo de cinco años. Véanse también *Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos*, *Mecanismo de salvaguardia de transición* y *Norma de minimis en materia de salvaguardia*.

Acuerdo sobre Servicios Financieros entre los Estados Unidos y el Japón: concertado en febrero de 1995 tras las reclamaciones planteadas por los Estados Unidos en relación con la falta de apertura de los mercados financieros en el Japón. Los principales componentes del Acuerdo son los siguientes compromisos del Japón: a) otorgar acceso irrestricto a su mercado de fondos de pensiones para las empresas de asesoramiento sobre inversiones; b) eliminar las prescripciones sobre fondos equilibrados, permitiendo competir a más empresas; c) adoptar normas de contabilidad del valor de mercado para calcular el pasivo de los planes de pensiones; d) permitir la doble licencia para operaciones fiduciarias de inversión y operaciones discrecionales de gestión de inversiones; e) liberalizar las restricciones a la introducción de nuevos instrumentos financieros; f) introducir un mercado nacional de valores respaldados por activos en el Japón; y g) eliminar las restricciones a la titularización de activos japoneses en el extranjero.

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias: acuerdo de la OMC por el que se establecen tres categorías de subvenciones y los procedimientos que se deben seguir con respecto a cada una de ellas. Se trata de las siguientes categorías: *subvenciones prohibidas* (subvenciones supeditadas a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales en lugar de productos importados), *subvenciones recurribles* (subvenciones que solo se pueden mantener si no dañan a la rama de producción nacional de otro Miembro, no causan *anulación o menoscabo* de ventajas o no causan un *perjuicio grave* a los intereses de otro Miembro) y *subvenciones no recurribles* (subvenciones que los Miembros pueden mantener). En el Acuerdo se detalla un calendario acelerado para los casos de *solución de diferencias* que se planteen a raíz de la aplicación del Acuerdo. También se establecen las condiciones en que pueden imponerse derechos compensatorios. No es aplicable a las *subvenciones a la agricultura*. Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura*, *Compartimento ámbar*, *Compartimento azul*, *Compartimento verde*, *Derechos compensatorios provisionales* y *Grupo Permanente de Expertos*.

Acuerdo sobre Tecnología de la Información: ATI. Fue adoptado inicialmente por 29 Miembros de la OMC en la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC* celebrada en 1996. Las partes acordaron eliminar los *derechos de aduana* con respecto a una amplia gama de productos de tecnología de la información mediante reducciones iguales a partir de 1997 y hasta el año 2000. También consolidaron los aranceles nulos. Los países que no son partes en el Acuerdo también se benefician de aranceles nulos sobre una base NMF. La gama de productos comprendía ordenadores (computadores), equipos de telecomunicaciones, semiconductores, equipos para la fabricación de semiconductores, programas informáticos, instrumentos científicos y la mayoría de las partes y accesorios de esos productos. Quedan excluidos los aparatos electrónicos de consumo. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Nairobi en 2015, los Miembros adoptaron una *Declaración sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información* para ampliar la lista de productos y añadir 201 productos nuevos. El ATI cuenta actualmente con 82 miembros que concentran alrededor del 97% del comercio mundial de productos de tecnología de la información.

Acuerdo sobre Valoración en Aduana: formalmente denominado *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. Establece un marco de procedimientos para la valoración de las mercancías por las autoridades aduaneras con el fin de recaudar el *derecho de aduana* correcto. La base utilizada para valorar la mayoría de las importaciones es el *valor de transacción*, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación al país de importación. En la mayoría de los casos se supone que el comprador y el vendedor no están vinculados. Además, aparte de determinadas condiciones definidas, los importadores deben poder disponer libremente

de las mercancías sin restricciones. Si el valor de transacción no puede determinarse adecuadamente, podrán elegirse otros métodos. Véase una descripción sucinta de esos métodos en la entrada **Valoración en aduana**.

Acuerdo Transatlántico de Libre Comercio: véase **TAFTA**.

Acuerdo Transtasmano de Reconocimiento Mutuo: TTMRA. Acuerdo entre Australia y Nueva Zelandia que permite la venta de mercancías originarias de cualquiera de los dos países en el otro país sin necesidad de realizar nuevas pruebas u otra evaluación de la conformidad. El TTMRA también abarca el personal cualificado. Permite que una persona registrada para ejercer su profesión en cualquiera de los dos países solicite su registro en el otro país sin necesidad de realizar nuevas pruebas o de verificación de los títulos de aptitud. El TTMRA entró en vigor el 1 de enero de 1997. Véanse también **Acuerdos de reconocimiento mutuo**, **ANZCERTA** y **Obstáculos técnicos al comercio**.

Acuerdo trofeo: descripción coloquial de un acuerdo ostensiblemente destinado a alcanzar un resultado definido, pero que, de hecho, carece de obligaciones reales. Esos acuerdos suelen negociarse de manera bastante precipitada, a veces para que los ministros que se han desplazado a otros países puedan mostrar sus logros al volver a casa.

Acuerdo UE-EE.UU. sobre aeronaves: formalmente, *Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a la aplicación del Acuerdo GATT sobre el comercio de aeronaves civiles al comercio de grandes aeronaves civiles*, que entró en vigor el 17 de julio de 1992 y expiró en 2006. El Acuerdo: a) prohibía la financiación gubernamental para la producción de grandes aeronaves civiles (es decir, aeronaves con más de 100 asientos); b) limitaba el nivel de financiación gubernamental para el desarrollo de nuevas aeronaves; c) limitaba la cuantía de la ayuda gubernamental "indirecta" para el desarrollo de nuevas aeronaves; d) restringía la intervención gubernamental en la competencia por las ventas; y e) preveía el intercambio de información en relación con las ayudas gubernamentales. Véanse también **Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles** y **Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves**.

Acuerdos abarcados: expresión jurídica utilizada para designar los acuerdos a los que es aplicable el **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** de la OMC. Son los siguientes: a) el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio; b) los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías, a saber, el **GATT de 1994**, el **Acuerdo sobre la Agricultura**, el **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**, el **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido** (ya expirado), el **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**, el **Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio**, el **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping)**, el **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo sobre Valoración en Aduana)**, el **Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición**, el **Acuerdo sobre Normas de Origen**, el **Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación**, el **Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias**, el **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** y el **Acuerdo sobre Salvaguardias**; c) el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**; d) el **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio**; e) el **Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias**; y f) los acuerdos comerciales plurilaterales, a saber, el **Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles**, el **Acuerdo sobre Contratación Pública**, el **Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos** (ya expirado) y el **Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino** (también expirado).

Acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo: acuerdos de tráfico aéreo concertados entre Gobiernos de conformidad con el artículo 6 del *Convenio de Chicago*. En ellos se especifican, a veces con gran detalle, aspectos tales como los nombres de las empresas de transporte, el número de vuelos regulares y el número máximo de pasajeros que pueden viajar desde el otro país hacia el propio. En ellos se enumeran también los aeropuertos que pueden utilizarse. Véanse también *Acuerdos de cielos abiertos* y *Libertades del aire*.

Acuerdos comerciales asimétricos: estos figuran en los principales acuerdos comerciales bilaterales con conjuntos de obligaciones desiguales para los asociados. Puede tratarse de calendarios diferentes para las reducciones de los aranceles o la eliminación progresiva de las *medidas no arancelarias*. En otros casos, una parte puede permitir la entrada libre a los productos de la otra parte sin esperar a cambio un trato similar.

Acuerdos comerciales de alcance parcial: otro nombre para las *zonas de libre comercio sectorial* que a veces negocian los países en desarrollo en el marco de la *Cláusula de Habilitación*.

Acuerdos comerciales multilaterales: acuerdos intergubernamentales cuyo objeto es ampliar y liberalizar el comercio internacional en condiciones no discriminatorias, previsibles y transparentes, establecidas mediante una serie de derechos y obligaciones. La razón para asumir esas obligaciones es que todos los miembros aumentarán su bienestar al observar una norma común de conducta en la gestión de sus relaciones comerciales. Por lo general, esos acuerdos tienen numerosos miembros que representan a los pequeños, medianos y grandes países comerciantes. La pertenencia a este tipo de acuerdo es abierta, pero los países que deseen adherirse normalmente tienen que demostrar que sus regímenes comerciales están en consonancia con los objetivos del acuerdo y que las condiciones de acceso a sus mercados coinciden básicamente con las de los miembros existentes. En caso necesario, deben hacerse los correspondientes ajustes. Antes del *GATT*, que entró en vigor en 1948, los acuerdos comerciales eran en su mayoría bilaterales, o eran preferenciales, como el *arreglo relativo a las preferencias imperiales*. En la OMC, la expresión "acuerdo comercial multilateral" se refiere a los arreglos y los instrumentos jurídicos conexos que figuran en los Anexos 1, 2 y 3 del *Acuerdo sobre la OMC*. Véanse también *Acuerdo comercial bilateral*, *Acuerdos comerciales plurilaterales*, *Adhesión* y *Dilema del prisionero*.

Acuerdos Comerciales Plurilaterales: normalmente se refiere a los acuerdos en el marco de la OMC, pero a los que no es necesario adherirse como condición previa para ser Miembro de la OMC. Véase *OMC*, *Acuerdos Comerciales Plurilaterales*.

Acuerdos de Bretton Woods: la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas que se celebró en Bretton Woods (Nueva Hampshire) en 1944 elaboró las cartas del *Banco Mundial* (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o BIRF) y del Fondo Monetario Internacional (*FMI*). También propuso el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio (*OIC*), para la que se celebraron negociaciones por separado, pero que en última instancia produjeron un resultado menos ambicioso en forma del *GATT*. En ocasiones se denomina a las tres instituciones de Bretton Woods. Véase también *Carta de La Habana*.

Acuerdos de complementación económica: otro nombre para los *acuerdos comerciales de alcance parcial* y las *zonas de libre comercio sectorial* que a veces negocian los países en desarrollo en el marco de la *Cláusula de Habilitación*.

Acuerdos de estabilización y asociación: acuerdos negociados por la *Unión Europea* con los países de los Balcanes Occidentales. Su función prioritaria es alentar el respeto de los valores democráticos fundamentales y promover las disciplinas del *mercado único europeo*. Lo que se pretende con esos acuerdos es que los países participantes

puedan alcanzar la asociación plena con la Unión Europea. Véanse también *Acuerdo de asociación* y *Acuerdos de Europa*.

Acuerdos de Europa: tipo de *acuerdo de asociación* utilizado por la *Unión Europea* para sus relaciones políticas y económicas en el marco de condiciones preferenciales con los países de Europa Central y Oriental. Fueron concluidos en la primera mitad de la década de 1990. Los acuerdos abarcaban cuestiones relacionadas con el comercio, diálogo político y aspectos jurídicos. En el marco de esos acuerdos, los países de Europa Central y Oriental se comprometían a armonizar sus leyes con las de la Unión Europea en esferas como el movimiento de capitales, las *leyes sobre competencia*, los *derechos de propiedad intelectual* y la *contratación pública*. Los Acuerdos de Europa permitían la posibilidad de ser miembro de pleno derecho de la Unión, pero no lo garantizaban. La mayor parte de ellos han sido ahora reemplazados porque las partes se han adherido a la Unión Europea. Véanse también *Acuerdos mediterráneos* y *Ampliación*.

Acuerdos de integración de los mercados de trabajo: figuran en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* como un subconjunto de *acuerdos de integración económica*. Los Miembros de la OMC pueden adherirse a un acuerdo por el que se establece la plena integración de los mercados de trabajo entre las partes en los siguientes casos: a) si los ciudadanos de las partes en el acuerdo no tienen que obtener permisos de residencia y de trabajo, y b) si el acuerdo es notificado al *Consejo del Comercio de Servicios*. La plena integración de los mercados de trabajo se describe como la situación en que los ciudadanos de las partes en el acuerdo tienen el derecho de libre acceso a los mercados de empleo de las otras partes. La integración también debe incluir medidas tales como las condiciones de pago, otras condiciones de empleo y beneficios sociales.

Acuerdos de integración económica: término utilizado en el artículo V del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* que abarca los acuerdos de libre comercio de servicios. Se eligió esta expresión porque el libre comercio de servicios requiere la posibilidad de *presencia comercial* en el país importador, así como el libre movimiento de consumidores y productores de servicios. Se considera que ello entraña un mayor grado de integración económica que el que podría producirse en condiciones de libre comercio de mercancías. Los acuerdos de integración económica deben tener una *cobertura sectorial sustancial* y establecer la ausencia o eliminación, en lo esencial, de toda discriminación entre sus miembros para estar en conformidad con las normas de la OMC. Véanse también *Comercio de servicios* y *Zonas de libre comercio*.

Acuerdos de la Ronda de Tokio: nombre colectivo de los seis códigos sobre *medidas no arancelarias*, los tres acuerdos sectoriales y las cuatro decisiones, conocidas también como *acuerdos marco*, concluidos dentro de las negociaciones de la *Ronda de Tokio*. Los Gobiernos pudieron escoger en gran medida a qué acuerdos adherirse. Los códigos son a) el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*, conocido normalmente como "Código de Normas" que trata de garantizar que los reglamentos técnicos, las normas, las pruebas y la certificación no se conviertan en impedimentos al comercio, b) el *Acuerdo sobre Compras del Sector Público*, encaminado a velar por la no discriminación, la competencia y la transparencia de las compras efectuadas por los Gobiernos, c) el *Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII*, más conocido como el "Código de Subvenciones", encaminado a velar por que las subvenciones no perjudiquen a los intereses de los demás interlocutores comerciales, d) el *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII*, también conocido como el "Código de Valoración en Aduanas", que trata de lograr un sistema justo, uniforme y neutral para la valoración de las mercancías a efectos aduaneros, e) el *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*, cuya finalidad es velar por que las prescripciones en materia de licencias de importación no supongan en sí mismas

una restricción al comercio, y f) el *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI*, conocido en general como el "Código Antidumping", una versión revisada del código antidumping negociado durante la *Ronda Kennedy*. Los tres acuerdos sectoriales son a) el *Acuerdo de la Carne de Bovino*, encaminado a expandir, liberalizar y estabilizar el comercio de carne y de ganado, b) el *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos*, que aspiraba a lograr lo mismo en el comercio mundial de productos lácteos, y c) el *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles* en virtud del cual los participantes eliminaron los derechos de aduana sobre las aeronaves civiles y sus partes. Las cuatro decisiones se referían al trato diferenciado para los países en desarrollo, las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos, mayor flexibilidad para los países en desarrollo en la adopción de medidas comerciales con fines de desarrollo, y un entendimiento relativo a medidas de solución de diferencias mejoradas. Véanse también *Acuerdo sobre la OMC* y *Acuerdos Comerciales Plurilaterales de la OMC*.

Acuerdos de libre comercio de la próxima generación: en ocasiones, acuerdos de libre comercio de nueva generación. Término impreciso para designar *acuerdos de libre comercio* que, en opinión de sus proponentes, tienen una cobertura bastante amplia. Véase también *Acuerdos de libre comercio de tercera generación*.

Acuerdos de libre comercio de la tercera ola: también *acuerdos de libre comercio de tercera generación*. Se refiere a los *acuerdos de libre comercio* suscritos desde finales de los años 90. Algunos autores dicen que lo que distingue a esos acuerdos de los anteriores es que en muchos casos contienen disposiciones sobre *política de competencia*, protección de los *derechos de propiedad intelectual*, *contratación pública*, etc.

Acuerdos de libre comercio de tercera generación: término utilizado por algunos autores para describir los *acuerdos de libre comercio* que incluyen, además del comercio de bienes y servicios, disposiciones relativas a las normas en materia de inversión, competencia, cuestiones laborales, medio ambiente, etc. Véase también *Acuerdos de libre comercio de la próxima generación*.

Acuerdos de participación en el mercado: programas respaldados o establecidos por los Gobiernos para asegurar que la participación de una rama de producción nacional en una actividad concreta no sea inferior a un nivel determinado. Se pueden aplicar tanto a bienes como a servicios. Dos ejemplos importantes en la esfera de los servicios son los *acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo* y la *Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas* de las Naciones Unidas. Cada nivel de participación definido puede ser objeto de una competencia vigorosa. La participación en el mercado también puede convenirse mediante *acuerdos de limitación voluntaria*.

Acuerdos de promoción y protección de las inversiones: APPI. Acuerdos concluidos bilateralmente por muchos países con el fin de fomentar las corrientes de capital para la actividad económica y el desarrollo. Estos acuerdos suelen contener disposiciones que entrañan la aplicación del principio de *trato de la nación más favorecida* y establecen condiciones relativas a la entrada de personal, la *expropiación* y la nacionalización, transferencias de fondos, *solución de diferencias* entre las partes, etcétera. Véanse también *Acuerdo internacional sobre inversiones*, *Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones* y *Tratados bilaterales sobre inversiones*.

Acuerdos de protección de las inversiones extranjeras: véanse *Acuerdos de promoción y protección de las inversiones* y *Tratados bilaterales sobre inversiones*.

Acuerdos de reconocimiento mutuo: acuerdos concertados por dos o más países para el reconocimiento recíproco de normas, títulos de aptitud, prescripciones en materia de licencias o procedimientos y resultados de pruebas. Pueden abarcar el comercio de

bienes y servicios, la enseñanza y las calificaciones profesionales. El reconocimiento mutuo puede favorecer la expansión del comercio mediante la supresión de algunos obstáculos técnicos. Para alcanzar el reconocimiento mutuo puede ser necesario que las partes cumplan las normas mínimas acordadas, lo que a su vez puede dar lugar a negociaciones laboriosas. Los Miembros del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** que reconozcan las normas y calificaciones recíprocas no están obligados a ampliar el reconocimiento a terceros en régimen de la nación más favorecida. Si un tercer país desea demostrar que también puede cumplir las prescripciones para el reconocimiento de calificaciones, deberá tener oportunidad de hacerlo. Una resolución dictada en 1979 por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto **Cassis de Dijon** estableció el principio de reconocimiento mutuo de normas sobre productos similares, más que sobre productos idénticos, en la **Comunidad Europea**. Este principio hizo más sencillo el reconocimiento mutuo dentro de la Comunidad, y permitió también suprimir las normas de la categoría de asuntos muy difíciles. Véanse también **Armonización de normas y calificaciones, Armonización sin márgenes, Directrices para los acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad, Obstáculos técnicos al comercio y Reconocimiento mutuo gestionado**.

Acuerdos euromediterráneos de asociación: arreglos comerciales preferenciales, a menudo conocidos informalmente como **acuerdos mediterráneos**, entre la **Comunidad Europea** y algunos países de la Cuenca Mediterránea. Se dividen en acuerdos de cooperación de primera generación, concluidos en los años sesenta y setenta (ahora sustituidos por otros acuerdos), y los concluidos a finales de los años noventa. Los acuerdos de asociación modernos contienen disposiciones relativas a muchas cuestiones comerciales y económicas, incluido el establecimiento de una **zona de libre comercio compatible con las normas de la OMC** en un plazo de 12 años. Otras disposiciones se refieren a la cooperación en asuntos sociales y migración. También incluyen una **cláusula sobre la democracia** y una **cláusula sobre los derechos humanos**. Véase también **Proceso de Barcelona**.

Acuerdos internacionales administrativos sobre productos básicos: se trata de **acuerdos internacionales sobre productos básicos** que no utilizan **existencias reguladoras, contingentes de exportación** ni otros mecanismos destinados a influir en el precio de un producto básico mediante la manipulación de las cantidades que llegan al mercado. Este tipo de acuerdo se ocupa de cuestiones como la **transparencia del mercado**, la producción, elaboración y distribución más eficientes, la información a los consumidores y la compilación y divulgación de información estadística. Véase también **Acuerdos internacionales económicos sobre productos básicos**.

Acuerdos internacionales económicos sobre productos básicos: se trata de **acuerdos internacionales sobre productos básicos** destinados a influir en el precio del producto básico mediante **existencias reguladoras, contingentes de exportación** y otras medidas para manipular las cantidades que llegan al mercado. Véase también **Acuerdos internacionales administrativos sobre productos básicos**.

Acuerdos internacionales sobre productos básicos: se trata de acuerdos intergubernamentales destinados a mejorar el funcionamiento de los mercados mundiales de productos básicos equilibrando los intereses de los productores y de los consumidores. Son de dos tipos: a) acuerdos administrativos encaminados a aumentar el consumo del producto de que se trate, promoviendo la transparencia de la producción y las condiciones del mercado mediante, por ejemplo, trabajos estadísticos, y b) acuerdos económicos cuya finalidad es influir en el precio de mercado del producto de que se trate. En el Convenio Constitutivo del **Fondo Común para los Productos Básicos**, que se negoció bajo los auspicios de la **UNCTAD** y que tiene por objeto la conclusión de acuerdos

económicos, se establecen cuatro elementos que se consideran necesarios para los acuerdos internacionales sobre productos básicos: a) los acuerdos y convenios deben concertarse entre Gobiernos, b) los acuerdos deben promover la cooperación internacional en lo que respecta al producto básico de que se trate, c) los productores y los consumidores deben ser incluidos, y d) el acuerdo debe abarcar la mayor parte del comercio mundial del producto de que se trate. Algunos de los acuerdos internacionales sobre productos básicos están constituidos únicamente por productores. La mayoría de los acuerdos de este tipo se negocian para períodos que van normalmente de 3 a 10 años, cuando se examina su funcionamiento. Los acuerdos internacionales sobre productos básicos con disposiciones económicas suelen contener obligaciones encaminadas a estabilizar los precios, financiar *existencias reguladoras* (no parece que exista actualmente ningún acuerdo de este tipo), colocar las existencias no comerciales, y establecer compromisos para mejorar el acceso a los mercados y promover el consumo. Algunos acuerdos tienen también por objeto fomentar una mayor elaboración en los países productores, y contienen disposiciones sobre el intercambio de información acerca de la producción, el comercio y el consumo. La mayoría incluye asimismo disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias. Los convenios sobre el azúcar y el estaño de 1954 contenían una cláusula en materia de "normas de trabajo equitativas" que estipulaba que la mano de obra que participara en la producción del producto básico pertinente debía recibir una remuneración justa, una protección de seguridad social adecuada y otras condiciones de empleo satisfactorias. El *Convenio Internacional del Café* que entró en vigor en 2011 exige que los miembros tomen en consideración el nivel de vida y las condiciones de trabajo de las poblaciones que intervienen en el sector cafetero. Al mismo tiempo, los miembros convinieron en que no utilizarían esta disposición con fines proteccionistas. La administración de la mayoría de los acuerdos internacionales sobre productos básicos está a cargo de un organismo establecido a tal efecto. Los miembros se dividen en productores y consumidores, y las dos categorías tienen igual número de votos totales. Los países productores a menudo también importan el mismo producto, y los países consumidores también exportan. Por consiguiente, la definición de productor y consumidor puede depender de que un país sea exportador o importador neto. La votación se basa por lo general en la participación de un miembro en el comercio internacional del producto de que se trate. Los acuerdos internacionales sobre productos básicos suelen funcionar de manera autónoma, pero su negociación o renegociación se lleva normalmente a cabo bajo los auspicios de la UNCTAD, que, tras su establecimiento en 1964, asumió la responsabilidad de las cuestiones relativas a los productos básicos en el marco del sistema de las *Naciones Unidas*. No obstante, hubo dos acuerdos que se negociaron en el marco del *GATT*, y que hasta finales de 1997 formaron parte de los Acuerdos plurilaterales de la OMC, a saber, el *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos* y el *Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino*. Ambos estaban aparentemente encaminados a ampliar, liberalizar y estabilizar el comercio de los productos comprendidos en su ámbito de aplicación. Véanse también *Organismos internacionales de productos básicos*, *Política de productos básicos* y *Programa Integrado para los Productos Básicos*.

Acuerdos marco: nombre dado a cuatro resultados de las negociaciones de la *Ronda de Tokio* en relación en particular con cuestiones relativas a los países en desarrollo. Los cuatro instrumentos son i) la *Cláusula de Habilitación*, ii) la Declaración sobre las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos, iii) la Decisión sobre Medidas de Salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo, y iv) el Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia. La expresión "acuerdos marco" se tomó del párrafo 2 de la *Declaración de Tokio*, que

tenía por objeto, entre otros, el "mejoramiento del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial" en respuesta a las preocupaciones expresadas por los países en desarrollo en el sentido de que el sistema de comercio no satisfacía plenamente sus necesidades. Véanse también *Acuerdos de la Ronda de Tokio y Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*.

Acuerdos mediterráneos: arreglos comerciales preferenciales, formalmente denominados *acuerdos euromediterráneos de asociación*, concertados entre la *Comunidad Europea* y determinados países mediterráneos entre los que no se incluyen Turquía, Chipre y Malta. Véanse también *Acuerdos de asociación* y *Acuerdos de Europa*.

Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente: acuerdos, convenios y protocolos acordados multilateralmente y encaminados a eliminar o reducir los daños causados al medio ambiente. La *iniciativa InforMEA* de las Naciones Unidas enumera 34 acuerdos y protocolos mundiales y 53 tratados y protocolos regionales clasificados en las categorías de biodiversidad, productos químicos y desechos, cambio climático y atmósfera, y agua. Como mínimo, 18 de ellos contienen disposiciones específicas sobre comercio. Entre ellos figuran la *CITES*, la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*, el *Convenio de Basilea*, el *Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*, el *Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional*, el *Convenio sobre la Diversidad Biológica*, el *Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología*, el *Protocolo de Kyoto* y el *Protocolo de Montreal*. Otros acuerdos contienen disposiciones que podrían tener efectos en la formulación de la política comercial, por ejemplo, la *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo* y el *Programa 21*. [www.informea.org].

Acuerdos preferenciales unilaterales: también denominados *acuerdos comerciales asimétricos*. Se trata de aquellos acuerdos comerciales preferenciales en virtud de los cuales una parte recibe un trato preferencial sin que se espere que ese trato se vea correspondido.

Acuerdos simbólicos: concepto utilizado por Bernard Hoekman en su trabajo *Trade Laws and Institutions: Good Practices and the World Trade Organization* (Leyes e instituciones comerciales: las buenas prácticas y la Organización Mundial del Comercio) para describir resultados de negociación acordados que, aparente o evidentemente, no son sustantivos. Esos acuerdos pueden producirse en situaciones en las que los negociadores comprenden que el acuerdo sobre las cuestiones de fondo no es posible de momento, pero que abandonar la mesa de negociación sin ningún tipo de acuerdo podría causar peor impresión. Además, actuar de otro modo podría hacer más difícil la reanudación de las negociaciones. A veces, tales acuerdos se consideran resultados políticos. [Hoekman, 1995].

Acuerdos sobre productos básicos: expresión genérica que alude a los sistemas para gestionar la producción y el comercio de productos básicos. Véanse *Acuerdos internacionales administrativos sobre productos básicos*, *Acuerdos internacionales económicos sobre productos básicos*, *Existencias reguladoras*, *Política de productos básicos* y *Programa Integrado para los Productos Básicos*.

Acumulación: disposición que permite a los productores de un país obtener partes e insumos de otros países sin que el insumo importado pierda su *condición de origen*. En virtud de la acumulación, las partes y los insumos extranjeros no se consideran importados (ni *mercancías no originarias*) a efectos de los requisitos de *transformación sustancial*. Véase también *Acumulación diagonal*.

Acumulación bilateral: concepto utilizado en la administración de *normas de origen preferenciales*. Por ejemplo, las normas pueden permitir al país A utilizar materiales importados desde el país B y, después de su elaboración, reexportarlos al país B.

Esas mercancías se importan en el país B en *régimen arancelario preferencial*, siempre que se cumplan las demás condiciones aplicables. Véase también *Acumulación diagonal*.

Acumulación cruzada: práctica consistente en considerar al mismo tiempo los efectos del *dumping* y de las *subvenciones* para comprobar si se ha producido *daño*. Véase también *Evaluación acumulativa del dumping*.

Acumulación de aranceles: práctica consistente en ejecutar los compromisos de reducción o eliminación de aranceles en bloques, a menudo lo más cerca posible de la fecha límite.

Acumulación diagonal: disposición admisible en el marco del sistema de *normas de origen preferenciales* administrado por la *Unión Europea*. En la producción de las mercancías beneficiarias deben participar al menos tres asociados. Está a disposición de los países asociados que pertenecen a una red de *acuerdos de libre comercio*, donde rigen las mismas normas de origen y se permite este tipo de acumulación. Véanse también *Acumulación paneuromediterránea* y *Sistema paneuropeo de acumulación*. [ec.europa.eu].

Acumulación paneuromediterránea: permite la aplicación de la *acumulación diagonal* entre los Estados de la *Unión Europea*, la *AELC*, Turquía, los Estados que han firmado la *Declaración de Barcelona*, los Balcanes Occidentales y las Islas Feroe. Los diversos protocolos relativos a las *normas de origen* que existen en la actualidad serán sustituidos por las normas contenidas en el *Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas* (convenio PEM). [ec.europa.eu].

Acumulación plena: se utiliza en la administración de las *normas de origen preferenciales*. Todo proceso de elaboración de una mercancía que tenga lugar dentro de la zona abarcada por un acuerdo comercial preferencial se cuenta como *valor de contenido calificador* con independencia de que el proceso sea suficiente para convertirla en una *mercancía originaria*. En este caso, toda la zona preferencial se considera un solo territorio, y cualquier proceso de elaboración que se lleve a cabo en ella se tiene en cuenta para determinar el origen. Véase también *Acumulación diagonal*.

ACV: véase *Análisis del ciclo vital*. Método utilizado para determinar si un producto o servicio es inocuo para el medio ambiente tomando en cuenta, entre otros factores, la forma en que será desechado.

Ad valorem: proporción del valor de un producto o una transacción. Véase *Arancel ad valorem*.

Adhesión: acto de convertirse en Miembro de la OMC (Organización Mundial del Comercio) o de otra organización internacional o acuerdo. Por lo general, las negociaciones se limitan a asegurarse de que el país o territorio aduanero en proceso de adhesión pueda cumplir sus obligaciones en calidad de miembro. Por consiguiente, la adhesión a la OMC requiere la celebración de negociaciones entre el solicitante y los Miembros existentes, a fin de garantizar que el régimen comercial del solicitante estará en armonía con las normas de la OMC y que el solicitante es capaz de cumplir esas normas. En el momento de la adhesión, las listas de aranceles y los compromisos sobre servicios que ofrece el nuevo Miembro deberán ser en lo esencial comparables a los de los Miembros existentes, que han participado en rondas sucesivas de *negociaciones comerciales multilaterales* y han reducido sus obstáculos al comercio a lo largo de los años. Dicho de otro modo, un país o territorio aduanero debe estar dispuesto a ofrecer aproximadamente lo mismo que obtendrá de su condición de miembro. La adhesión a la *OCDE* requiere que los nuevos miembros demuestren que su régimen económico está en general en armonía con los de los miembros existentes. La adhesión a la *UNCTAD* o a otros organismos de las Naciones Unidas no entraña ese tipo de obligación. La adhesión a la *Unión Europea* se conoce como *ampliación*. Véanse también *Grupo de Miembros que se han adherido en virtud del artículo XII*, *Lista de concesiones* y *Listas de compromisos específicos sobre servicios*.

Administración de Aduanas: los capítulos correspondientes de los acuerdos de libre comercio suelen abarcar temas como los enumerados a continuación, aunque no necesariamente todos ellos: *resoluciones anticipadas*, automatización de los procedimientos aduaneros, comunicación con los comerciantes en relación con los procedimientos, cooperación entre las partes, *servicios de información*, establecimiento de un comité de administración aduanera, envíos urgentes, mercancías en tránsito, tratamiento de la información confidencial, inspecciones en la frontera, sanciones por infracción de la legislación aduanera, auditoría posterior al despacho, publicación de leyes y reglamentos aduaneros, incluida la publicación en línea, levante de mercancías, procedimientos de examen y recurso contra las determinaciones de las autoridades aduaneras, gestión de riesgos, simplificación de trámites aduaneros, *ventanilla única*, admisión temporal de mercancías, *facilitación del comercio*, transparencia y previsibilidad de los procedimientos aduaneros, utilización de *operadores económicos autorizados*, recurso a agentes de aduanas y uso de la tecnología de la información.

Admisión temporal de mercancías: permiso condicional para importar mercancías libres o prácticamente libres de derechos de importación e impuestos en un territorio aduanero. Los productos deben importarse en el territorio aduanero para una finalidad específica, como exposiciones en ferias comerciales o demostraciones en los locales de posibles clientes. Los productos deben destinarse a la reexportación dentro de un período específico, y no deben sufrir ningún cambio excepto la depreciación y el desgaste normales debido al uso. *Véanse también Convenio Aduanero relativo al Cuaderno ATA para la Importación Temporal de Mercancías y Facilitación del comercio.*

Adopción de decisiones en la OMC: los Miembros de la OMC adoptan sus decisiones casi siempre por *consenso*; sin embargo, si el consenso no es posible, pueden votar. La mayoría exigida para adoptar una medida depende del tema de que se trate. La adopción de una interpretación de los acuerdos administrados por la OMC, salvo los *Acuerdos Plurilaterales*, exige una mayoría de tres cuartas partes de la *Conferencia Ministerial de la OMC* o del *Consejo General*, al igual que la aprobación de una *exención*. Los artículos relativos a la nación más favorecida previstos en el *GATT*, el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* y el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* solo pueden modificarse por unanimidad. Cada Miembro de la OMC tiene un voto. La *Unión Europea* tiene derecho a un número de votos igual al número de sus Estados miembros. La interpretación de los Acuerdos Plurilaterales se hace de conformidad con las disposiciones que figuran en estos acuerdos. *Véase también Enmiendas de los Acuerdos de la OMC.* En la Declaración Ministerial de Doha se introdujo la expresión "consenso explícito". Aún no se sabe lo que significa para lograr el consenso.

ADPIC: aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. *Véase Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.*

AELC: Asociación Europea de Libre Comercio. Entró en vigor el 3 de mayo de 1960 en virtud del Convenio de Estocolmo. Los miembros fundadores son Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, el Reino Unido, Suecia y Suiza. Islandia se adhirió en 1970. Finlandia pasó a ser miembro de pleno derecho en 1986 tras ser miembro asociado. Dinamarca y el Reino Unido se retiraron el 31 de diciembre de 1972 para adherirse a la *Comunidad Económica Europea*. Les siguieron Portugal en 1985 y Austria, Finlandia y Suecia el 1 de enero de 1995. Actualmente, la AELC está integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Mediante el *Convenio de la AELC de 2001* se revisaron aspectos muy importantes del Convenio de Estocolmo. *Véase también Espacio Económico Europeo.*

AELC, Convenio de 2001: *Convenio revisado por el que se establece la Asociación Europea de Libre Comercio, o AELC, concluido el 21 de junio de 2001 en Vaduz (Liechtenstein). Sus miembros son Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Refleja los progresos realizados en la integración económica europea desde la creación de la AELC en 1960 y elimina las anomalías derivadas del hecho de que Suiza sea el único de los miembros de la AELC que no es miembro del *Espacio Económico Europeo*. Entre los principales cambios introducidos en el marco de la AELC figuran un mayor reconocimiento mutuo de las evaluaciones de la conformidad y normas más amplias sobre los *derechos de propiedad intelectual*. El actual Convenio contiene amplias disposiciones sobre la liberalización de las inversiones, el *comercio de servicios* y el movimiento de personas. Los servicios de transporte siguen estando restringidos. Los miembros de la AELC han abierto aún más entre sí sus sectores de *contratación pública*. Se han introducido ligeras mejoras en el comercio de productos agropecuarios, pero esta sigue siendo, con diferencia, la parte menos liberal del Convenio.*

Aeronaves: *véanse Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles y Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves.*

África Subsahariana: zona geográfica que abarca 49 países: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoras, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Eritrea, Eswatini, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Sudán del Sur, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia y Zimbabue. *Véase también Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África.*

AFTA: Zona de Libre Comercio de la ASEAN. Establecida el 1 de enero de 1993. El comercio entre los miembros de la ASEAN está ahora en gran medida exento de derechos; sin embargo, Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam, que se adhirieron posteriormente a dicha Asociación, todavía tienen camino por recorrer. El principal mecanismo para aplicar reducciones arancelarias en el marco de la AFTA fue el *CEPT* (Arancel Preferencial Común Efectivo). La AFTA fue sustituida en 2010 por el *Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN*.

AGCS: *véase Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.*

AGCS 2000: nueva ronda de negociaciones sobre el *comercio de servicios*, objeto del mandato establecido en el artículo XIX del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, que comenzó en 2000 y se integró en el *Programa de Doha para el Desarrollo*.

AGDC: ayuda interna global causante de distorsión del comercio; concepto considerado en las negociaciones sobre la agricultura (pero que aún no se ha definido).

Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional: *véase ACICI.*

Agencia Internacional de la Energía: AIE. Organización intergubernamental establecida en 1974 tras la primera crisis del petróleo. Está integrada por los países miembros de la *OCDE*. Sus principales intereses son el aumento de la eficiencia energética, la conservación de la energía y el desarrollo de nuevas fuentes de energía. La secretaría de la AIE se encuentra en París.

Agenda 2000: plan de reforma financiera de la *Comunidad Europea* para el período 2000-2006, destinado a fortalecer la unión entre los países europeos a fin de prepararse para la admisión de nuevos miembros. En la estrategia se identificaron tres desafíos principales: a) cómo fortalecer y reformar las políticas de la *Unión Europea* para poder hacer frente a la *ampliación* y lograr un crecimiento sostenible, más empleo y mejores condiciones de vida para los ciudadanos europeos; b) cómo negociar la ampliación

y, al mismo tiempo, preparar activamente a los países solicitantes para el momento de la adhesión; y c) cómo financiar la ampliación, las labores previas de preparación y el desarrollo de las políticas internas de la Unión. Como resultado, se han introducido cambios importantes en la *política agrícola común*. Véanse también *Acuerdos de Europa, Tratado de Niza y Unión Europea, tratados*.

Agenda 2063: marco para el crecimiento inclusivo y el desarrollo sostenible de África que se materializará en los próximos 50 años. Fue adoptada por la *Unión Africana* en 2013. Actualmente, está en marcha el primer plan decenal de ejecución. La Agenda 2063 abarca muchos aspectos del desarrollo de África. Uno de ellos fue la firma de la *Zona de Libre Comercio Continental Africana* en marzo de 2018 con el objetivo de duplicar el comercio entre los países de África para 2022.

Agenda de Beijing para una Región Asia-Pacífico Integrada, Innovadora e Interconectada: declaración hecha pública en 2014 por la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC*. Comprende la *Hoja de Ruta de Beijing para la Contribución del APEC al Establecimiento de la FTAAP* y el *Plan Estratégico del APEC para Promover el Desarrollo de Cadenas de Valor Mundiales y la Cooperación*.

Agenda de los Líderes para Implementar la Reforma Estructural: LAISR. Programa de trabajo del *APEC* adoptado en 2004 para promover la reforma estructural de la región del APEC. Sus esferas prioritarias son la reforma de las reglamentaciones, el fortalecimiento de la infraestructura jurídica de la economía, la política de competencia y la gestión del sector público. Los métodos para promover la reforma estructural son los siguientes: a) identificar un mecanismo institucional para hacer frente a la reforma estructural; b) estimular los debates orientados a las políticas sobre la reforma estructural; c) fomentar una comprensión de los beneficios de la reforma estructural; d) promover la creación de capacidad; y e) fortalecer la cooperación y la colaboración con los foros internacionales pertinentes. Véanse también *APEC, Agenda Renovada para la Reforma Estructural* y *APEC, Nueva Estrategia de Reforma Estructural*. [www.apec.org].

Agenda Económica Positiva: se puso en marcha el 3 de mayo de 2002 como parte de un marco para la cooperación bilateral entre los Estados Unidos y la *Unión Europea*. La lista indicativa de temas que han de abordarse es: a) mercados financieros; b) directrices para la cooperación y la transparencia en materia de reglamentación; c) cuestiones sanitarias y fitosanitarias (MSF); d) sector de los seguros; e) agricultura y productos orgánicos; f) licitación electrónica; y g) aduanas electrónicas. Véanse también *Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión* y *Nueva Agenda Transatlántica*.

Agente económico sin influencia en el precio: empresa o país demasiado pequeño para afectar por sí solo al precio de un producto.

AGO: véase *Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África*.

Agotamiento comunitario: doctrina según la cual una vez que un producto objeto de *derechos de propiedad intelectual* (DPI) ha sido introducido legítimamente en el mercado de la *Comunidad Europea* (CE), actualmente la *Unión Europea*, dicho producto puede ser revendido o transferido a cualquier parte de la CE sin el consentimiento ulterior del titular de esos DPI. Véanse también *Doctrina del agotamiento e Importaciones paralelas*.

Agotamiento internacional: tesis según la cual una vez que un producto que incorpora *derechos de propiedad intelectual* (DPI) se ha introducido legalmente en el mercado en cualquier lugar (es decir, con el consentimiento del titular de los DPI), puede revenderse en cualquier otro mercado o transferirse al mismo sin el consentimiento adicional del titular de esos DPI. Véanse también *Agotamiento regional, Doctrina del agotamiento e Importaciones paralelas*. [Maskus, 2000].

Agotamiento nacional: doctrina según la cual una vez que un producto protegido por *derechos de propiedad intelectual* se ha vendido en un mercado nacional con el consentimiento del titular de esos derechos, el producto puede revenderse o transferirse dentro de ese mercado sin que sea necesario un nuevo consentimiento del titular de los derechos. Véanse también: *Agotamiento internacional, Doctrina del agotamiento e Importaciones paralelas*. [Maskus, 2000].

Agotamiento regional: doctrina según la cual una vez que un producto que incorpora *derechos de propiedad intelectual* se ha vendido en un mercado regional con el consentimiento del titular de esos derechos, el producto puede revenderse o transferirse en cualquiera de los países o economías que integran ese mercado regional sin el consentimiento adicional del titular de dichos derechos. Véanse también *Agotamiento comunitario, Agotamiento internacional, Doctrina del agotamiento e Importaciones paralelas*. [Maskus, 2000].

Agricultura y sistema multilateral de comercio: las normas del GATT no distinguen entre productos agropecuarios y otros productos, salvo en aspectos de poca importancia. El artículo XI exige la eliminación general de todas las *restricciones cuantitativas*, pero el artículo XI.2 permite algunas restricciones a la importación y la exportación de productos agropecuarios en condiciones estrictamente definidas. En el artículo XVI (Subvenciones) se insta a las partes a que eviten la concesión de subvenciones a la exportación de los *productos primarios*, y en el artículo XX (Excepciones generales) se autoriza a los miembros a suspender algunas de sus obligaciones para cumplir las medidas que hayan aceptado en el marco de su participación en *acuerdos internacionales sobre productos básicos*. El comercio en el marco de estos acuerdos no estaba efectivamente sujeto a las normas del GATT. Durante los primeros años de existencia del GATT, la producción agrícola y el comercio de productos agropecuarios no causaron verdaderas dificultades. Europa Occidental todavía estaba recuperándose de los efectos de la última guerra, y había aún pocos indicios de los persistentes excedentes que iban a ser un rasgo característico del comercio agropecuario mundial un decenio más tarde. En particular, parecía haber mercados para los excedentes internos de los Estados Unidos, excepto en el caso de los productos lácteos. Cuando se celebró el *Período de Sesiones de Revisión del GATT* de 1955, los miembros tenían la sensación de que había llegado el momento de someter también los acuerdos sobre productos básicos a la supervisión del GATT. Sin embargo, los Estados Unidos habían tropezado con un problema. La producción nacional superaba persistentemente el consumo, y su mercado de importación era atractivo para los proveedores extranjeros. La Ley de Comercio Exterior de 1951 disponía específicamente que no podían concertarse nuevos acuerdos comerciales en contravención de los programas agrícolas vigentes de los Estados Unidos. Las *restricciones a la importación* permitidas en virtud del artículo XI.2 del GATT parecían insuficientes para hacer frente a este problema. En 1951 se había concedido a los Estados Unidos una *exención* de las normas del GATT para imponer restricciones a la importación de productos lácteos. Esta fue sustituida por una exención sin límite de tiempo, solicitada en 1954 y concedida en 1955, hasta que pudieran poner las disposiciones de la *Ley de Ordenación Agraria* en conformidad con las obligaciones dimanantes del GATT. Se trataba de la *exención relativa al artículo 22*. Se autorizaba ahora a los Estados Unidos a imponer las restricciones a la importación de productos agropecuarios que consideraran necesarias. Esta medida sentó un precedente para el trato de la agricultura en el marco de las normas del GATT. Por ejemplo, cuando Suiza se adhirió provisionalmente al GATT en 1958, obtuvo una *excepción* para todo su sector agropecuario. No obstante, el resto de los miembros del GATT prosiguió su búsqueda de un régimen internacional de comercio de productos básicos. A principios

de 1955 había surgido una propuesta de **Acuerdo especial sobre los convenios relativos a los productos básicos** (SACA). Contenía un mecanismo para hacer frente a los desequilibrios entre la producción y el consumo de productos básicos, incluida la posibilidad de concertar acuerdos sobre productos básicos. La cuestión de si este Acuerdo habría coexistido con el GATT, o si habría estado subordinado a él, nunca quedó clara. En cualquier caso, fueran cuales fueren las ventajas de la propuesta, poco importó, ya que no llegó a entrar en vigor. Había quienes consideraban que les iría mejor con las disposiciones existentes del GATT. Otros no veían ningún motivo para llevarla adelante una vez que los Estados Unidos dejaron claro que no estaban interesados en convertirse en miembro del SACA. Los intentos realizados durante los tres decenios siguientes de imponer disciplinas del GATT al comercio agropecuario estaban muy por debajo de esa propuesta. Una iniciativa presentada posteriormente, en 1955, para abordar el problema de la colocación de excedentes, en particular en el marco de leyes de los Estados Unidos como la **PL 480**, no prosperó tras varios años de debates. El siguiente intento de hacer frente al problema del comercio agropecuario vino con el encargo de elaborar el **Informe Haberler** en 1957. Tenía por objeto en particular analizar el hecho de que el comercio de los países en desarrollo no progresara a un ritmo tan rápido como el de los países industriales, de que los precios de los productos primarios acusaran fluctuaciones excesivas a corto plazo y de que los países hubieran recurrido cada vez más a medidas de protección de la agricultura. El informe del Comité de expertos, titulado "*Trends in International Trade*" (Las tendencias del comercio internacional), se publicó en octubre de 1958. En él se abogaba, entre otras cosas, por una moderación del proteccionismo agrícola en América del Norte y Europa Occidental, y su tenor general era favorable a la **liberalización del comercio**. Aunque el Informe gozó de aceptación universal, su influencia resultó ser bastante pequeña. De hecho, se estableció un Comité para que examinara en detalle las recomendaciones del Informe, lo que llevó a algunos a pensar que se estaba más cerca de llegar a una solución. Se llevaron a cabo análisis y debates, pero lo más que cabe decir del efecto a más largo plazo del Informe Haberler es que puede considerarse el primer paso hacia el lanzamiento de la **Ronda Dillon** en 1960. En cualquier caso, para entonces la plena recuperación de Europa Occidental de los efectos de la guerra y el establecimiento de la **Comunidad Económica Europea** (actualmente la **Unión Europea**) habían dado lugar a una nueva situación en el comercio mundial de productos agropecuarios. La introducción de la **política agrícola común** con sus **gravámenes variables** y sus medidas de ayuda interna significaba que la Comunidad se sumaba a los Estados Unidos para contribuir a las distorsiones del comercio mundial. Posteriormente, la **Ronda Kennedy**, iniciada en 1963, pareció ofrecer otra oportunidad para resolver la cuestión de la agricultura. Uno de sus objetivos era la adopción de medidas de acceso a los mercados para los productos agrícolas y los productos primarios. Comenzó con mal pie debido al estallido de la **guerra de los pollos**, una diferencia entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea por el cierre repentino del mercado alemán y otros mercados europeos de aves de corral mediante la aplicación de gravámenes variables. El resultado de la Ronda Kennedy en la esfera de la agricultura fue deficiente. El logro principal fue la generación del impulso necesario para la posterior conclusión de un nuevo **Acuerdo Internacional sobre los Cereales**. El mandato de la **Ronda de Tokio** (1973-1979) incluía la celebración de negociaciones sobre la agricultura, teniendo en cuenta las características y los problemas especiales de este sector. Estas negociaciones acabaron de nuevo en fracaso. Con la conclusión del **Acuerdo de la Carne de Bovino** y del **Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos** se introdujo una frágil paz en el comercio de esos productos, pero dichos Acuerdos no abordaban los problemas

subyacentes del exceso de producción nacional, las **subvenciones a la exportación**, las restricciones a la importación y otras medidas que caracterizaban el comercio de productos agropecuarios. La Ronda de Tokio concluyó con el acuerdo de que debían proseguir las negociaciones sobre el establecimiento de un **marco agrícola multilateral** encaminado a evitar enfrentamientos políticos y comerciales endémicos en esta esfera. Se reanudaron las negociaciones, pero fue en vano. Como señalaron Hudec, Kennedy y Sgarbossa, entre 1947 y principios de la década de 1980 se habían sustanciado en el GATT 100 diferencias relativas a la agricultura, lo que representaba cerca del 43% del total de diferencias notificadas. Los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea habían participado como reclamante o como demandado en 87 de ellas. Era claramente necesario un nuevo punto de partida para encontrar una solución a los problemas del comercio de productos agropecuarios. En la Reunión Ministerial del GATT de 1982 se acordó un programa de trabajo para el examen de todas las cuestiones que afectaban al comercio, el acceso a los mercados, la competencia y el abastecimiento en la esfera de la agricultura. En 1984, un grupo de trabajo formuló recomendaciones para lograr un mejor acceso a los mercados, una mayor competencia de las exportaciones, unas normas más claras sobre las restricciones cuantitativas y las subvenciones, y un trato especial más efectivo para los países en desarrollo. El informe en el que figuraban esas recomendaciones se adoptó el mismo año. Las recomendaciones quedaron después relegadas a un segundo plano al comenzar las negociaciones sobre lo que se convertiría en el mandato de la **Ronda Uruguay**, pero constituyeron efectivamente un proyecto de conjunto de objetivos de negociación para la Ronda cuando esta se inició en 1986. En Punta del Este, los Ministros convinieron en que las negociaciones debían tener por finalidad lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afectaran al acceso de las importaciones y a la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas y de un funcionamiento más eficaz. Se prestaría atención a la reducción de los obstáculos a las importaciones, a la mejora del clima de la competencia y a los efectos de las **medidas sanitarias y fitosanitarias**. Entraba ahora en juego otro nuevo factor. En la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio, las negociaciones sobre la agricultura se llevaron a cabo principalmente entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. Otros comerciantes de productos agropecuarios estuvieron muy al margen de esas negociaciones. Con la creación, inmediatamente antes del inicio de la Ronda Uruguay, del **Grupo de Cairns**, integrado entonces por 14 productores y exportadores de productos agropecuarios, se aseguró la presencia de una tercera voz influyente y moderadora. La agricultura fue uno de los temas de negociación más difíciles durante la Ronda Uruguay. Las cuestiones se comprendían bien, pero no se hicieron progresos reales hasta que la Comunidad Europea aceptó que era necesario introducir modificaciones en la **política agrícola común** por razones presupuestarias internas únicamente, y que era posible reducir los niveles de sostenimiento de los precios sin destruir el tejido social de la Comunidad. Incluso entonces, la **Comisión Europea** tuvo grandes dificultades para obtener un mandato de negociación de los Estados miembros. Sus dificultades para participar de manera significativa en las negociaciones sobre la agricultura dieron lugar al fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas celebrada en diciembre de 1990. En nada ayudó a mejorar las cosas la adhesión de los Estados Unidos a su objetivo de reducir a cero las subvenciones, algo que los observadores dudaban que pudieran cumplir siquiera con respecto a sus propias prácticas. La Ronda quedó después efectivamente en suspenso hasta la concertación del **Acuerdo de Blair House** en noviembre de 1992. Las negociaciones siguieron siendo difíciles, y en diciembre de 1993 se introdujeron en este Acuerdo algunas modificaciones en favor de la Comunidad Europea.

Ello permitió concluir la Ronda en pocos días. Actualmente el comercio de todos los productos agropecuarios está abarcado por las normas del GATT, pero será necesario seguir celebrando extensas negociaciones para lograr un régimen de comercio semejante al de los productos industriales. Las negociaciones sobre la agricultura se reanudaron el 1 de enero de 2000 en virtud del **artículo 20** (la **cláusula de continuación**) del **Acuerdo sobre la Agricultura** de la OMC. Esas negociaciones se incorporaron posteriormente al **Programa de Doha para el Desarrollo**. Los logros alcanzados en las negociaciones celebradas hasta la fecha incluyen las decisiones adoptadas en la **Conferencia Ministerial de la OMC** celebrada en Bali en 2001 de ampliar la lista de **servicios generales en el ámbito de la agricultura** y un **Entendimiento relativo a las disposiciones sobre la administración de los contingentes arancelarios de los productos agropecuarios**. En la Conferencia Ministerial de 2003, celebrada en Cancun, los Miembros de la OMC se comprometieron a eliminar las **subvenciones a la exportación de productos agropecuarios** inmediatamente en el caso de los países desarrollados y para 2018 en el de los países en desarrollo. Los Miembros convinieron asimismo en que los países en desarrollo tendrían derecho a recurrir a un mecanismo de salvaguardia especial, que se negociaría en sesiones específicas del Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria. También convinieron en hacer esfuerzos concertados a fin de acordar y adoptar una solución permanente para la cuestión de la **constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria**. Por otra parte, la Unión Europea ha realizado varias revisiones de la PAC. Véanse también **Guerra de las rejas del arado**, **Propuestas de Baumgartner** y **Propuestas de Mansholt**. [Croome, 1995; Hudec, Kennedy y Sgarbossa, 1993; Ingco, Nash y Cleaver, 2004; Josling, Tangermann y Warley, 1996; y Preeg, 1970].

Agua en el arancel: expresión utilizada en las negociaciones de la **Ronda Uruguay** sobre la **arancelización** (conversión de las **medidas no arancelarias** en **equivalentes arancelarios**), pero de origen muy anterior. Los negociadores aceptan que tales conversiones nunca pueden ser completamente exactas debido a la existencia de diferencias legítimas en cuanto a la repercusión de esas medidas y los métodos que vayan a adoptarse. Sin embargo, hubo casos en que los países ofrecieron equivalentes arancelarios claramente inflados. La diferencia entre lo que se consideraría una conversión arancelaria justificable y la ofrecida realmente se describió como "agua en el arancel" o "arancelización desleal". Por "agua" o "excedente de consolidación arancelaria" también se entiende la diferencia entre los aranceles consolidados y los aranceles aplicados de los Miembros.

Aguas territoriales: según se definen en la **Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar** se trata de las aguas que se extienden hasta un límite que no exceda de 12 millas marinas medidas a partir de la costa de un Estado ribereño. Una cuestión prioritaria en las negociaciones sobre la pesca de la **OMC** es si las disciplinas sobre las subvenciones a la actividad pesquera deben aplicarse a la pesca en aguas territoriales o más allá. Véase también **Zona económica exclusiva**.

Ajustes fiscales en frontera: reembolso de impuestos indirectos, o adición a impuestos indirectos (por ejemplo, impuesto especial sobre el consumo) o no recaudación de los derechos correspondientes a un artículo destinado al consumo interno si ese artículo se exporta. En ocasiones, esos ajustes también se denominan **devoluciones** o remisiones. El ajuste también puede ser una carga impuesta a un artículo importado que equivalga a los impuestos indirectos (por ejemplo, el impuesto sobre las ventas) sobre productos nacionales similares. Esos ajustes no son ilegales en el marco del GATT. Véase también **Incentivos a la exportación**.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. Esta Asociación fue creada en 1980 por la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, México, el Paraguay,

el Perú, el Uruguay y Venezuela tras la desaparición de la **ALALC** (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). El objetivo de la ALADI, tal como se establece en el Tratado de Montevideo, es lograr el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un *mercado común* latinoamericano. El **MERCOSUR** se considera un paso hacia el logro de este objetivo. La secretaría de la ALADI se encuentra en Montevideo. *Véase también Comunidad Sudamericana de Naciones.*

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Organización intergubernamental creada en virtud del Tratado de Montevideo en febrero de 1960, con objeto de establecer gradualmente una *zona de libre comercio* que sirviera de base para formar un mercado común latinoamericano. En 1980, las normas de la ALALC solo abarcaban el 14% del comercio de los países miembros. Dada la aparente incapacidad de la ALALC para lograr resultados concretos, ese año se formó la **ALADI** (Asociación Latinoamericana de Integración).

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas. Se denomina también Acuerdo de Libre Comercio del Hemisferio Occidental, y se acordó como objetivo en la Cumbre de las Américas celebrada en Miami en diciembre de 1994 para abarcar a todos los países de América, excepto Cuba. Las negociaciones se iniciaron en la Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Santiago de Chile en marzo de 1998. La entrada en vigor estaba prevista para 2005, pero en 2004 se abandonaron las negociaciones.

ALCEC 2006: acuerdo de libre comercio que sustituye a la *Zona de Libre Comercio de Europa Sudoriental*, a partir del 1 de enero de 2007. Sus signatarios son Albania, Bosnia y Herzegovina, Kosovo, Macedonia del Norte, Moldova, Montenegro y Serbia. *Véase también Acuerdos de estabilización y asociación.*

Algodón: véase *Comité Consultivo Internacional del Algodón e Iniciativa Sectorial en favor del Algodón.*

Alianza Azucarera Global: oficialmente Alianza Mundial para la Reforma y Liberalización del Comercio de Azúcar. Grupo de productores de azúcar que se propone reformar el comercio internacional de azúcar. Se creó en 1999 y entre sus miembros figuran productores de Australia, el Brasil, el Canadá, Chile, Colombia, Guatemala y Tailandia.

Alianza de los Pequeños Estados Insulares: AOSIS. *Véase Pequeños Estados insulares en desarrollo.*

Alianza del Pacífico: iniciativa de integración regional creada en 2011 por Chile, Colombia, México y el Perú. Tiene como objetivo expreso avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Se acordó suprimir todos los aranceles aplicables entre las Partes a más tardar en 2020.

Alianza Mundial para la Facilitación del Comercio: colaboración entre organizaciones internacionales, Gobiernos y empresas encaminada a mejorar la aplicación de la *facilitación del comercio* reuniendo a los sectores público y privado como interlocutores en pie de igualdad para abordar los retrasos y la burocracia innecesaria en las fronteras. El objetivo es ayudar a los países en desarrollo y los *países menos adelantados*. *Véase también Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.* [tradefacilitation.org].

Alianza Mundial para la Reforma y Liberalización del Comercio de Azúcar: véase *Alianza Azucarera Global.*

Alianza para el Progreso: inicialmente era un plan decenal de desarrollo de América Latina en el que se establecían objetivos económicos y sociales. Lo puso en marcha el Presidente Kennedy en 1961. Entre otros objetivos figuraban los de encontrar "una solución rápida y duradera al grave problema creado por las excesivas fluctuaciones de precios en las exportaciones básicas de los países de América Latina" y acelerar la integración económica de América Latina. Se hicieron algunos progresos a lo largo de los años pero, cuando la Alianza para el Progreso finalizó formalmente en 1980, muchos pensaron que sus logros

no estaban a la altura de sus objetivos. Véanse también *ALCA, Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Iniciativa de las Américas, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga*.

Alianza para los Productos Estratégicos y el Mecanismo de Salvaguardia Especial: grupo de países en desarrollo constituido en la *Conferencia Ministerial de Cancún*. Era conocida como el G-33, pero contaba con más de 40 miembros. La Alianza tenía tres objetivos principales. En primer lugar, los países en desarrollo debían poder designar un determinado número de *líneas arancelarias* de productos agropecuarios como productos especiales. Estos productos no estarían sujetos a reducciones arancelarias. Tampoco se asumirían nuevos compromisos de liberalización de los *contingentes arancelarios* para esos productos. En segundo lugar, debían establecerse *salvaguardias especiales para la agricultura en favor de los países en desarrollo* con el fin de proteger sus mercados frente a las importaciones baratas y subvencionadas de productos agropecuarios. En tercer lugar, los productos designados como productos especiales debían tener acceso al mecanismo de salvaguardia especial. Véase también *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Alianzas empresariales estratégicas: acuerdos de cooperación entre empresas para alcanzar objetivos comunes. En general, las empresas asociadas en alianzas de ese tipo no mantienen inversiones recíprocas. Si lo hacen, pueden limitarse a participaciones muy pequeñas. El objetivo es siempre mejorar la capacidad competitiva de todos los socios. La formación de alianzas empresariales estratégicas puede estar sujeta a la *política de competencia* o las *leyes antimonopolio* nacionales.

Alianzas transfronterizas: véase *Alianzas empresariales estratégicas*.

Alivio frente a las importaciones: atenuación de las presiones competitivas sobre las empresas locales mediante la aplicación de *medidas comerciales correctivas*.

Ambigüedad creativa: expresión utilizada en la OMC, y probablemente en otras partes, para referirse al hecho de eludir una cuestión difícil dejando sin definir algún aspecto de ella. Normalmente conduce a un compromiso que deja a todos más o menos satisfechos, al menos en el momento de alcanzarse un acuerdo. Las consecuencias a largo plazo nunca pueden predecirse.

Amenaza de daño grave: término utilizado en el *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC para referirse a un *daño grave* claramente inminente. El Acuerdo establece que la existencia de una amenaza de daño grave "se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas". Véanse también *Daño y Salvaguardias*.

Amenaza de daño: véase *daño*.

América Latina, acuerdos de integración regional: en esta entrada se resumen los principales *acuerdos de integración regional* concluidos o propuestos por países latinoamericanos desde los años sesenta. Solo se enumeran los acuerdos que cuentan al menos con tres miembros. Dos acuerdos dominan América Central. El primero empezó con el *Mercado Común Centroamericano* en 1961. Los miembros iniciales fueron los siguientes: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Se reactivó en 1993 a través del *Sistema de la Integración Centroamericana* (SICA). Su mandato es muy amplio y va mucho más allá del comercio y la economía. Sus miembros son los siguientes: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. El segundo es la *Secretaría de Integración Económica Centroamericana* (SIECA). Se encarga de los aspectos económicos de la integración centroamericana. Sus miembros son los siguientes: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. La *ALALC* (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) fue formada en 1960 por la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Paraguay, el Perú y el Uruguay. En 1980 fue reemplazada por la *ALADI* (Asociación

Latinoamericana de Integración) con Bolivia, Colombia, el Ecuador y Venezuela como miembros adicionales. El Pacto Andino fue establecido en 1969 como subgrupo de la ALALC. En 1997 se convirtió en la *Comunidad Andina*. Sus miembros son Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela. La *Alianza del Pacífico*, creada en 2011 e integrada por Chile, Colombia, México y el Perú, abolirá los aranceles entre las partes para 2020. El *MERCOSUR*, integrado por la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, se creó en 1991. La *Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños*, sucesora del Grupo de Río, aborda cuestiones de política y seguridad regionales más amplias, pero no es un acuerdo de integración regional como tal. La propuesta del *ALCA*, puesta en marcha en 1994 e integrada por todos los países del hemisferio americano excepto Cuba, habría eclipsado a todos los demás acuerdos, pero su negociación se abandonó en 2004. La *Comunidad Sudamericana de Naciones*, que se puso en marcha en 2004 y que habría conducido a una convergencia entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina, así como Chile, Suriname y Guyana, ha avanzado muy lentamente. La *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* (CEPAL) tiene el mandato general de promover los progresos económicos, pero no participa directamente en acuerdos individuales.

AMF: Acuerdo Multifibras, en virtud del cual los países cuyos mercados se veían perturbados por el aumento de las importaciones de textiles y prendas de vestir podían negociar la fijación de restricciones contingentarias.

Amicus curiae: véase *Escrito amicus curiae*.

Amigos de la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo: grupo informal de países en desarrollo y menos adelantados Miembros de la OMC que examina cuestiones tales como las relaciones entre el comercio y la inversión, las actividades que realizan los países Miembros para facilitar las inversiones, y el papel que podría desempeñar la OMC para promover la *facilitación de las inversiones*. Véase también *Iniciativas conjuntas*.

Amigos de la Multifuncionalidad: grupo informal en un tiempo activo creado para promover la aceptación del concepto de *multifuncionalidad* de la agricultura en la OMC y en otros foros. Los principales miembros son la Comunidad Europea, el Japón, Mauricio, Noruega, la República de Corea y Suiza.

Amigos de los Peces: coalición informal de unos 11 Miembros de la OMC que tratan de reducir las *subvenciones a la pesca* de manera significativa.

Amigos de los Productos Especiales: véase *G-33*.

AMNA: acceso a los mercados para los productos no agrícolas. La expresión se refiere a las negociaciones arancelarias emprendidas en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo* en relación con los productos no agrícolas.

Ampliación: se utiliza especialmente en referencia a la *adhesión* de nuevos Estados miembros a la *Unión Europea*. En 1958, los seis miembros iniciales de la *Comunidad Económica Europea* eran Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania. La primera ampliación tuvo lugar el 1 de enero de 1973, cuando los miembros pasaron a ser nueve con la incorporación de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. El Reino Unido se retiró de la Unión Europea el 31 de enero de 2020. Grecia se adhirió en 1981. La ampliación a 12 se produjo en 1986 con la adhesión de España y Portugal. Con la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia el 1 de enero de 1995, el número de miembros se elevó a 15. El 1 de mayo de 2004 pasaron a ser miembros Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, la República Checa y la República Eslovaca. Bulgaria y Rumania se adhirieron el 1 de enero de 2007, seguidos de Croacia el 1 de julio de 2013. Los criterios de adhesión solían ser informales, pero en junio de 1993 el Consejo Europeo adoptó los criterios de Copenhague para evaluar el estado de preparación para la adhesión de los nuevos solicitantes.

Estos son: a) la existencia de instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de derecho, el respeto de los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías; b) la existencia de una economía de mercado en funcionamiento y la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión; y c) la capacidad para asumir las obligaciones que se derivan de la adhesión, incluida la capacidad para aceptar los objetivos de la unión política, económica y monetaria. La Unión Europea también necesita poder integrar a nuevos miembros. Véanse también *Agenda 2000*, *Brexit*, *Tratado de la Unión Europea* y *Tratado de Niza*.

Ampliación de los contingentes arancelarios: aumentos de las cantidades que pueden importarse dentro de un *contingente arancelario*.

Amplitud: principio acordado por los dirigentes del *APEC* que significa que el compromiso de lograr un régimen de comercio e inversión libre y abierto para 2010-2020 se aplicará dentro de los plazos previstos, y en todos los sectores y a todos los obstáculos. El principio permite cierta flexibilidad en cuanto al calendario de liberalización en las diferentes esferas de la economía o dentro de ellas. Véanse también *Declaración de Bogor* y *Programa de Acción de Osaka*.

AMUMA: acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente concertados entre tres o más Estados; por ejemplo, el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono y la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*.

Análisis de la Política de Inversión: API. En la *UNCTAD*, evaluación objetiva del marco jurídico, reglamentario e institucional de un país relativo a la *inversión extranjera directa* (IED) destinada a permitir que se atraiga más inversión extranjera y directa, y se aprovechen al máximo los beneficios que de esta se derivan. Entre los temas analizados figuran la entrada y el establecimiento de IED, el trato y la protección de las inversiones, la fiscalidad, el entorno empresarial y la reglamentación sectorial. Se ha analizado un buen número de países desarrollados y en desarrollo. En la *OCDE*, los exámenes se realizan en el *Marco de acción para la inversión*. Entre los aspectos que se examinan figuran la política de inversión, la promoción y facilitación de las inversiones, la política de competencia, comercial y fiscal, el gobierno corporativo, la financiación, la infraestructura, el desarrollo de recursos humanos, la política para el fomento del comportamiento responsable de las empresas y la inversión en apoyo del *crecimiento ecológico*. Véase también *Facilitación de las inversiones*.

Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control: APPCC. Sistema para garantizar la fabricación segura de productos alimenticios. Consta de siete etapas: 1) análisis de peligros; 2) identificación de puntos críticos de control; 3) establecimiento de límites críticos para cada punto de control; 4) vigilancia de los puntos de control; 5) establecimiento de un sistema de medidas correctivas; 6) mantenimiento eficaz de registros; y 7) establecimiento de procedimientos para verificar que el sistema funciona correctamente. El APPCC tuvo su origen en las prescripciones en materia de inocuidad de los alimentos elaboradas por la NASA para el programa espacial de los Estados Unidos.

Análisis del ciclo vital: ACV. Manera de determinar los efectos en el medio ambiente de un producto, proceso o servicio a lo largo de todo su ciclo vital. Esto incluye la eliminación final del producto. Un análisis del ciclo vital abarca la totalidad de los recursos consumidos en la producción de un bien o servicio, así como la repercusión en el medio ambiente causada por la existencia de estos productos. En ocasiones, un análisis del ciclo vital también se denomina evaluación de principio a fin. Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Análisis del marco de políticas comerciales: programa ofrecido por la *UNCTAD* para ayudar a los países de manera sistemática. El objeto del examen es identificar sectores

clave para la diversificación, conjugar las políticas comerciales con las prioridades de desarrollo y garantizar una aplicación efectiva. [www.unctad.org].

Anexo sobre Telecomunicaciones: Anexo del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* que exige que los Miembros de la OMC a) aseguren la *transparencia* en la reglamentación de las telecomunicaciones; b) concedan a los demás Miembros, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; y c) fomenten y realicen actividades de cooperación técnica.

Anexos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: véase *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Anomalía arancelaria: algunos autores utilizan la expresión para referirse a lo que habitualmente se conoce por *progresividad arancelaria*, es decir, la situación en que el tipo arancelario que grava las materias primas o los productos semiacabados es inferior al correspondiente a los productos acabados que se elaboran con esos materiales, con objeto de respaldar la fabricación nacional. Para otros autores, la anomalía arancelaria es exactamente lo contrario, es decir, el tipo arancelario que se percibe sobre las materias primas y los productos semiacabados es superior al que se impone al producto acabado.

Antiabsorción: medidas adoptadas por la autoridad competente para impedir la percibida *absorción* de las *medidas antidumping* por los productores o exportadores de la mercancía de que se trate. En otras palabras, si se considera que el productor o exportador soporta la carga de los derechos antidumping, las autoridades pueden en algunos casos decidir aumentar esos derechos. Véase también *Antielusión*.

Anticipación: se refiere a la práctica consistente en asegurar que los compromisos de liberalización contraídos en el marco de un acuerdo o arreglo sean proporcionalmente mayores al comienzo del período de aplicación. Véanse también *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* y *Postergación*.

Antielusión: medidas adoptadas por los Gobiernos para impedir la *elusión* de medidas que han impuesto, como los *derechos antidumping* definitivos. A veces las empresas tratan de evitar el pago de esos derechos mediante, por ejemplo, el montaje de partes y componentes, ya sea en el país importador o en un tercer país, o desplazando la fuente de manufactura y exportación a un tercer país. El término, tal como se utiliza en la OMC, no alude a los casos de fraude. Estos se tratarían con arreglo a los procedimientos jurídicos habituales de los países involucrados. El *Acuerdo sobre la Agricultura* contiene una disposición antielusión. En ella se estipula que las subvenciones a la exportación no enumeradas en el Acuerdo no deben utilizarse para eludir los compromisos en materia de subvenciones a la exportación. Tampoco deben utilizarse de ese modo las transacciones no comerciales. Véanse también *Dumping*, *Efecto carrusel*, *Medidas antidumping* y *Operaciones con bajo componente de valor añadido*.

Antiglobalización: visión compleja, a menudo contradictoria, basada al parecer en la premisa de que es posible, combinando la cooperación económica internacional y la búsqueda de la *autarquía*, impulsar el desarrollo de los *países en desarrollo* y preservar el empleo en el país. Abundan las opiniones sobre cómo esto debe llevarse a cabo y no hay unanimidad entre sus proponentes sobre la mejor manera de lograr esta meta. Algunos ven esta cuestión simplemente en términos de "competencia a la baja" al trasladarse la producción de determinados bienes a países en desarrollo. En este sentido, la antiglobalización es un tipo de *proteccionismo*. Otros se quejan de que no se hace lo suficiente para ayudar a los países en desarrollo a promover su desarrollo económico. Esta opinión parecería apoyar la *liberalización del comercio*. Muchos de los que defienden las tesis de la antiglobalización parecen estar convencidos de que, si no fuera

por los esfuerzos de la OMC, el *FMI*, el *Banco Mundial*, el *G-7*, el *G-8* y otros grupos económicos, sus objetivos, comoquiera que se definan, se lograrían rápidamente. Los defensores de la antiglobalización también tienden a sobredimensionar, de forma intencionada o no, la capacidad de las *empresas transnacionales* para influir en la opinión pública. Algunas de estas corporaciones, por supuesto, son bastante hábiles a la hora de influir en el poder político. Véanse también *Globalización e Hiperglobalización*. [Deardorff, 2003; Stiglitz, 2002; y Wolf, 2004].

Antitrust guidelines for international enforcement and cooperation (Directrices Antimonopolio de Observancia y Cooperación Internacional): última edición publicada por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos y la *Comisión Federal de Comercio* en enero de 2017. Brindan directrices a las empresas que realizan actividades internacionales sobre cuestiones relativas a la política de observancia del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio, así como sus instrumentos de investigación y la cooperación con autoridades extranjeras. Las directrices abarcan las leyes antimonopolio pertinentes y otras leyes conexas de los Estados Unidos, como la *Ley Sherman*, la Ley de la Comisión Federal de Comercio, la Ley Hart-Scott-Rodino de Mejoras de la Legislación Antimonopolio de 1976, la *Ley Webb-Pomerene*, la *Ley Wilson sobre Aranceles*, el *artículo 301* y la Ley Arancelaria de 1930 (la *Ley Arancelaria Smoot-Hawley*). El resto de las directrices abarcan *conductas* en relación con el comercio exterior, la *cortesía*, la participación de Gobiernos extranjeros y la cooperación internacional. Véanse también *Cortesía negativa*, *Cortesía positiva*, *Doctrina de los efectos* y *Extraterritorialidad*. [justice.gov].

Anulación o menoscabo: perjuicio a las ventajas de que goza o espera gozar un país gracias a su pertenencia a la OMC causado por una modificación del régimen de comercio de otro país o por el incumplimiento de sus obligaciones en el marco de la OMC. Si el asunto no se puede resolver mediante *consultas*, los Miembros pueden recurrir a un procedimiento formal de *solución de diferencias*. La anulación y el menoscabo pueden producirse por infringir las normas, pero también pueden darse en *casos en que no existe infracción*.

ANZCERTA: Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia, también llamado CER. Entró en vigor el 1 de enero de 1983. El comercio de mercancías entre los socios está libre de *aranceles* y no hay *restricciones cuantitativas*. Los socios no utilizan *medidas antidumping* entre ellos y recurren en cambio a las *leyes sobre competencia* en la medida en que el dumping esté causado por un comportamiento anticompetitivo. Se pueden seguir aplicando derechos compensatorios. Las partes se otorgan entre sí *trato nacional* en la *contratación pública*. Los servicios quedaron comprendidos en el ámbito del acuerdo de libre comercio en 1988 mediante el *Protocolo sobre el Comercio de Servicios del ANZCERTA*.

ANZCERTA, Protocolo sobre el Comercio de Servicios: adoptado en 1988 para incorporar el *comercio de servicios* al marco del ANZCERTA. El Protocolo abarca todo el comercio de servicios entre Australia y Nueva Zelandia, salvo un reducido número de actividades específicas enumeradas en los dos anexos, en las cuales se aplican restricciones. No se pueden añadir nuevas actividades a los anexos. Se han mantenido debates bilaterales periódicos que han dado lugar a la eliminación o reducción de las restricciones. Véase también *Listas negativas*.

APEC: Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico. Establecido en 1989. Se describe a sus miembros como "economías". Los objetivos del APEC son: a) mantener el crecimiento y desarrollo de la región; b) promover un *sistema multilateral de comercio* abierto en lugar de formar un bloque comercial regional; c) centrarse en las cuestiones económicas en lugar de las cuestiones relativas a la seguridad;

y d) fomentar una interdependencia constructiva alentando el flujo de las mercancías, los servicios, el capital y la tecnología. Los objetivos del APEC se definen más detalladamente en la **Declaración de Seúl**. A raíz del ataque terrorista perpetrado en Nueva York en 2001, el APEC adoptó una limitada agenda de seguridad y estableció un Grupo de Trabajo de Lucha contra el Terrorismo. Los criterios para adherirse al APEC se adoptaron en 1997 y son los siguientes: a) la economía solicitante debe estar ubicada en la región de Asia y el Pacífico; b) debe mantener vínculos económicos sustanciales y amplios con los miembros del APEC; en particular, el valor del comercio del solicitante con los miembros del APEC, como porcentaje de su comercio internacional, debe ser relativamente elevado; c) debe acometer políticas económicas orientadas al exterior y basadas en el mercado; y d) el solicitante que pase a ser miembro tendrá que preparar un **plan de acción individual** (PAI) para la aplicación y comenzar a participar en los **Planes de Acción Colectivos** en el marco del programa de trabajo del APEC a partir de su adhesión. La agenda principal del APEC consiste en desmantelar los obstáculos al comercio y a las inversiones entre todos los miembros para 2020. Las economías desarrolladas miembros se han comprometido a hacerlo para 2010. Asimismo se han establecido varios grupos de trabajo para impulsar la cooperación sobre varias cuestiones, en especial en el ámbito de la facilitación de la actividad empresarial y el intercambio de información. Los miembros del APEC son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, República de Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong (China), Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papua Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taipei Chino y Viet Nam. El APEC cuenta con una pequeña secretaría con sede en Singapur. Las principales reuniones del APEC son organizadas por una de las economías miembros durante todo un año. Este es el principal mecanismo de coordinación del APEC. *Véanse también Acuerdo de Shanghái, Declaración de Bogor, Plan de Acción de Manila para el APEC, Programa de Acción de Osaka, Regionalismo abierto, Reto de Auckland*, y otras entradas que empiecen por **APEC**.

APEC, Acuerdo de Reconocimiento Mutuo para la Evaluación de la Conformidad del Equipo de Telecomunicaciones: acuerdo no vinculante que entró en vigor el 1 de julio de 1999. Tiene por objeto simplificar los procedimientos de evaluación de la conformidad en el caso de las telecomunicaciones y del equipo relacionado con las telecomunicaciones. Prevé el reconocimiento mutuo de los organismos de evaluación de la conformidad por parte de los países importadores y la aceptación mutua de los procedimientos de prueba y de certificación de equipo. Los miembros del APEC pueden hacer que el acuerdo sea vinculante entre ellos mediante un intercambio de cartas.

APEC, Agenda de Acción para la Economía Digital: plan adoptado en 2018 para ayudar en la ulterior aplicación de la **Hoja de Ruta sobre Internet y la Economía Digital del APEC** (la Hoja de Ruta). El programa de trabajo consiste en preparar para finales de 2019: a) un programa de trabajo exhaustivo sobre la aplicación futura de la Hoja de Ruta que examinará la amplia gama de oportunidades y retos que plantean las tecnologías digitales; y b) un programa para apoyar esta labor en el futuro mediante datos y análisis, en particular la preparación del informe de política económica del APEC de 2019 sobre el tema de la reforma estructural y la economía digital. [www.apec.org].

APEC, Agenda Renovada para la Reforma Estructural: RAASR. Adoptada en 2015 con el objetivo de fomentar la reforma estructural en la región del APEC, se basa en tres pilares: 1) mercados más abiertos, eficientes, transparentes y competitivos; 2) mayor participación en esos mercados por parte de todos los segmentos de la sociedad, en particular, las mipymes, las mujeres, los jóvenes, los trabajadores de más edad y las personas con discapacidad; y 3) políticas sociales sostenibles que promuevan

los pilares 1 y 2, mejoren la resiliencia económica, estén bien orientadas y sean eficaces y no discriminatorias. Después, se pidió a cada economía que preparara un plan de acción donde se expusieran sus prioridades en materia de reforma estructural hasta el año 2020. La RAASR sustituye a la *Nueva Estrategia de Reforma Estructural del APEC* (ANSSR). Véase también *Agenda de los Líderes para Implementar la Reforma Estructural*. [www.apec.org].

APEC, Alianza para la Conectividad de las Cadenas de Suministro: adoptada en 2014 con el objetivo de: a) elaborar un plan de creación de capacidad; b) identificar herramientas y métodos ya disponibles para la aplicación; c) contribuir a la labor del APEC sobre los puntos de estrangulamiento; d) identificar a expertos para que presten asistencia técnica; y e) identificar recursos para la aplicación efectiva de los proyectos. En 2020 se examinará la eficacia de esta iniciativa.

APEC, Base de datos comparativa sobre ACR/ALC: base de datos con función de búsqueda que incluye los *acuerdos de libre comercio* en la región del APEC por economías, acuerdos y capítulos. [fta.apec.org].

APEC, Capítulo modelo sobre transparencia para los ACR/ALC: adoptado en 2012. Se considera una contribución del APEC a la promoción de acuerdos de libre comercio (ALC) y acuerdos comerciales regionales (ACR) de calidad y exhaustivos. Se basa en disposiciones existentes en acuerdos de libre comercio, el artículo X del *GATT* (Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales) y el artículo III del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (Transparencia). Véase también *Modelos de medidas para los ACR/ALC*.

APEC, Consejo Consultivo Empresarial: ABAC. Establecido en la Reunión Ministerial del APEC celebrada en noviembre de 1995 en Osaka para garantizar la cooperación continua y la participación activa de las empresas y el sector privado en todas las actividades del APEC. Cada economía cuenta con tres miembros en el ABAC.

APEC, Cooperación Económica y Técnica: ECOTECH. Uno de los tres pilares del programa de trabajo del APEC. Tiene por objeto apoyar el logro de los objetivos del APEC mediante la elaboración de conceptos normativos comunes, la realización de actividades conjuntas y el mantenimiento de un diálogo sobre políticas. Se estableció en la reunión Ministerial del APEC de noviembre de 1995. Las actividades de cooperación tienen lugar en el ámbito del desarrollo de los recursos humanos, la ciencia y tecnología industriales, las pequeñas y medianas empresas, la infraestructura económica, la energía, el transporte, el turismo, las telecomunicaciones y la información, los datos sobre comercio e inversión, la *promoción del comercio*, la conservación de los recursos marinos, la pesca y la tecnología agrícola. Véanse también *Declaración de Bogor y Programa de Acción de Osaka*.

APEC, Declaración de Líderes para la Implementación de los Estándares de Transparencia: véase *APEC, Principios sobre normas de transparencia*.

APEC, Declaración sobre Comercio y Economía Digital: adoptada por los Dirigentes Económicos del APEC el 27 de octubre de 2002. Sus objetivos generales son: a) que la economía digital siga floreciendo en un entorno comercial libre y abierto; b) establecer compromisos de acceso a los mercados y trato nacional en una amplia gama de bienes y servicios pertinentes; c) establecer reglamentos transparentes, no discriminatorios y que sean lo menos restrictivos posible; d) establecer una *moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas* a largo plazo; y e) que las economías apoyen los proyectos de creación de capacidad basados en la demanda a fin de garantizar que las economías en desarrollo se beneficien plenamente de la *nueva economía*. Los objetivos específicos son que las economías del APEC alienten a otras economías a acometer el mismo grado de apertura a la que ellas aspiran

mediante: a) la liberalización del comercio de servicios; b) la aplicación del **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** de la OMC y la adhesión al **Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor** y el **Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas** lo antes posible; y c) la adhesión al **Acuerdo sobre Tecnología de la Información** de la OMC. [www.apec.org].

APEC, Hoja de Ruta sobre Internet y la Economía Digital: adoptada por las economías del **APEC** en 2017. Sus objetivos son: 1) desarrollo de infraestructura digital; 2) promoción de la interoperabilidad; 3) acceso universal a la banda ancha; 4) desarrollo de marcos de política pública holísticos para Internet y la economía digital; 5) promoción de la coherencia y la cooperación entre los enfoques regulatorios que afectan a Internet y la economía digital; 6) fomento de la innovación y la adopción de tecnologías y servicios habilitadores; 7) mejora de la confianza y la seguridad en el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC); 8) facilitación del libre flujo de la información y los datos para el desarrollo de Internet y la economía digital, respetando al mismo tiempo las leyes y los reglamentos internos aplicables; 9) mejora de las mediciones de referencia de Internet y la economía digital; 10) mejora de la inclusión de Internet y la economía digital; y 11) facilitación del comercio electrónico e intensificación de la cooperación en materia de comercio digital. El **Programa de Acción para la Economía Digital del APEC** tiene por objeto ayudar a poner en práctica la Hoja de Ruta. [www.apec.org].

APEC, Hoja de Ruta sobre la Competitividad de los Servicios: adoptada en noviembre de 2016 en Lima. La Hoja de Ruta aplica el **Marco de Cooperación en materia de Servicios del APEC** adoptado en 2015. Consiste en una amplia lista de medidas que las economías del APEC pueden adoptar para mejorar su competitividad en el sector de servicios. En 2021 se realizará un examen a mitad de período y los objetivos de la Hoja de Ruta deben completarse para 2025.

APEC, Iniciativa relativa al comercio sin papel: adoptada en 1999 en el marco del **Plan de Acción sobre Comercio Electrónico del APEC**. Los miembros acordaron procurar reducir o eliminar el requisito de presentar los documentos necesarios en papel para su tramitación por la administración aduanera y otras administraciones encargadas del comercio transfronterizo para 2005 en el caso de las economías desarrolladas y para 2010, en el de las economías en desarrollo. Esta iniciativa es aplicable al transporte por mar, aire y tierra. *Véase también Comercio electrónico.*

APEC, Iniciativas precursoras: adoptadas en 2001 como una de las vías del APEC para lograr los **Objetivos de Bogor**. La idea es que grupos pequeños de economías elaboran arreglos cooperativos con las obligaciones que están dispuestas a asumir, y otras economías se suman a las iniciativas cuando consideran que están listas. Aunque actualmente hay en vigor ocho iniciativas precursoras, en conjunto no han cumplido con las expectativas de las economías que las iniciaron. Algunas iniciativas no han logrado sumar más economías. Las actuales directrices exigen en primer lugar la creación de una iniciativa precursora provisional que tenga por lo menos tres miembros y la participación de por lo menos el 25% de las economías del APEC antes de poder considerarse una iniciativa precursora plena. Es posible terminar las iniciativas precursoras si no logran atraer a nuevos miembros.

APEC, Lista de bienes ambientales: adoptada en 2012. Contiene 54 bienes inocuos para el medio ambiente respecto de los cuales los miembros se comprometieron a reducir un 5% los aranceles aplicados para 2015. Los bienes se enumeran a nivel de 6 dígitos del **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**.

APEC, Marco de Cooperación en materia de Servicios: ASCF. Programa adoptado en 2015 para adelantar los trabajos sobre los servicios entre las economías del APEC. Entre los

resultados perseguidos en el marco de este programa cabe mencionar el aumento de la capacidad de las economías del APEC para añadir valor a los servicios, la ampliación del comercio y la inversión en el ámbito de los servicios mediante la mejora de la conectividad física, institucional e interpersonal, y un mayor acceso a una amplia variedad de servicios más eficientes para el APEC y su población. *Véase también APEC, Hoja de Ruta sobre la Competitividad de los Servicios.*

APEC, Marco para la liberalización y facilitación : proceso de liberalización y facilitación del APEC cuyo objetivo es el logro de las metas fijadas en la *Declaración de Bogor*, que se describen en el *Programa de Acción de Osaka*. Comprende: a) medidas de las distintas economías del APEC; y b) medidas de los foros del APEC y medidas del APEC en relación con foros multilaterales. *Véase también Plan de Acción de Manila para el APEC.*

APEC, Mecanismo de Mejora de la Cooperación en materia de Normas y Reglamentos Técnicos relacionados con el Comercio : ARCAM. Proceso adoptado en 2010 en el marco del cual los funcionarios y reguladores comerciales llevan a cabo trabajos sobre una nueva cuestión regulatoria por año que tenga pertinencia para el programa del APEC, a fin de fortalecer la integración económica regional. Los criterios para identificar las "nuevas cuestiones regulatorias" incluirían: a) su pertinencia para un número significativo de economías del APEC; b) una fuerte correlación entre la cuestión y cuestiones prioritarias en materia de comercio e inversión; y c) pertinencia de la cuestión desde el punto de vista del comercio y la inversión.

APEC, Modelos de medidas para los ACR/ALC : *véase Modelos de medidas para los ACR/ALC.*

APEC, Notas informativas sobre buenas prácticas para la reglamentación técnica : compendio de recursos y material de referencia adecuados para preparar, adoptar o revisar regímenes para la regulación de productos de conformidad con los *Principios y características de las buenas prácticas para la reglamentación técnica del APEC*. Se publicaron por primera vez en septiembre de 2000. Uno de sus objetivos es ayudar a las economías del *APEC* a cumplir sus obligaciones en el marco del *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC. [www.apec.org].

APEC, Nueva Estrategia de Reforma Estructural : ANSSR. Programa de trabajo adoptado en 2010 a fin de promover hasta 2015: a) mercados más abiertos, eficientes, transparentes y competitivos; b) mercados financieros más eficientes y regulados eficazmente; c) oportunidades, formación y educación para el mercado laboral; d) desarrollo sostenido de las pymes y mayores oportunidades para las mujeres y para las poblaciones vulnerables; y e) programas eficaces y fiscalmente sostenibles de protección social. *Véanse también Agenda de los Líderes para Implementar la Reforma Estructural y APEC, Agenda Renovada para la Reforma Estructural.* [www.apec.org].

APEC, Plan de Acción para la Facilitación del Comercio : marco adoptado en 2002 para reducir el costo de la *facilitación del comercio* un 5% en la región del *APEC* para finales de 2007. Las medidas, de carácter voluntario, se clasifican en las siguientes categorías: movimiento de mercancías (incluye aduanas, puertos, procedimientos sanitarios, de cuarentena y similares), normas, movilidad empresarial y comercio electrónico. El plan se prorrogó otros cinco años en 2006 con un objetivo similar en cuanto al recorte de costos. *Véase también APEC, Segundo Plan de Acción para la Facilitación del Comercio.*

APEC, Plan de Acción sobre Comercio Electrónico : adoptado en 1999. Estableció un programa de trabajo detallado sobre comercio electrónico basado en el principio de que los Gobiernos, entre otras cosas, fomentarían el desarrollo del comercio electrónico proporcionando un entorno jurídico y normativo favorable. Se supone que ese entorno

es previsible, transparente y coherente. El Plan también contiene la *Iniciativa relativa al comercio sin papel del APEC*. Véase también *Comercio electrónico*.

APEC, Plan de Acción sobre Facilitación de las Inversiones: IFAP. Adoptado en 2008.

Entre sus principios cabe señalar los siguientes: a) promover la accesibilidad y la transparencia en la formulación y administración de las políticas relativas a las inversiones; b) aumentar la estabilidad de los entornos de inversión, la seguridad de la propiedad y la protección de las inversiones; c) mejorar la eficiencia y la eficacia de los procedimientos de inversión; d) entablar relaciones constructivas con las partes interesadas; e) utilizar nueva tecnología para mejorar los entornos de inversión; f) establecer mecanismos de supervisión y examen de las políticas de inversión; y g) potenciar la cooperación internacional. Estos principios se basan en una amplia gama de medidas, en algunos casos sujetas a plazos. Véase también *Facilitación de las inversiones*.

APEC, Plan de Acción sobre Servicios Ambientales: adoptado en 2015. Marco general para coordinar y promover la labor sobre servicios en el marco del programa de liberalización y facilitación del comercio y la inversión del APEC.

APEC, Plan Estratégico de Ventanilla Única: adoptado en 2007 a fin de proporcionar el marco para el desarrollo de una *ventanilla única* en cada economía del APEC. En la fase 2 se contemplaba el establecimiento de vínculos entre ellos para permitir el intercambio de datos.

APEC, Plan Estratégico para la Promoción del Desarrollo de las Cadenas de Valor Mundiales y la Cooperación: en 2014, las economías del APEC acordaron los objetivos de este plan: 1) abordar las cuestiones relativas al comercio y la inversión que afectan a las *cadena de valor mundiales*; 2) cooperar para mejorar las estadísticas en relación con las cadenas de valor mundiales; 3) potenciar el papel decisivo de los servicios en las cadenas de valor mundiales; 4) permitir a los países en desarrollo participar mejor en las cadenas de valor mundiales; 5) ayudar a las pymes a beneficiarse de las cadenas de valor mundiales; 6) mejorar el clima de inversión para el desarrollo de las cadenas de valor mundiales; 7) adoptar medidas de *facilitación del comercio* eficaces; 8) mejorar la resiliencia de las cadenas de valor mundiales; 9) potenciar las asociaciones público-privadas para las cadenas de valor mundiales; y 10) fortalecer la colaboración con otras partes interesadas en las cadenas de valor mundiales.

APEC, planes de acción individuales: PAI. Estos planes describen las medidas voluntarias con las cuales las economías del APEC esperan alcanzar las metas de la *Declaración de Bogor*. Los PAI contienen las medidas propuestas de cada economía y, cuando procede, medidas colectivas propuestas para la liberalización y facilitación del comercio y la inversión. Contienen las medidas que hay que adoptar en 17 ámbitos: aranceles, medidas no arancelarias, servicios, inversión, normas y conformidad, procedimientos aduaneros, derechos de propiedad intelectual, política de competencia, contratación pública, desregulación, normas de origen, mediación en disputas, movilidad de las personas de negocios, aplicación de los resultados de la *Ronda Uruguay*, transparencia, acuerdos de libre comercio y reunión de información y análisis. Los PAI contienen más información sobre las medidas a corto plazo. Son menos específicos en cuanto a las políticas u orientaciones a más largo plazo. Se actualizan periódicamente. Véanse también *Especificidad progresiva* y *Plan de acción individual electrónico*.

APEC, Principios de interconexión: adoptados el 14 de mayo de 1999. Este conjunto de ocho principios exige a los principales proveedores de *servicios de telecomunicaciones básicas* (es decir, aquellos que pueden fijar precios y controlar las instalaciones) que establezcan condiciones que permitan a los usuarios de una red pública de transporte de telecomunicaciones comunicarse eficazmente con los usuarios de otra. Los cinco primeros principios rigen las condiciones aplicables a la interconexión que hay que proporcionar

en cualquier punto técnicamente viable de la red, en condiciones no discriminatorias y transparentes, a los proveedores de servicios no afiliados a tarifas no discriminatorias y con una calidad no inferior a la ofrecida a sus afiliados, de manera oportuna y mediante negociaciones de buena fe, y a tarifas orientadas a los costos. Los principios restantes son que un proveedor importante no puede realizar prácticas anticompetitivas, que todos los acuerdos de interconexión deben publicarse y que todo proveedor de servicios que solicite interconexión con un proveedor importante podrá recurrir a los mecanismos de solución de diferencias aplicables en relación con los términos, condiciones y tarifas adecuados para la interconexión dentro de un plazo razonable. *Véase también Documento de referencia sobre los servicios de telecomunicaciones.* [www.apec.org].

APEC, Principios no vinculantes para la reglamentación nacional del sector de servicios: adoptados en noviembre de 2018, se inspiran en las negociaciones sobre la *reglamentación nacional* de la OMC. Los principios se agrupan en siete apartados. *A.* Principios generales. Los principios son aplicables a los procedimientos y prescripciones en materia de licencias, los procedimientos y prescripciones en materia de títulos de aptitud y las normas técnicas. Las personas a las que se haya otorgado permiso para suministrar un servicio deben demostrar que cumplen esas prescripciones. Las medidas deben administrarse de manera razonable, objetiva e imparcial. *B.* Administración de las medidas. Las economías del APEC evitarán, en la medida en que sea factible, exigir a un solicitante que se dirija a más de una autoridad competente para cada solicitud de autorización. Debe permitirse presentar solicitudes en cualquier momento del año. Se aceptarán solicitudes en formato electrónico cuando se requiera una autorización para suministrar un servicio. Las solicitudes se tramitarán sin demoras indebidas y se informará a los solicitantes de los motivos de la denegación. Los derechos de autorización deberán ser razonables y transparentes. *C.* Independencia. Las autoridades competentes deberán adoptar y administrar sus decisiones de manera independiente. *D.* Transparencia. Cada economía del APEC deberá asegurarse de que sus leyes, reglamentos, procedimientos y *resoluciones administrativas de aplicación general* se publiquen prontamente para que las personas interesadas puedan tener acceso a ellos. Deberá mantenerse o establecerse un servicio de información. En la medida de lo posible, cada economía deberá dar a las personas interesadas una oportunidad razonable de formular observaciones sobre las medidas propuestas. *E.* Normas técnicas. Las economías deberán adoptar normas técnicas elaboradas mediante procesos abiertos y transparentes. *F.* Elaboración de medidas. Si una economía adopta o mantiene medidas en relación con la autorización del suministro de un servicio, esas medidas deberán basarse en criterios objetivos y transparentes, compatibles con el artículo VI del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, imparciales y sin obstáculos injustificables. *G.* Otros ámbitos. Las economías deberán considerar la posibilidad de apoyar el diálogo relacionado con el reconocimiento de los títulos de aptitud. Los proveedores de servicios de otras economías deberán poder utilizar la razón social con la que operan ordinariamente, y el uso de la razón social no deberá restringirse de manera arbitraria.

APEC, Principios no vinculantes sobre contratación pública: adoptados en 1999. El conjunto consta de seis principios generales. 1. *Elementos de transparencia:* a todas las partes interesadas se les debe proporcionar información suficiente y pertinente de manera regular y oportuna a través de un medio fácilmente accesible, a un costo razonable. 2. *Elementos de optimización de los recursos:* las prácticas y procedimientos de contratación pública deben ir encaminados a lograr la máxima optimización disponible de los recursos. La base para la comparación de las ofertas deben ser los beneficios y costos a lo largo de todo el ciclo de operaciones, no solamente el precio más bajo. 3. *Elementos de competencia abierta y eficaz:* el régimen de contratación pública

deberá ser abierto y los métodos de contratación deberán ajustarse a las circunstancias del mercado y facilitar niveles de competencia proporcionales a los beneficios recibidos. 4. *Elementos de las prácticas comerciales leales*: la concepción del sistema de contratación y el comportamiento de los compradores deberán ir encaminados a lograr que las actividades de contratación se lleven a cabo de manera leal, razonable y equitativa, y con integridad. 5. *Elementos de responsabilización y debidas garantías de procedimiento*: los organismos de contratación pública y las personas encargadas de la contratación deberán ser responsables ante sus Gobiernos, los consumidores finales, el público y los proveedores de la gestión eficaz, rentable y equitativa de la contratación que efectúen. Deberá disponerse de mecanismos para el examen del proceso de contratación, y de vías o procedimientos para analizar las reclamaciones que se presenten. 6. *Elementos de no discriminación*: las leyes, normas y reglamentos de contratación no deberán aplicarse con miras a favorecer a los proveedores de una economía concreta. Véase también **Acuerdo sobre Contratación Pública revisado**.

APEC, Principios no vinculantes sobre inversión: código voluntario, adoptado en 1994, que contiene los principios que se han de aplicar a los flujos de inversión. Tiene por objeto promover un entorno normativo caracterizado por una mayor confianza, una menor incertidumbre y la liberalización y simplificación de las normas y políticas en materia de inversión. Los principios son la transparencia, el trato de la nación más favorecida (NMF), el establecimiento, el trato nacional, las transferencias, la nacionalización y compensación, los requisitos en materia de resultados, la tributación y los incentivos a la inversión, la solución de diferencias, etc. Véanse también **Banco Mundial, Directrices relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa, Facilitación de las inversiones e Inversión**.

APEC, Principios para el Fomento de la Competencia y la Reforma de las Reglamentaciones: conjunto de cinco principios no vinculantes adoptado en Auckland en 1999. Estos principios son: 1) *no discriminación* (principios de competencia y reglamentación para no discriminar entre entidades económicas, sean extranjeras o nacionales); 2) *amplitud* (amplia aplicación de los principios a los bienes y servicios, y a las actividades empresariales privadas y públicas); 3) *transparencia* de las políticas y normas; 4) *responsabilidad* (clara responsabilidad, dentro de las administraciones nacionales, en lo referente a la aplicación de las dimensiones de competencia y eficiencia en la formulación de políticas y disposiciones y en la administración de ambas); y 5) *aplicación* (adoptar, entre otras cosas, medidas prácticas para promover la aplicación coherente de las políticas y las disposiciones, eliminar las disposiciones y los procedimientos de reglamentación innecesarios y mejorar la transparencia de los objetivos de las políticas). Véase también **Política de competencia**.

APEC, Principios para la facilitación del comercio: conjunto de principios no vinculantes adoptados en Shanghái en 2001. Estos principios son: a) transparencia (información sobre leyes, normas, reglamentos, etc.); b) comunicación y consultas, en particular con la comunidad empresarial y comercial; c) simplificación, viabilidad y eficacia, velando por que las normas y los procedimientos no sean más gravosos o restrictivos de lo necesario para lograr el cumplimiento de sus objetivos; d) no discriminación; e) coherencia y previsibilidad, a fin de minimizar la incertidumbre para el comercio y las entidades relacionadas con el comercio; f) armonización, normalización y reconocimiento sobre la base de normas internacionales cuando sea posible; g) modernización y utilización de nuevas tecnologías; h) acceso a las debidas garantías procesales cuando traten de buscar reparación respecto a la administración de normas; e i) cooperación entre las autoridades gubernamentales y las comunidades empresarial y comercial. Véase también **Facilitación del comercio**.

APEC, Principios sobre normas de transparencia : nombre formal *Declaración de los Dirigentes para Aplicar las Normas de Transparencia del APEC*, adoptada el 27 de octubre de 2002. En virtud de la Declaración las economías del APEC se comprometen a seguir los siguientes principios de transparencia en la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones: 1) cada economía se asegurará de que sus leyes, reglamentos, procedimientos y **resoluciones administrativas de aplicación general** se publiquen prontamente, ya sea en el diario oficial o en Internet; 2) cada economía publicará información pertinente por adelantado y dará a las personas interesadas una oportunidad razonable de formular observaciones al respecto; 3) las economías procurarán dar respuesta prontamente a las preguntas sobre sus leyes y reglamentos; 4) las personas de otra economía directamente afectadas por procedimientos administrativos deberán ser notificadas y tener la oportunidad de exponer hechos y argumentos en relación con su posición; 5) cada economía se asegurará de contar con procedimientos internos para revisar y corregir sin demora medidas administrativas definitivas, que no se hayan adoptado por motivos prudenciales sensibles; y 6) por "resoluciones administrativas de aplicación general" se entiende resoluciones administrativas o interpretaciones que se aplican a todas las personas y situaciones que se encuentren de manera general en el ámbito de esa resolución administrativa o interpretación y que establecen una norma de conducta. La información confidencial está exenta de la aplicación de medidas en el marco de esta Declaración.

APEC, Principios transversales sobre medidas no arancelarias : adoptados en 2018 como guía de referencia para las economías del *APEC*. Estos principios son: a) los procesos para formular **medidas no arancelarias** deben ser transparentes, consultivos y oportunos, y dar lugar a una aplicación previsible, coherente y no discriminatoria; la información sobre las medidas no arancelarias debe estar a disposición del público; b) las medidas no arancelarias deben ser compatibles con los compromisos contraídos por las economías miembros como Miembros de la OMC; c) las medidas no arancelarias no deben ser más restrictivas del comercio de lo necesario para cumplir los objetivos legítimos, y cuando proceda deben estar orientadas al logro de resultados, en lugar de exigir enfoques prescriptivos; d) las medidas no arancelarias deben basarse en normas internacionales pertinentes, cuando proceda, y deben formularse de conformidad con el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC y el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC; e) las medidas no arancelarias no deben discriminar de forma arbitraria o injustificada contra los productos importados; f) no deben plantear obstáculos infundados al desarrollo de nuevas tecnologías que impulsen la innovación; y g) un análisis del impacto de las reglamentaciones podría considerarse una posible herramienta para evaluar la coherencia con esos principios.[www.apec.org].

APEC, Principios y características de las buenas prácticas para la reglamentación técnica : adoptados en septiembre de 2000. Este documento contiene dos principios escogidos para demostrar las buenas prácticas de reglamentación. En primer lugar, las economías deben considerar alternativas a los requisitos obligatorios. Entre los mecanismos alternativos cabe mencionar el uso de sistemas de recurso jurídico, leyes de responsabilidad y planes de seguro de responsabilidad, impuestos, tasas y otros gravámenes, programas educativos, la coregulación, normas voluntarias, la autorregulación y códigos de prácticas. En segundo lugar, debe utilizarse el régimen de cumplimiento menos intervencionista y menos restrictivo del comercio para lograr el objetivo regulatorio. Se consideran buenos reglamentos los instrumentos transparentes y no discriminatorios, basados en resultados, que reflejan normas internacionales o normas armonizadas internacionalmente, que incorporan solamente las normas necesarias para lograr el objetivo regulatorio jurídico y que están sujetos a examen. [www.apec.org].

APEC, Red de Cooperación sobre Cadenas de Suministro Verdes: también Red de Cadenas de Suministro Verdes del APEC. Establecida en 2011 con los siguientes objetivos: a) fomentar una mayor concienciación y comprensión de las políticas relacionadas con el comercio y la inversión que apoyan el desarrollo de cadenas de suministro verdes; y b) compartir información, experiencias y prácticas exitosas en relación con el movimiento transfronterizo de bienes y servicios. [apecgsc.org].

APEC, Registro de Información sobre el Comercio: APECTR. Fuente en línea de información comercial y arancelaria de los miembros del **APEC** establecida en 2015. Incluye las siguientes categorías: tipos arancelarios NMF, tipos arancelarios preferenciales, normas de origen de los acuerdos comerciales regionales y acuerdos de libre comercio existentes, mejores prácticas de facilitación del comercio, leyes y reglamentos nacionales sobre comercio y aduanas, procedimientos y documentos exigidos para las importaciones y exportaciones, una lista de operadores económicos autorizados e información sobre acuerdos de reconocimiento mutuo. *Véase también ASEAN, Registro de Información sobre el Comercio.* [tr.apec.org].

APEC, Reuniones de Dirigentes Económicos: reuniones informales de los dirigentes del APEC que les permiten exponer su visión para la región de Asia y el Pacífico y brindar orientaciones para el desarrollo del APEC a largo plazo. Se han celebrado reuniones de dirigentes en Seattle (1993), Bogor (1994), Osaka (1995), Manila (1996), Vancouver (1997), Kuala Lumpur (1998), Auckland (1999), Brunei Darussalam (2000), Shanghai (2001), México (2002), Bangkok (2003), Santiago (2004), Busan (2005), Hanoi (2006), Sídney (2007), Lima (2008), Singapur (2009), Yokohama (2010), Honolulu (2011), Vladivostok (2012), Bali (2013), Beijing (2014), Manila (2015), Lima (2016), Da Nang (2017) y Port Moresby (2018). Chile debía organizar las reuniones del APEC en 2019, pero una serie de acontecimientos internos lo impidieron. Malasia organizará las reuniones del APEC en 2020, Nueva Zelanda en 2021 y Tailandia en 2022. *Véanse también Declaración de Bogor y Programa de Acción de Osaka.*

APEC, Reuniones Ministeriales: reuniones anuales de los Ministros de Comercio y Relaciones Exteriores de las economías del APEC que se celebran inmediatamente antes de la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC*. *Véanse también APEC, Reuniones Ministeriales Sectoriales y Reunión de Ministros de Comercio del APEC.*

APEC, Reuniones Ministeriales Sectoriales: reuniones de los Ministros que no se encargan de las relaciones exteriores ni del comercio en intervalos irregulares bajo los auspicios del APEC. Como ejemplo cabe citar los Ministros de Minería o Educación. *Véanse también APEC, Reuniones Ministeriales y Reunión de Ministros de Comercio del APEC.*

APEC, Segundo Plan de Acción para la Facilitación del Comercio: adoptado en 2007. Sustituyó al *Plan de Acción para la Facilitación del Comercio del APEC* y pedía una ulterior reducción de los costos de las transacciones comerciales en un 5% durante el período de 2007 a 2010. Hacía hincapié en los procedimientos aduaneros, la movilidad empresarial, las normas y la conformidad y el comercio electrónico. *Véase también Facilitación del comercio.*

APEC, Tarjetas para Viajes de Negocios: ABTC. Régimen que permite a los empresarios de buena fe procedentes de las economías participantes en el APEC viajar a otras economías participantes sin necesidad de obtener un visado. Los titulares de la tarjeta se someten a un control de inmigración preferencial a través de una puerta exclusiva.

Apertura: grado en que un país permite la competencia de bienes y servicios procedentes de otros países. *Véanse también Exposición de los mercados a la libre competencia internacional e Índice global de restricción del comercio.*

Apertura del comercio: denota hasta qué punto un país es receptivo a las importaciones y la competencia internacional. *Véanse también Banco Mundial, Índice de Restricción*

del Comercio de Servicios; Indicadores de apertura de los mercados; Índice de restricción del comercio; Índice global de restricción del comercio; y OCDE, Índice de Restricción del Comercio de Servicios.

Apertura del comercio asimétrica: describe una situación en la que un país exportador con mercados relativamente cerrados puede aprovechar mercados relativamente abiertos en otros lugares.

Apilamiento: utilización de dos o más medidas comerciales al mismo tiempo respecto de un mismo producto, por ejemplo, la imposición simultánea de un **obstáculo no arancelario** y un **arancel**. [Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2003].

Aplicación: puesta en práctica de los compromisos asumidos en el marco de negociaciones comerciales. A menudo quienes se ocupan de la política comercial lo encuentran mucho menos emocionante que negociar cosas nuevas. En la OMC, la aplicación a veces se refiere a un conjunto de cuestiones planteadas por los **países en desarrollo**. En primer lugar, estos sostienen que algunas de las obligaciones que asumieron en la **Ronda Uruguay** suponían una carga demasiado pesada para ellos. En segundo lugar, sostienen que deben celebrarse negociaciones para reparar el injusto saldo arrastrado por los países en desarrollo. Y en tercer lugar, sostienen que solo podían cumplir algunas de sus otras obligaciones mediante prórrogas de los plazos y una mayor asistencia técnica. La **Conferencia Ministerial de Doha** adoptó una **Decisión sobre Cuestiones y Preocupaciones relativas a la Aplicación** que trata de encontrar soluciones a algunos de esos problemas. Véase también **Creación de capacidad**.

Aplicación conjunta: véase **Protocolo de Kyoto**.

Aportación inicial: oferta condicional inicial de reducciones arancelarias; compromiso de seguir un plan de negociación acordado u otra estrategia que demuestra un interés firme en el resultado de las negociaciones propuestas. En el **APEC**, tramo inicial en un compromiso a más largo plazo de liberalizar y abrir el comercio y la inversión, indicado en un **plan de acción individual del APEC**. Así se acordó como parte del **Programa de Acción de Osaka** de noviembre de 1995.

Apoyo oficial: asistencia prestada por los Gobiernos a los exportadores en forma de seguros y garantías de créditos a la exportación, apoyo a los tipos de interés, créditos, etc.

Appellation d'origine contrôlée: AOC. De conformidad con el *Code Rural* y el *Code de la Consommation* de Francia, **denominación de origen** que ha obtenido protección jurídica después de un examen por el *Institut national des appellations d'origine*. Se entiende por "denominación de origen" la "denominación de un país, de una región o de una localidad que sirve para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos". Una **denominación**, una vez otorgada, no da fe de la calidad del vino, pero sí demuestra una estrecha relación entre el producto y la localidad en la que se ha producido. Una vez otorgada una AOC, nunca puede convertirse en genérica y pasar a formar parte del dominio público. Las etiquetas de los productos que obtienen esa condición deben cumplir los requisitos jurídicos prescritos. Véanse también **Indicaciones geográficas** e **Indicaciones geográficas genéricas**.

Arancel: derecho de aduana sobre las importaciones de mercancías. Se percibe como **arancel ad valorem** (porcentaje del valor) o como **arancel específico** (por ejemplo, 7\$ por 100 kg, con independencia de su valor). Con menor frecuencia, se aplica un **arancel compuesto** consistente en ambos elementos. Los aranceles dan una ventaja en materia de precios a los bienes similares producidos localmente y generan ingresos para el Gobierno. Los aranceles se perciben en su mayoría sobre las importaciones, pero hay casos de **aranceles de exportación**. Para los economistas, un arancel es el

equivalente de la imposición simultánea de un impuesto al consumo y una subvención a la producción. Aunque los Gobiernos a menudo entienden claramente esta cuestión, pueden ser reticentes a reducir los aranceles ya que esto puede tener importantes implicaciones fiscales cuando dependen de los *derechos de aduana* como fuente predecible de ingresos. Sin embargo, cabe señalar que en el *Informe Brigden* se expresa la opinión de que la "popularidad de los aranceles entre las autoridades fiscales y los Gobiernos se debe a que se trata de un medio de 'extracción indolora', ya que la percepción indirecta actúa como anestésico". Véanse también *Arancel ad valorem*, *Arancel específico*, *Arancel estacional*, *Consolidación y Teorema de la simetría de Lerner*.

Arancel ad valorem: tipo de *arancel* expresado como porcentaje del valor de los productos que se van a importar o exportar. Actualmente, la mayoría de los aranceles se expresa de esta forma. Véanse también *Arancel específico* y *Valoración en aduana*.

Arancel aduanero común: véase *Arancel exterior común*.

Arancel alternativo específico: tipo arancelario fijado en un tipo *ad valorem*, es decir, expresado como porcentaje del valor del producto, o bien en un tipo específico, es decir, establecido como una cantidad monetaria fija por artículo. Por lo general las autoridades aduaneras aplican el más alto de los dos. Véanse también *Arancel ad valorem* y *Arancel específico*.

Arancel ambiental: véase *Arancel sobre el carbono*.

Arancel científico: conjunto ideal de tipos arancelarios que muchos Gobiernos han querido lograr durante años. Su objetivo sería garantizar que los productos propios pudiesen competir a escala internacional con los de los demás en igualdad de condiciones, fomentar el empleo en el país y contrarrestar lo que se percibe como las *prácticas comerciales desleales* de otros países. Ningún país ha conseguido todavía establecer un arancel científico, aunque no por falta de esfuerzo. En cualquier caso, incluso si se pudiera concebir, entraría en conflicto directo con las ideas de la *división internacional del trabajo* y la *ventaja comparativa* e invalidaría en este sentido las ventajas de las eficiencias disponibles en otros lugares. Véase también *Argumento del arancel óptimo*.

Arancel compuesto (composite tariff): véase *Arancel compuesto (compound tariff)*.

Arancel compuesto (compound tariff): tipo del derecho aplicable a un producto que consta de dos componentes. El primero es un tipo *ad valorem*, expresado como porcentaje del valor del producto. El segundo componente es un tipo específico, expresado como un valor monetario por artículo, independientemente del valor del producto. Un ejemplo hipotético sería el caso en que para cada disco compacto se fija un *arancel específico* de 1 dólar más un *arancel ad valorem* del 10%.

Arancel convencional: arancel en el que la mayoría o la totalidad de los tipos de los derechos son resultado de negociaciones celebradas en el marco de convenios o tratados internacionales. Actualmente apenas se utiliza esta expresión. Véase también *Arancel máximo-mínimo*.

Arancel de "puro estorbo": *arancel* tan bajo que el costo que supone al Estado su recaudación es superior a los ingresos que genera. A veces se utiliza también para referirse a cualquier arancel sin efectos de protección. Algunos países defienden su aplicación por considerarla necesaria para obtener ingresos. Véase también *Arancel financiero*.

Arancel de aduanas: documento en el que se indican los tipos arancelarios que aplica un país a las importaciones y, a veces, a las exportaciones. Véanse también *Arancel de columnas únicas*, *Arancel de múltiples columnas*, *Lista de concesiones*, *Tipos arancelarios aplicados* y *Tipos arancelarios consolidados*.

Arancel de columna única: *arancel de aduanas* en cuyo marco todos los interlocutores comerciales reciben el mismo trato. En él no se autorizan las preferencias, y se permite que los importadores recurran a los mejores proveedores posibles. Un arancel

de columna única representa el estado ideal del *sistema multilateral de comercio*. Véase también *Arancel de múltiples columnas*.

Arancel de la nación más favorecida: arancel NMF. *Arancel* aplicado por los Miembros de la OMC a las mercancías procedentes de otros Miembros de la Organización con los que no han concertado un *arreglo comercial preferencial*. En sentido estricto, el arancel NMF también es aplicable a las *mercancías no originarias* importadas del territorio de otros interlocutores de un acuerdo de libre comercio. En el caso de los territorios que no son miembros de la OMC, estos tipos se pueden aplicar en cumplimiento de un *acuerdo comercial bilateral*. Véanse también *Arancel general* y *Trato de la nación más favorecida*.

Arancel de múltiples columnas: *arancel de aduanas* que discrimina entre distintos interlocutores comerciales. Los tipos arancelarios que figuran en la primera columna pueden estar reservados para los países que no reciben el *trato de la nación más favorecida* (NMF) y, los de la segunda columna, para los países que se benefician del trato NMF. En la tercera y las demás columnas adicionales figurarían los tipos aplicables en virtud de los distintos *arreglos comerciales preferenciales*, por ejemplo, para los asociados en *zonas de libre comercio*, o los otorgados a los países en desarrollo en el marco del *SGP* (Sistema Generalizado de Preferencias). Véase también *Arancel de columna única*.

Arancel de negociación: nombre con que se designaron popularmente los aranceles de los Estados Unidos al poder utilizarlos para negociar a la baja los aranceles de otros países tras la adopción del *Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos de los Estados Unidos* en 1934. En esa fecha estaba en vigor el Arancel Smoot-Hawley, que era inalterable, salvo modificación por el Congreso. La expresión se utiliza ahora con más frecuencia para referirse a la práctica de mantener un régimen arancelario obsoleto con la esperanza de utilizarlo para obtener reducciones arancelarias de otros interlocutores. A veces, el mecanismo funciona, pero es un pobre instrumento de negociación. Véanse también, *Arancel convencional*, *Arancel de columna única*, *Arancel de múltiples columnas* y *Contingente arancelario autónomo*.

Arancel de protección: *arancel* fijado para resguardar parte de la capacidad productiva local del choque directo con la competencia exterior. Véanse también *Arancel financiero*, *Protección* y *Proteccionismo*.

Arancel de retorsión: arancel destinado principalmente a contrarrestar el aumento de aranceles por parte de otros, por lo general, a un grado punitivo. Es posible que los Gobiernos se sientan satisfechos porque al imponer un arancel de retorsión han protegido el *interés nacional*, pero en realidad también han conseguido aumentar los costos para los productores y los consumidores nacionales. Véase también *Políticas de empobrecimiento del vecino*.

Arancel de traslado de beneficios: concepto de la teoría económica fundado en el *mercantilismo* que propone que es posible trasladar las rentas monopolísticas de un país extranjero al territorio propio mediante la imposición de un arancel. El arancel mermaría los beneficios extraordinarios que la empresa extranjera obtendría de otro modo. Los economistas han señalado que el arancel de traslado de beneficios no es más que otro argumento mercantilista para restringir las importaciones y promover las exportaciones. Véase también *Balanza comercial*.

Arancel específico: *arancel* expresado como gravamen específico sobre el producto concreto que se va a importar. Un ejemplo hipotético de arancel específico sería un tipo de 1 dólar por artículo, independientemente de su valor. Véase también *Arancel ad valorem*.

Arancel estacional: arancel relacionado con el abastecimiento estacional de productos agropecuarios nacionales. Los aranceles son bajos cuando la oferta interna está fuera

de temporada y altos cuando la producción nacional empieza a llegar al mercado. El producto importado no tiene por qué ser exactamente el mismo que el producto nacional.

Arancel exterior común: tipos arancelarios uniformes aplicados por los miembros de una *unión aduanera* a los no miembros. Los miembros de una unión aduanera convienen en suprimir o eliminar gradualmente todos los aranceles entre ellos. Al mismo tiempo, sustituyen sus aranceles individuales por un arancel único aplicado a terceros países. Por consiguiente, la pertenencia a una unión aduanera puede entrañar que cada uno de los miembros aplique a un producto determinado un arancel igual, superior o inferior al que tenía. Con arreglo a las normas de la OMC, los cambios resultantes no pueden utilizarse para aumentar el nivel de protección global. Las *zonas de libre comercio* no tienen un arancel exterior común. Véase también *Política comercial común*.

Arancel financiero: *arancel* con una función de protección mínima cuyo objeto es principalmente generar una corriente estable de ingresos para el Gobierno. Para algunos países en desarrollo, los aranceles son una de las principales fuentes de ingresos. Por lo tanto, pueden ser reacios a reducir los aranceles, a menos que se pueda determinar otra fuente de ingresos. Véanse también *Arancel de "puro estorbo"* y *Aranceles residuales*.

Arancel general: en la actualidad, expresión utilizada con frecuencia en lugar de "*arancel de la nación más favorecida*" para referirse a su aplicación a la mayoría de los interlocutores comerciales de un territorio. Antes de la aparición del *trato general de la nación más favorecida* a raíz de la entrada en vigor del GATT en 1948, la expresión "arancel general" solía hacer referencia al arancel aplicado a los países que no recibían *preferencias* de ningún tipo. En algunos casos, los países siguen distinguiendo entre un arancel general y un arancel de la nación más favorecida y, por lo general, los tipos correspondientes a la primera categoría son más elevados. Véase también *Relaciones comerciales normales*.

Arancel integrado de la Unión Europea: TARIC. Se trata de una base de datos multilingüe que integra todas las medidas relativas a la legislación de la *Unión Europea* en materia aduanera, comercial y agrícola. Sus principales categorías son las medidas arancelarias, como los derechos aplicables a terceros, las medidas agrícolas, los instrumentos de defensa comercial (derechos antidumping y compensatorios), las prohibiciones y restricciones a la importación y la exportación y la vigilancia de la circulación de mercancías en el momento de la importación y la exportación. [ec.europa.en].

Arancel máximo-mínimo: *arancel de aduanas* que para ciertas partidas presenta los tipos máximo y mínimo que las autoridades aduaneras pueden aplicar a los productos importados. Eran aranceles habitualmente establecidos de manera autónoma por los órganos legislativos nacionales. La intención era recompensar con los tipos más bajos a los países cuyos mercados se consideraban relativamente abiertos e imponer los tipos más altos a los países cuyos mercados se consideraban relativamente cerrados. El establecimiento generalizado del trato de la nación más favorecida excluye la utilización del arancel máximo-mínimo entre los Miembros de la OMC, aunque todavía puede ser legal para regular las relaciones comerciales con los países no miembros. Véanse también *Arancel convencional* y *Reciprocidad negativa*.

Arancel mixto: véase *Arancel compuesto (compound tariff)*.

Arancel móvil: *arancel de aduanas* en el que se establecen los tipos arancelarios según el valor de los productos importados. En la mayoría de los casos, los tipos aumentan a medida que lo hace el valor de las mercancías.

Arancel NMF: tipos arancelarios aplicados a las mercancías importadas de países que se benefician del *trato de la nación más favorecida* con arreglo a la legislación comercial.

Arancel NMF aplicado: véase *Tipo arancelario NMF aplicado*.

- Arancel nominal:** tipo arancelario que aparece en el *arancel de aduanas* de un país para un producto determinado. Puede ser distinto de los *tipos arancelarios aplicados* (el tipo arancelario realmente percibido por la administración de aduanas cuando se importa el producto). Véase también *Consolidación*.
- Arancel políticamente óptimo:** tesis según la cual un arancel sería óptimo desde la perspectiva de un Gobierno si pudiera establecerse sin tener en cuenta las opiniones de otros Gobiernos ni ningún efecto en la *relación de intercambio*. [Godek, 1986].
- Arancel preferencial:** *arancel de aduanas* que muestra los tipos arancelarios aplicables en el marco de *arreglos comerciales preferenciales*. Normalmente, el arancel aplicable es inferior al *arancel general* o al *arancel de la nación más favorecida*. Los aranceles preferenciales pueden ser contractuales, como en un *acuerdo de libre comercio*, o autónomos, como en un *SGP*.
- Arancel Preferencial Común Efectivo:** CEPT. El mecanismo de reducción de aranceles que se aplicaba en el marco de la *AFTA*, actualmente sustituido por el *Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN*.
- Arancel Preferencial General:** GPT. Sistema del Canadá establecido para conceder un acceso preferencial a los mercados a los países en desarrollo que reúnan las condiciones necesarias. Véase también *SGP*.
- Arancel prohibitivo:** tipo arancelario tan elevado que actúa como un fuerte obstáculo a las importaciones. Véase también *Arancel de protección*.
- Arancel punitivo:** arancel tan elevado, a menudo como una forma de *retorsión*, que, en la mayor parte de los casos, deja de haber comercio. Tiene el mismo efecto que un *arancel prohibitivo*.
- Arancel sobre el carbono:** impuesto en forma de *arancel* que grava las mercancías cuya fabricación genera un alto nivel de dióxido de carbono. Se denomina también a veces arancel ambiental.
- Arancel social:** *arancel* destinado a tener en cuenta las condiciones sociales del país importador. Por ejemplo, pueden establecerse aranceles más elevados en el caso de una industria que pueda demostrar que satisface determinadas condiciones de empleo, etc. El arancel social se considera más bien un argumento en favor del *proteccionismo*. Véase también *Argumento australiano en favor de la protección*.
- Arancel uniforme:** arancel de aduanas en el que se aplica el mismo o casi el mismo tipo a todos los productos. El ejemplo más conocido de arancel uniforme es el de Chile, que aplica un tipo de la nación más favorecida del 6% a casi todos los productos. La mayoría de sus tipos consolidados se fijaron en el 25%. Véanse también *Dispersión de los tipos arancelarios* y *Estructura arancelaria uniforme*.
- Arancel variable:** *arancel* que se ajusta en función de la relación entre el precio interno y el precio del *mercado mundial* de un *producto básico*. Se reduce cuando el precio interno es elevado en comparación con el precio mundial y se aumenta cuando el precio interno es bajo. Por lo tanto, la finalidad de un arancel variable es en parte aportar estabilidad a un mercado y en parte proteger a los productores nacionales.
- Aranceles a medida:** se trata de *aranceles* no superiores al nivel suficiente para que los productores locales cubran sus costos y obtengan una ganancia normal. Debido a que las ramas de producción tienen estructuras de costos diferentes, la estructura arancelaria resulta complicada si cada rama de producción recibe una ayuda arancelaria aparentemente a medida. Hay quienes los denominan aranceles hechos a medida.
- Aranceles de exportación:** derechos que se aplican a las mercancías o productos básicos en el momento en que salen de un *territorio aduanero*. Entre las razones para imponer aranceles de exportación figuran la recaudación de ingresos, el interés por promover la elaboración posterior de los productos básicos dentro del país y una política

destinada a asegurar que los productos básicos considerados escasos y necesarios para la producción nacional se reserven en la mayor medida posible para la industria local. Véanse también *Contingentes de exportación*, *Impuesto diferencial a la exportación*, *Productos de oferta escasa*, *Sistema de precios dobles* y *Teorema de la simetría de Lerner*.

Aranceles de importación: se trata de los *derechos de aduana* aplicados en la frontera a los productos importados de otras economías. Véanse también *Arancel de columna única*, *Arancel de múltiples columnas*, *Aranceles de exportación* y *Territorio aduanero*.

Aranceles de productos industriales: en términos estrictos, *aranceles* percibidos sobre las manufacturas y semimanufacturas, para diferenciarlos de los que se aplican a los productos agropecuarios y minerales primarios. Sin embargo, a veces se utiliza la expresión para referirse a los aranceles aplicados a los productos no agrícolas en general. Véase también *Acceso a los mercados para los productos no agrícolas*.

Aranceles en cascada: término utilizado a veces en lugar de *progresividad arancelaria*. Describe la práctica de fijar aranceles bajos sobre los componentes relativamente simples de un producto final e incrementarlos a medida que aumenta el grado de elaboración, con el objetivo de añadir el mayor valor posible a nivel interno.

Aranceles invisibles: expresión antigua que corresponde a un concepto que ahora está ampliamente integrado en la categoría de obstáculos no arancelarios, *medidas no arancelarias*, uso de los procedimientos de *valoración en aduana* con fines de restricción del comercio y *medidas comerciales correctivas*.

Aranceles remanentes: véase *Aranceles residuales*.

Aranceles residuales: algunos autores utilizan esta expresión para describir los aranceles bajos aplicados a los productos industriales que actualmente constituyen la norma en las economías desarrolladas. Algunos los consideran "vestigios" de la *Ronda Uruguay* que ahora deberían eliminarse por completo. Véase también *Arancel de "puro estorbo"*.

Arancelización: procedimiento relativo a la disposición sobre el acceso a los mercados agropecuarios del *Acuerdo sobre la Agricultura* en virtud del cual todas las medidas no arancelarias se convierten en aranceles. Véanse también *Agua en el arancel* y *Contingentes arancelarios de acceso mínimo*.

Arancelización desleal: véase *Agua en el arancel*.

Arbitraje: forma de resolver diferencias. Más formal que la *mediación*, cuya finalidad es acercar a las partes, y menos legalista que un procedimiento judicial formal, que es contencioso. Las partes que convienen en recurrir al arbitraje a menudo se someten a normas de procedimiento bien definidas. También suelen acordar por anticipado que el laudo emitido por el árbitro será vinculante para ellas. Los procedimientos de arbitraje son especialmente útiles cuando las partes en una diferencia buscan una solución equitativa y definitiva a un problema. También pueden resultar más económicos porque, por lo general, no es posible recurrir ante una autoridad superior. El artículo 25 del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC permite a los Miembros resolver diferencias mediante arbitraje si así lo prefieren. Antes de iniciar el procedimiento, tienen que notificar su intención a todos los demás Miembros y también tienen que notificar el resultado. Solo podrán participar otros Miembros en el procedimiento de arbitraje con el acuerdo de las partes que soliciten el arbitraje. Muchos *acuerdos de libre comercio* contienen normas de arbitraje. El *TLCAN*, por ejemplo, contiene dos disposiciones relativas al arbitraje. En el Capítulo 20 se establece el procedimiento a seguir en el arbitraje de diferencias entre las partes en general. El Capítulo 11 permite a los inversores de una parte en el TLCAN recurrir al arbitraje para resolver diferencias con las partes en el TLCAN, pero solo con respecto a supuestas violaciones de algunas de las obligaciones establecidas en los capítulos XI y XV. Véanse también *Arbitraje de*

conformidad con el artículo 22.6; CNUDMI, Reglamento de Arbitraje; Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional; Convención de Nueva York; Corte Internacional de Arbitraje; Modelo de cláusula compromisoria; Solución de diferencias y TLCAN, Capítulo XI.

Arbitraje de conformidad con el artículo 22.6: procedimiento previsto en este artículo del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*. Cuando un Miembro de la OMC se niega a cumplir una resolución de un *grupo especial*, la parte agraviada puede pedir que un nuevo *grupo especial* se pronuncie sobre si la resolución del grupo especial inicial se ha aplicado para cumplir las normas de la OMC. Este es el *grupo especial del artículo 21.5*. Si se emite una nueva resolución desfavorable, entonces las partes tendrían que entablar conversaciones sobre una *compensación* mutuamente aceptable. Si esto no conduce a un acuerdo, la parte reclamante podrá pedir autorización al *Órgano de Solución de Diferencias* para suspender *concesiones* u otras obligaciones no más tarde de la expiración del *plazo prudencial* (normalmente, un plazo máximo de 15 meses desde la adopción del informe del grupo especial o del *Órgano de Apelación*). Si el Miembro objeto de estas medidas se queja de su nivel, el asunto podrá ser sometido a *arbitraje*. Por lo general, el grupo especial inicial actuará como árbitro, pero el Director General de la OMC podrá decidir designar un árbitro diferente. No se suspenderán concesiones u otras obligaciones durante el curso del arbitraje. La decisión del árbitro es definitiva. *Véase también Suspensión de concesiones u otras obligaciones.*

Arbitraje de conformidad con el artículo 25: *véase Arbitraje.*

Área de Libre Comercio de las Américas: *véase ALCA.*

Arenque y salmón: asunto planteado ante el GATT por los Estados Unidos contra el Canadá, en 1987, en relación con los reglamentos del Canadá por los que se prohibía la exportación o la venta para la exportación de arenque y salmón rosado y rojo (del Pacífico) sin elaborar. Los hechos eran que el Canadá había promulgado un reglamento bajo los auspicios de la *Ley de Pesca* de 1970, según el cual "[n]adie podrá exportar del Canadá salmón rosado rojo (del Pacífico) a menos que esté enlatado, salado, ahumado, desecado, encurtido o congelado y haya sido objeto de inspección de acuerdo con la *Ley de Inspección de Pesca*". Se aplicaba una disposición similar a la exportación desde la provincia de Columbia Británica de arenques para consumo, arenques de desove, huevas de arenque o freza de arenque. Además, el Canadá había mantenido desde los primeros decenios del siglo XX medidas gubernamentales para la conservación, ordenación y desarrollo de las reservas de salmón y arenque en las aguas de la Columbia Británica. Esas medidas incluían acuerdos y convenios intergubernamentales. En el momento en que se planteó la diferencia, las pesquerías de salmón rosado y rojo y de arenque dominaban la pesca comercial en la costa occidental del Canadá. Daban empleo a casi cinco sextas partes de los trabajadores empleados en la industria de elaboración del pescado de la Columbia Británica. El Canadá declaró que las medidas de que se trataba constituían una parte inseparable, desde hacía mucho tiempo, del régimen de conservación y ordenación de la pesca en la costa occidental del país. Por consiguiente, estaban plenamente justificadas al amparo del artículo XX g) del GATT, que da a los miembros el derecho a no aplicar las disposiciones del Acuerdo si ello es necesario para conservar recursos naturales agotables, pero solo conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales. El Canadá también dijo que su estricta reglamentación de la calidad y la comercialización de las tres especies era necesaria para mantener su reputación por sus productos de la pesca, seguros y de alta calidad. Al formular sus constataciones, el *Grupo Especial* señaló que el Canadá prohibía la exportación de pescado que no cumpliera sus normas, pero que prohibía la exportación

de determinadas especies de arenque y salmón sin elaborar aunque cumplieran las normas de exportación canadienses. Por consiguiente, el Grupo Especial constató que las prohibiciones a la exportación no eran necesarias para mantener las normas. El Grupo Especial coincidió en que las poblaciones de salmón y arenque eran "recursos naturales agotables" y que las limitaciones a las capturas eran "restricciones a la producción nacional" en el sentido del artículo XX g). Sin embargo, consideró que, aunque una medida comercial no tenía por qué ser esencial para la conservación de un recurso natural agotable, tenía que estar destinada principalmente a la conservación. El Grupo Especial concluyó en última instancia que no se podía considerar que las prohibiciones a la exportación impuestas por el Canadá estuvieran destinadas principalmente a la conservación de las poblaciones de salmón y arenque, porque solamente se referían a la exportación de esas especies sin elaborar. El Canadá solo limitaba las compras de poblaciones de arenque y salmón sin elaborar cuando las realizaban empresas elaboradoras y consumidores extranjeros, pero no las realizadas por empresas elaboradoras y consumidores nacionales. Por tanto, el Grupo Especial decidió que las prohibiciones a la exportación no estaban justificadas por el artículo XX g). Véanse también *Comercio y medio ambiente* y *Excepciones generales*. [GATT, IBDD 35S].

Arguendo : expresión latina que significa "a efectos de argumentación", como en la frase "suponiendo, *arguendo*, que los redactores del artículo 12 querían que significara ...".

Argumento australiano en favor de la protección : conclusión alcanzada en el *Informe Brigden* de que las "pruebas disponibles no avalan la afirmación de que Australia podría haber mantenido un nivel de vida más elevado para su población actual en un régimen de libre comercio". Continuaba diciendo que "no podrían haberse obtenido los mismos ingresos medios para la misma población sin protección". En el Informe Brigden no se alegaba que la protección aumentaría los ingresos nacionales globales, por lo que no socavaba el argumento en favor del libre comercio.

Argumento de la carrera hacia mínimos : expresa el temor de que la necesidad de competir con las importaciones procedentes de países con disponibilidad de mano de obra barata y normas laborales menos estrictas lleve a la reducción de los salarios y al empeoramiento de las condiciones laborales en los países desarrollados. Este argumento forma parte del fundamento de los debates sobre una *cláusula social* y sobre *comercio y normas del trabajo*. Se ha esgrimido un argumento similar en relación con las normas ambientales según el cual se considera que el hecho de que las exigencias ambientales sean más laxas en algunos países puede dar a estos una ventaja competitiva. Véanse también *Argumento de las diferencias salariales*, *Comercio y medio ambiente*, *Derechos de los trabajadores*, *Dumping social*, *Globalización* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Argumento de la explotación laboral : véanse *Argumento de la mano de obra barata*, *Argumento de las diferencias salariales*, *Comercio y derechos humanos* y *Comercio y normas del trabajo*.

Argumento de la mano de obra barata : argumento según el cual la industria de los países que pagan salarios elevados no puede resistir la competencia de los países de salarios bajos, y que, en consecuencia, se necesita algún tipo de *protección*. Véanse también *Argumento de la carrera hacia mínimos*, *Argumento de las diferencias salariales*, *Cláusula social*, *Comercio y normas del trabajo* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Argumento de las diferencias salariales : tesis según la cual los países con salarios bajos pueden fijar precios inferiores a los de los países con salarios elevados, y por lo tanto gozan de una ventaja competitiva. Desde hace 150 años, los economistas están convencidos de que no es así, y de que la diferencia salarial puede explicarse por una diferencia

en la productividad. En la *política comercial* el argumento perdura, y constituye la base de parte del debate sobre *comercio y normas del trabajo* y la supuesta necesidad de una *cláusula social*. Véanse también *Argumento de la carrera hacia mínimos* y *Argumento de la mano de obra barata*.

Argumento de las industrias incipientes: este argumento sostiene que si a una industria con una *ventaja comparativa* potencial se le otorgase *protección*, generalmente en forma de *aranceles*, *subvenciones*, *prescripciones en materia de contenido nacional*, *primas*, *contingentes de importación*, etc., para poder establecerse, esa industria podría a largo plazo tener éxito en el mercado sin necesidad de recurrir a protección especial. Uno de los puntos flacos de este argumento es que si el costo de la protección en ese momento debe reembolsarse en el futuro, se necesitarán rendimientos superiores a la media una vez establecida la industria, y eso sería, como poco, problemático. En la práctica, son pocas las industrias incipientes que crecen por su propia voluntad. Antes bien, tienden a tratar de perpetuar su protección. Véanse también *Argumento del aprendizaje práctico*, *Selección de ganadores* y *Teoría del comercio estratégico*.

Argumento del aprendizaje práctico: variante del *argumento de las industrias incipientes*. Propugna que la protección de una rama de producción por el Gobierno está justificada si de esa manera la rama de producción puede aprender a ser competitiva. Véase también *Sustitución de importaciones*.

Argumento del arancel óptimo: parte de la premisa de que la imposición de un arancel da lugar a una reducción del volumen del comercio que se habría registrado de no existir el arancel. Como resultado, se modifica la *relación de intercambio* entre el país importador y el país exportador, pero esos efectos se compensan entre sí, pues se deteriora la situación para ambos países. Según el argumento del arancel óptimo, si un país es suficientemente grande y el arancel no es elevado, este tendrá por efecto propiciar una mejora de la relación de intercambio de ese país que excederá de la pérdida de ingresos efectivos provocada por la reducción del volumen del comercio. La mejora de la relación de intercambio solo será ventajosa si el volumen de las importaciones es bajo. Sin embargo, los países pequeños únicamente podrán lograr el máximo bienestar si no hay arancel. Harry G. Johnson señaló que solo el argumento del arancel óptimo ofrece una justificación económica de los aranceles, y que todos los demás argumentos a favor de la protección son argumentos a favor de las subvenciones. [Johnson, 1968; y Kjeldsen-Kragh, 2001].

Armonización al alza: armonización de normas basada en el principio de que los participantes en un proceso de armonización se ajustarán a la norma más alta predominante entre ellos. Véase también *Armonización de normas y calificaciones*.

Armonización de normas y calificaciones: adopción de una prescripción única en materia de normas o calificaciones por dos o más países, cuando anteriormente cada uno de ellos podría haber tenido su propio conjunto de prescripciones. La armonización puede suponer la creación de una norma completamente nueva, la adopción de la norma del participante más influyente en el acuerdo, la adopción de la norma más razonable o una mezcla de ellas. El logro de la armonización a menudo entraña negociaciones laboriosas. Véanse también *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*, *Acuerdos de reconocimiento mutuo*, *Armonización explícita*, *Comisión Electrotécnica Internacional*, *Organización Internacional de Normalización* y *Reconocimiento mutuo gestionado*.

Armonización explícita: forma de cooperación entre los Gobiernos para lograr normas bilaterales, regionales o mundiales uniformes definidas y jurídicamente vinculantes. El proceso requiere cierta renuncia a la autonomía nacional completa para elaborar normas que permitan adoptar decisiones en un marco internacional o dentro de las instituciones internacionales. Véase también *Armonización sin márgenes*.

Armonización sin márgenes: situación en la que existe una armonización completa de leyes, reglamentos, normas, etc., en una o más esferas de la actividad económica.

Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes: se concertó el 24 de marzo de 1971 y se modificó el 28 de septiembre de 1979. En él se establece la Clasificación Internacional de Patentes (CIP), que es una clasificación común para las patentes de invención, los certificados de inventor, los modelos de utilidad y los certificados de utilidad. En la CIP se establecen estas ocho categorías de patentes: a) artículos de primera necesidad; b) técnicas diversas, transportes; c) química, metalurgia; d) textiles, papel; e) construcciones fijas; f) mecánica, iluminación, calefacción, armamento, voladura; g) física; y h) electricidad. La administración del Arreglo está a cargo de la **OMPI**.

Arreglo de Lisboa: *Arreglo relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional.* Concluido en Lisboa en 1958 y revisado en 1967. Dispone la protección de las **denominaciones de origen**. Esas denominaciones son registradas por la **OMPI** a petición del Estado interesado. Todos los miembros deben proteger la denominación registrada internacionalmente mientras siga estando protegida en el país de origen, excepto en el caso en que un miembro declare en el plazo de un año que no puede garantizar la protección de una denominación registrada. En 2011 este arreglo se vio suplementado por el *Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas*, que ahora permite también el registro de indicaciones geográficas. *Véase también Propiedad intelectual.*

Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales: concluido en Locarno el 8 de octubre de 1968 y modificado el 28 de septiembre de 1979. Establece una clasificación única para los **dibujos y modelos industriales** que al 1 de enero de 2019 comprende una lista de 32 clases y 237 subclases. También contiene una lista alfabética de productos en los que se incorporan dibujos y modelos industriales, con una indicación de las clases y subclases en las que están comprendidos esos productos. La administración del Arreglo está a cargo de la **OMPI**. *Véase también Sistema de La Haya para el depósito internacional de dibujos y modelos industriales.*

Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos: concluido en Madrid el 14 de abril de 1891 y revisado varias veces, la última en 1967. La **OMPI** se encarga de administrarlo. El Acuerdo establece los casos y la manera en que puede solicitarse y llevarse a cabo el embargo de productos que lleven una indicación falsa o engañosas sobre su procedencia. Prohíbe el uso de cualquier indicación de publicidad susceptible de equivocar al público sobre la procedencia de los productos. Cada Estado miembro podrá decidir cuáles son las denominaciones que, en razón de su carácter genérico, no están abarcadas por el Arreglo, a excepción de las "denominaciones regionales de procedencia de los productos vinícolas". *Véanse también Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas, Arreglo de Lisboa, Denominaciones de origen, Indicaciones de procedencia e Indicaciones geográficas.*

Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas: concluido el 14 de abril de 1891 y revisado por última vez en Estocolmo el 14 de julio de 1967. El Arreglo fue suplementado en 1989 por el *Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid*, que entró en vigor el 1 de abril de 1996. Conjuntamente constituyen la Unión de Madrid. El Arreglo y el Protocolo son tratados diferentes, y es posible ser miembro de uno de ellos independientemente del otro. El Arreglo permite que los nacionales de los países miembros obtengan protección internacional de sus marcas, aplicables a los productos y servicios, registradas en el país de origen, mediante el depósito de las mismas

en la *Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual* de la *OMPI*. Esto ahorra los costos y los esfuerzos necesarios para el registro en cada mercado por separado. El Protocolo tiene el objetivo de hacer que el sistema sea aceptable para más países.

Arreglo de Niza Relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas: concluido en 1957 y revisado por última vez en 1979.

Creó un sistema de 42 clases de productos y servicios que se utiliza para la evaluación y el registro de marcas de fábrica o de comercio. La administración del Arreglo está a cargo de la *OMPI*.

Arreglo de Wassenaar sobre el Control de las Exportaciones de Armas Convencionales y Bienes y Tecnologías de Doble Uso: este Arreglo entró en vigor el 1 de noviembre de 1996 para sustituir al *COCOM*. Su finalidad es promover la transparencia, el intercambio de opiniones e información y una mayor responsabilidad en las transferencias de

armas convencionales y de bienes y tecnologías de doble uso. El Arreglo no va dirigido contra ningún Estado o grupo de Estados. Cada país miembro aplica sus propias leyes de control de las exportaciones. Los miembros son los siguientes: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía y Ucrania. Su secretaría se encuentra en Viena. Véase también *Exportaciones de doble uso*. [www.wassenaar.org].

Arreglo relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional: véase *Arreglo de Lisboa*.

Arreglo relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos: véase *Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos*.

Arreglo relativo a las preferencias imperiales: establecido formalmente en la Conferencia Imperial de Ottawa de 1932. La característica fundamental del arreglo era que distintos pares de países que conformaban el Imperio británico en aquel momento intercambiaban preferencias comerciales recíprocas. En la mayoría de los casos, el Reino Unido era parte en los acuerdos. El arreglo se convirtió en uno de los objetivos de la *política comercial* de los Estados Unidos cuando se redactó la *Carta del Atlántico* en 1941, y también del artículo 7 del *acuerdo de ayuda mutua* de 1942 entre el Reino Unido y los Estados Unidos. El artículo perseguía "la eliminación de todas las formas de trato discriminatorio en el comercio internacional". Cuando el GATT entró en vigor en 1948, prohibió todo aumento de los *márgenes de preferencia*. Ese límite, junto con las reducciones arancelarias negociadas en el marco del GATT, garantizaba que los márgenes de preferencia se verían erosionados rápidamente. La mayoría han desaparecido. El creciente uso de la expresión "Commonwealth Británico de Naciones" en los años de entreguerras también dio lugar a un uso más generalizado de las preferencias del Commonwealth frente a las preferencias imperiales. El *Commonwealth* moderno no ha desempeñado ninguna función en el arreglo. Véanse también *Arreglos comerciales preferenciales* y *Preferencias históricas*.

Arreglo relativo al Registro Internacional de Marcas: véase *Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas*.

Arreglos comerciales preferenciales: se trata de arreglos comerciales en virtud de los cuales una parte acuerda, bien de manera unilateral o bien como resultado de negociaciones, conceder a una o más partes un trato preferencial en el comercio de bienes o servicios. La posibilidad de contraer tales arreglos está sujeta a normas de la OMC razonablemente precisas, aunque los países en desarrollo tienen más flexibilidad.

Pueden otorgarse mutuamente preferencias en forma de aranceles reducidos, su completa eliminación o, en el caso de los servicios, la liberalización parcial o total. Los países desarrollados deben establecer una **zona de libre comercio**, una **unión aduanera** en virtud del **artículo XXIV** del **GATT** o, en el caso de los servicios, un **acuerdo de integración económica** en virtud del **artículo V** del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**. Es decir, deben suprimir sustancialmente todos los obstáculos al comercio entre los receptores de preferencias. Si, por ejemplo, quisieran otorgarse mutuamente una preferencia únicamente con respecto a determinadas líneas de productos, tendrían que ofrecer las mismas condiciones de acceso a todos sus interlocutores comerciales, de conformidad con la norma del **trato de la nación más favorecida**. En virtud de las normas de la OMC, los arreglos comerciales preferenciales son legítimos también en forma de **SGP** establecidos por los países desarrollados y de participación en el **SGPC** por parte de los países en desarrollo. Para arreglos preferenciales distintos de los mencionados, sería necesario obtener una **exención**. Hay quienes clasifican los **tratados de amistad, comercio y navegación** como arreglos preferenciales, porque las partes en ellos pueden garantizar determinadas normas de comportamiento hacia la otra parte sin otorgar preferencias comerciales. Véanse también **Acceso preferencial al mercado**, **Acuerdo de Asociación ACP-UE**, **Arreglo relativo a las preferencias imperiales**, **Iniciativa de la Cuenca del Caribe** y **SPARTECA**.

Arreglos de cielos abiertos: acuerdos celebrados entre los Gobiernos con el fin de otorgarse mutuamente acceso sin restricciones a los aeropuertos para los servicios regulares de transporte aéreo de pasajeros y de carga. La mayor parte de las rutas y frecuencias de servicios aéreos internacionales se siguen asignando sobre la base de **acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo**. Esos acuerdos suelen especificar el número máximo de asientos de pasajeros que pueden ofrecerse y los aeropuertos que pueden utilizarse. Véanse también **Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional** y **Libertades del aire**.

Arreglos de financiación compensatorios: sistemas intergubernamentales destinados a reducir al mínimo los efectos de los déficits de los ingresos provenientes de la exportación de productos básicos y las fluctuaciones de los ingresos de exportación, en particular los de los países en desarrollo que dependen en gran medida de las exportaciones de productos básicos. Véase también **Fondo Común para los Productos Básicos**.

Arreglos horizontales: véase **Política de competencia**.

Arreglos preferenciales sobre inversiones: arreglos formales o informales que dan mejores condiciones de acceso al capital de inversión y los inversores de países o grupos de países seleccionados. Puede incluir el examen acelerado de propuestas de inversión, el permiso para invertir en actividades cerradas a otros, límites más elevados para la participación extranjera en el capital, etc. Los capítulos de los **acuerdos de libre comercio** dedicados a las inversiones pueden estar comprendidos en esta categoría.

Arreglos verticales: véase **Política de competencia**.

Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC: cláusula que autoriza la reanudación de las negociaciones sobre la agricultura no más tarde del 1 de enero de 2000. Véase **Cláusula de continuación**.

Artículo 201: artículo de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974, y de las versiones posteriores de esta, normalmente denominado **cláusula de salvaguardia**. El artículo prevé medidas de alivio para las empresas estadounidenses frente a las importaciones que se considere que causan, o amenazan causar, un daño grave a una rama de producción. Se aplica a los productos que son objeto de un comercio justo, esto es, productos que no se consideran subvencionados ni objeto de dumping. El alivio puede hacerse efectivo mediante incrementos temporales de los aranceles, **contingentes**

de importación, acuerdos de limitación negociados o asistencia directa a la rama de producción afectada. Véanse también *Acuerdo de limitación voluntaria* y *Salvaguardias*.

Artículo 301: se trata del artículo 301 de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974. Su objetivo es asegurar la observancia de los derechos que corresponden a los Estados Unidos en virtud de acuerdos comerciales y ofrecer medios de respuesta a prácticas comerciales extranjeras desleales, previa solicitud y tras la consiguiente investigación. Las prácticas comerciales desleales pueden tener lugar en los Estados Unidos, en el propio país infractor o en terceros países. El artículo 301 también puede utilizarse para obtener un mayor acceso al mercado para los bienes y servicios de los Estados Unidos, para garantizar condiciones más equitativas a sus inversores en el extranjero y para promover una protección más eficaz de los derechos de propiedad intelectual de los Estados Unidos en otros países. También faculta al *USTR* para limitar las importaciones de países que restringen injustamente el comercio estadounidense de determinados productos. Generalmente se recurre a él cuando se trata de sectores de productos únicos. La amenaza de tomar medidas al amparo del artículo 301 resulta problemática para quienes se ocupan de la política comercial, no solo porque puede suponer un replanteamiento de las normas en los ámbitos afectados, sino también porque la defensa contra ellas exige un gran esfuerzo que resultaría improductivo. La adopción de medidas supone igualmente un uso intensivo de recursos para los estadounidenses, y el USTR tiende a seleccionar los casos en que percibe una victoria factible, siempre que puede elegir. Esa flexibilidad se ha visto erosionada a lo largo de los años. Algunos dicen que el historial de medidas adoptadas en el marco del artículo 301 contra la Comunidad Económica Europea, Corea y el Japón ha puesto de manifiesto que su imposición puede resultar bastante ineficaz si no existe ya una inclinación en el país objeto de la medida a reformar el acceso al sector. Esto es sin duda una subestimación de su impacto. Otros dicen que el *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* de la OMC ha atenuado los efectos del artículo 301. Esto no es cierto. Aún se puede recurrir al artículo 301 para tomar represalias cuando un Miembro de la OMC no actúa en conformidad con el resultado del proceso de solución de diferencias. Dicho artículo también puede seguir utilizándose, como se había previsto inicialmente, en todos los casos en los que no existan normas de la OMC que cubran una medida percibida como desleal. Véanse también *Artículo 301 especial* y *Superartículo 301*.

Artículo 301 especial: parte de la Ley de Comercio Exterior de 1974 de los Estados Unidos, modificada. En virtud de este artículo, el *USTR* está obligado a realizar cada año investigaciones de los países extranjeros que nieguen una protección adecuada y efectiva de los *derechos de propiedad intelectual* estadounidenses o un acceso justo y equitativo al mercado a personas que dependan de la protección de la propiedad intelectual. Los países que tengan las condiciones más onerosas o *flagrantes* y cuyas condiciones tengan el mayor efecto adverso, real o potencial, en los productos estadounidenses pertinentes deben ser designados *países extranjeros prioritarios*. Esto se lleva a cabo a través de la lista de vigilancia prioritaria. La inclusión en esta lista se traduce en una mayor atención por parte del USTR. También existe una lista de vigilancia. Se considera que los países que figuran en ella plantean problemas, aunque no de naturaleza suficiente para exigir la adopción de medidas. Las investigaciones iniciadas como resultado del artículo 301 especial se realizan por la *vía rápida*. Las determinaciones de la existencia de deslealtad y retorsión deben formularse dentro de los seis meses siguientes a la iniciación de una investigación. Una característica particular del artículo 301 especial es que, tras una modificación introducida en virtud de la *Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay*, puede aplicarse a los países que nieguen una protección adecuada

y efectiva de la propiedad intelectual aun cuando cumplan las obligaciones que les corresponden en virtud del **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** de la OMC. A diferencia del **superartículo 301**, el artículo 301 especial no tiene que ser renovado periódicamente. Cada año se publica un *examen en el marco del artículo 301 especial*. Véase también **Artículo 301**.

Artículo 31bis: véanse **Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública y Sistema previsto en el párrafo 6**.

Artículo 337: disposición de la Ley Arancelaria de los Estados Unidos de 1930, también conocida como Ley Smoot-Hawley, que permite una vía rápida de alivio por el **daño** causado o susceptible de ser causado por importaciones desleales. El ámbito de aplicación del artículo 337 es bastante amplio, pero se ha utilizado sobre todo en los casos relacionados con infracciones de los **derechos de propiedad intelectual**.

Artículo V: disposición del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** que establece las condiciones para los **acuerdos de libre comercio** que abarcan los servicios.

Artículo XIX: artículo del GATT que permite utilizar **salvaguardias** contra el incremento súbito de las importaciones, pero solo si se cumplen determinadas condiciones. Más conocido como **cláusula de salvaguardia**. Véase también **Acuerdo sobre Salvaguardias**.

Artículo XX: artículo del GATT en que se enumeran las **excepciones generales** permitidas a las normas comerciales en determinadas condiciones.

Artículo XXIV: artículo del GATT en que se describen las prescripciones multilaterales básicas para las **uniones aduaneras**, las **zonas de libre comercio**, los **acuerdos de libre comercio** y los **acuerdos comerciales regionales**.

ASEAN: Asociación de Naciones de Asia Sudoriental. Establecida el 8 de agosto de 1967 con Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia como miembros. Brunei Darussalam se adhirió en 1984, Viet Nam en 1995, la República Democrática Popular Lao y Myanmar en 1997 y Camboya en 1999. Los cuatro últimos se conocen colectivamente como países CLMV. El 20 de noviembre de 2007, los líderes de la ASEAN adoptaron la Carta de la ASEAN, que entró en vigor el 15 de diciembre de 2008. En el artículo 1 de la Carta se enumeran los objetivos de la ASEAN, que son los siguientes: 1) mantener y afianzar la paz, la seguridad y la estabilidad, así como seguir fortaleciendo los valores orientados a la paz en la región; 2) reforzar la resiliencia a nivel regional promoviendo una mayor cooperación política, de seguridad, económica y sociocultural; 3) mantener Asia Sudoriental como una zona libre de armas nucleares y libre de todas las demás armas de destrucción masiva; 4) asegurar que los pueblos y los Estados miembros de la ASEAN vivan en paz con el resto del mundo en un entorno justo, democrático y armonioso; 5) crear un mercado y base de producción únicos estables, prósperos, muy competitivos y económicamente integrados, con una facilitación efectiva del comercio y la inversión que permita la libre circulación de mercancías, servicios e inversiones, el movimiento de personas de negocios, profesionales, talentos y mano de obra, y la libre circulación de capitales; 6) reducir la pobreza y la brecha de desarrollo en la ASEAN por medio de la asistencia y la cooperación mutuas; 7) fortalecer la democracia, mejorar la gobernanza y el imperio de la ley, y promover y proteger los derechos humanos y las libertades fundamentales, teniendo debidamente en cuenta los derechos y responsabilidades de los Estados miembros de la ASEAN; 8) responder eficazmente, de conformidad con el principio de seguridad global, a todas las formas de amenazas, delitos internacionales y problemas transfronterizos; 9) promover el desarrollo sostenible a fin de garantizar la protección del medio ambiente de la región; 10) desarrollar los recursos humanos; 11) mejorar el bienestar y los medios de vida de los pueblos de la ASEAN; 12) fortalecer la cooperación en la creación de un entorno inocuo, seguro y libre de drogas; 13) promover una ASEAN orientada a las personas; 14) promover

una identidad propia de la ASEAN; y 15) mantener el papel central y proactivo de la ASEAN. En el artículo 7 se establece la *Cumbre de la ASEAN* como órgano supremo encargado de la formulación de políticas de la ASEAN. Véanse también *ASEAN, Acuerdo Global de Inversión; ASEAN, Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías; ASEAN, Acuerdo sobre el Comercio de Servicios y ASEAN, Comunidad Económica.*

ASEAN, Acuerdo Global de Inversión: ACIA. Entró en vigor el 29 de marzo de 2012.

Sustituyó a la Zona de Inversiones de la ASEAN. Sus objetivos son los siguientes: a) liberalización progresiva de los regímenes de inversión de los Estados miembros; b) mayor protección de los inversores de los Estados miembros y de sus inversiones; c) mejora de la transparencia y la previsibilidad de las normas de inversión; d) promoción conjunta de la región como zona de inversiones integrada; y e) cooperación con miras a la creación de condiciones favorables para los inversores de un Estado miembro en el territorio de otro. El ACIA permite formular reservas para medidas disconformes con las obligaciones en materia de a) trato nacional o b) personal directivo superior y consejos de administración. El ACIA se ha modificado tres veces, la última de ellas en 2017. Véanse también *ASEAN e Inversión.*

ASEAN, Acuerdo Marco sobre Cooperación en materia de Propiedad Intelectual:

concluido el 15 de diciembre de 1995 en Bangkok. Su objetivo es fortalecer la cooperación entre los países de la ASEAN en materia de *propiedad intelectual* para promover la liberalización del comercio regional y mundial. Prevé la posibilidad de establecer un sistema de patentes de la ASEAN y una Oficina de Patentes de la ASEAN, un sistema de marcas de fábrica o de comercio de la ASEAN y una Oficina de Marcas de la ASEAN, así como una Asociación de Propiedad Intelectual de la ASEAN (creada en 1996). El Acuerdo también establece un amplio programa de actividades de cooperación en todas las esferas principales de la propiedad intelectual. Todavía no ha entrado en vigor.

ASEAN, Acuerdo Marco sobre Servicios: adoptado por los Gobiernos de la ASEAN

el 15 de diciembre de 1995. El Acuerdo tiene los siguientes objetivos: a) reforzar la cooperación en materia de servicios entre los Estados miembros para mejorar la eficiencia y competitividad de los proveedores de servicios de la ASEAN y diversificar la capacidad de producción y el suministro y la distribución de servicios dentro y fuera de la ASEAN; y b) eliminar la mayor parte de las restricciones al comercio de servicios entre los Estados miembros y liberalizar el comercio de servicios mediante la ampliación del alcance y el calado del proceso de liberalización más allá de los compromisos contraídos en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) con el objetivo de crear una *zona de libre comercio* de servicios. El artículo II tiene por objeto la cooperación mediante el establecimiento o la mejora de los servicios de infraestructura, arreglos de producción, comercialización y compra conjuntas, investigación y desarrollo, e intercambio de información. El artículo III obliga a los Estados miembros a liberalizar el comercio de servicios en un número sustancial de sectores en un plazo razonable mediante la eliminación de medidas discriminatorias y limitaciones al acceso a los mercados y una prohibición de nuevas medidas restrictivas. De conformidad con el artículo IV, los Estados miembros entablarán negociaciones sobre las medidas que afecten a sectores de servicios específicos. El artículo V permite el reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud, la educación, la experiencia y las licencias, pero no obliga a ello a ningún Estado miembro. En el Acuerdo se estipula que en las cuestiones sobre las que no se dispone nada, se aplicarán las disposiciones del AGCS. Se han celebrado varias rondas de negociaciones en el marco del Acuerdo. El objetivo es lograr la libre circulación de servicios para 2020. El siguiente paso es negociar el *Acuerdo sobre el Comercio de Servicios de la ASEAN.* Véanse también *ASEAN, Comunidad Económica y ASEAN, Zona de Inversiones.*

ASEAN, Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías : ATIGA. *Acuerdo de libre comercio* de amplio alcance que entró en vigor el 17 de mayo de 2010. Sustituye a la *AFTA* y prevé una mayor liberalización del comercio de mercancías entre los miembros de la ASEAN. Todos los derechos aplicables al comercio interno de la ASEAN debían eliminarse no más tarde de 2010 para los países de la *ASEAN-6* y de 2015 para Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam. Se han suprimido todos los *contingentes arancelarios*. El Acuerdo establece un programa de trabajo para la *facilitación del comercio*. El ATIGA es uno de los componentes básicos de la *Comunidad Económica de la ASEAN*.

ASEAN, Acuerdo sobre el Comercio de Servicios: ATISA. Acuerdo destinado a sustituir al *Acuerdo Marco de la ASEAN sobre Servicios* y servir de base para la *Comunidad Económica de la ASEAN*. Las negociaciones aún no han comenzado.

ASEAN, Carta: documento fundamental para los objetivos y la labor de la *ASEAN*.

ASEAN, Comunidad : puesta en marcha en 2015. Consta de tres pilares comunitarios: Comunidad Política y de Seguridad, Comunidad Económica y Comunidad Sociocultural. *Véase también ASEAN, Comunidad Económica.*

ASEAN, Comunidad Económica : AEC. Tras varios años de trabajos preparatorios, la AEC se estableció formalmente el 31 de diciembre de 2015 con un plan de acción detallado hasta 2025. La AEC tiene como objetivo transformar la zona de la ASEAN en un mercado y base de producción únicos que sean competitivos a nivel mundial mediante la libre circulación de mercancías, servicios e inversiones entre los miembros de la ASEAN. El Plan Detallado de la AEC para 2025 prevé que, para 2025, la AEC se caracterice por los siguientes aspectos: a) una economía altamente integrada y cohesionada; b) una ASEAN competitiva, innovadora y dinámica; c) un aumento de la conectividad y la cooperación sectorial; d) una ASEAN resiliente, inclusiva y centrada en las personas; y e) una ASEAN global. Serán elementos fundamentales de la AEC el *Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN* y el *Acuerdo Global de Inversión de la ASEAN*, así como el *Acuerdo sobre el Comercio de Servicios de la ASEAN*, que aún no se ha completado. Se realizará toda una serie de actividades para promover el crecimiento de la AEC.

ASEAN, Cumbre : máximo órgano de formulación de políticas de la *ASEAN*.

ASEAN, Marco para la Asociación Económica Amplia Regional : declaración adoptada en 2012 por los jefes de gobierno de la ASEAN, en la que se establecen los principios generales para una asociación económica amplia regional. Estos principios son los siguientes: a) un acuerdo de asociación económica amplia mutuamente beneficiosa; b) que se logrará de manera secuencial, como un todo único o mediante otro método acordado; c) un mecanismo de adhesión abierto que permita la adhesión posterior de miembros de la ASEAN o de asociados externos; d) transparencia; e) cooperación económica y técnica entre las partes; f) integración económica y desarrollo económico equitativo; g) trato especial y diferenciado para Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam; h) compatibilidad con las normas de la OMC; e i) exámenes periódicos para asegurar una aplicación eficaz y beneficiosa. *Véase también Asociación Económica Amplia Regional.*

ASEAN, Plan de Cooperación Industrial : AICO. Programa de desarrollo industrial adoptado en 1996 por los países de la *ASEAN* para promover la inversión en industrias basadas en la tecnología y aumentar las actividades que generan valor añadido en la producción de bienes y servicios. Sustituyó al Plan de Empresas Industriales Conjuntas de la ASEAN. Para poder acogerse a los beneficios previstos en el AICO, una empresa conjunta cooperativa debe estar constituida por al menos dos compañías situadas en diferentes países de la ASEAN, y al menos el 30% del capital social de las compañías debe ser propiedad de nacionales de la ASEAN.

ASEAN, Plan de Empresas Industriales Conjuntas: véase *ASEAN, Plan de Cooperación Industrial*.

ASEAN, Plan Detallado de la Comunidad Económica para 2025: véase *ASEAN, Comunidad Económica*.

ASEAN, Registro de Información sobre el Comercio: ATR. Base de datos en la que se enumeran las leyes y procedimientos comerciales y aduaneros de los miembros de la *ASEAN*. Contiene información sobre nomenclaturas arancelarias, aranceles NMF y aranceles preferenciales, normas de origen, medidas no arancelarias, leyes y procedimientos nacionales en materia de comercio y aduanas y requisitos de documentación, resoluciones administrativas, y mejores prácticas en materia de facilitación del comercio, así como una lista de *operadores económicos autorizados*.

ASEAN, Sectores Prioritarios para la Integración: se refiere a 11 sectores señalados por los países de la *ASEAN* para su pronta liberalización entre ellos. Se trata de los siguientes sectores: i) productos agropecuarios, ii) viajes aéreos, iii) automóvil, iv) ASEAN digital, v) electrónica, vi) pesca, vii) salud, viii) productos de caucho, ix) textiles y prendas de vestir, x) turismo y xi) productos de madera.

ASEAN, Sistema Integrado de Preferencias: entró en vigor el 1 de enero de 2002. Este sistema permite a los seis miembros iniciales de la *AFTA* (Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) hacer extensivas las preferencias arancelarias voluntarias a los cuatro miembros más recientes (Camboya, Myanmar, la República Democrática Popular Lao y Viet Nam).

ASEAN, Visión 2020: adoptada el 28 de junio de 2012. En ella se concibe la ASEAN como zona de paz, libertad y neutralidad, una asociación en el desarrollo dinámico, una comunidad de sociedades que cuidan de sus ciudadanos y una ASEAN orientada al exterior. Véase también *ASEAN, Comunidad Económica*.

ASEAN, Zona de Inversiones: AIA. Se substituyó por el *Acuerdo Global de Inversión de la ASEAN*, que entró en vigor el 24 de febrero de 2012.

ASEAN, Zona de Libre Comercio: véase *AFTA*. Sustituida por el *Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN*.

ASEAN+3: países de la *ASEAN* más China, el Japón y la República de Corea. Su primera cumbre se celebró en Kuala Lumpur en diciembre de 1997. Véase también *Grupo de Análisis de Asia Oriental*.

ASEAN+6: equivale aproximadamente a los participantes en la *Cumbre de Asia Oriental*, es decir, los miembros de la *ASEAN* más Australia, China, la India, el Japón, Nueva Zelandia y la República de Corea. En 2006 se inició un estudio informal para un posible *acuerdo de libre comercio* de la ASEAN+6.

ASEAN-5: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Se utiliza principalmente para fines estadísticos.

ASEAN-6: Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Se utiliza principalmente para fines estadísticos.

ASEAN-x: método utilizado en la *ASEAN* para indicar que no todos sus miembros participan en un programa o actividad. El valor de *x* es variable.

ASEM: Reunión Asia-Europa. Inaugurada en 1996. Proceso informal de diálogo y cooperación. Está integrada por los 27 miembros de la *Unión Europea* más Noruega y Suiza por parte de Europa, y los 10 países de la *ASEAN* más Australia, Bangladesh, China, la India, el Japón, Kazajistán, Mongolia, Nueva Zelandia, el Pakistán, la República de Corea y Rusia por parte de Asia; 50 países en total. La ASEM no tiene secretaría. Se coordina a través de los ministerios de asuntos exteriores y los altos funcionarios. La ASEM tiene un programa muy amplio. Entre las cuestiones examinadas figuran la conectividad, el comercio y la inversión, el cambio climático y cuestiones más amplias de seguridad, como la lucha

contra el terrorismo, la migración y la seguridad marítima. Las reuniones en la cumbre se celebran cada dos años, pero el proceso de la ASEM está respaldado por reuniones más especializadas a muchos niveles. Hasta la fecha, se han celebrado las siguientes reuniones en la cumbre: ASEM-1 en Bangkok en 1996, ASEM-2 en Londres en 1998, ASEM-3 en Seúl en 2000, ASEM-4 en Copenhague en 2002, ASEM-5 en Hanói en 2005, ASEM-6 en Helsinki en 2006, ASEM-7 en Beijing en 2008, ASEM-8 en Bruselas en 2010, ASEM-9 en Vientián en 2012, ASEM-10 en Milán en 2014, ASEM-11 en Ulaanbaatar en 2016 y ASEM-12 en Bruselas en 2018. La ASEM-13 tendrá lugar en Phnom Penh en 2020.

ASEM, Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones: IPAP. Véase *Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones*.

Asistencia: término más suave que *protección* o *subvenciones*, pero cuyos significado y efecto son los mismos.

Asistencia alimentaria: prestación de asistencia para hacer frente al hambre, la inseguridad alimentaria y la desnutrición. Ello puede incluir asegurar la disponibilidad de alimentos, el acceso a alimentos nutritivos, la concienciación acerca de la debida nutrición y la adopción de prácticas de alimentación adecuadas. La asistencia alimentaria puede consistir en la entrega directa de alimentos, pero puede utilizarse una gama más amplia de herramientas, como la transferencia o el suministro de los servicios, insumos o productos básicos pertinentes, de efectivo o vales, y de competencias o conocimientos.

Asistencia mutua en asuntos antimonopolio: a veces, asistencia mutua en cuestiones relacionadas con la competencia. Por lo general, un tratado o un *memorandum de entendimiento* en el que las partes convienen en ayudarse entre sí y cooperar en términos de reciprocidad para proporcionar u obtener información antimonopolio. Esa información puede ayudar a determinar si una persona ha infringido o está a punto de infringir las respectivas leyes antimonopolio. Normalmente, esos acuerdos describen con considerable detalle qué tipo de asistencia se prestará, de qué forma habrá de solicitarse esa asistencia y en qué condiciones se prestará realmente.

Asistencia oficial para el desarrollo: definida por el *Comité de Asistencia para el Desarrollo* de la *OCDE* como donaciones o préstamos de sus miembros a una lista definida de países en desarrollo. Para que las actividades se consideren asistencia oficial para el desarrollo, deben a) ser llevadas a cabo por el sector oficial del país donante, b) estar destinadas principalmente a promover el desarrollo y el bienestar económicos, y c) ofrecerse en condiciones financieras de favor. Esto incluye las actividades de cooperación técnica, pero no los préstamos, donaciones o créditos para fines militares.

Asistencia para el desarrollo: ayuda concedida a los países en desarrollo en forma de préstamos, donaciones, créditos o en especie, con independencia de si es concedida por organizaciones no gubernamentales o como *asistencia oficial para el desarrollo*. Véanse también *Asistencia técnica relacionada con el comercio* y *Creación de capacidad*.

Asistencia para el reajuste comercial: ayuda, por ejemplo formación o primas de reinstalación, otorgada por los Gobiernos a los particulares o las empresas a fin de permitirles adaptarse con más facilidad al cambio de las circunstancias en su esfera de actividad. Véase también *Reajuste estructural*.

Asistencia técnica relacionada con el comercio: ATRC. Asistencia otorgada a los países en desarrollo mediante programas bilaterales, regionales o multilaterales para promover su integración en el sistema mundial. Esos programas normalmente tratan de mejorar la competitividad de los países receptores, además de permitirles operar de manera más eficaz en el marco de las normas multilaterales. Véanse también *Creación de capacidad* y *Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo*.

Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional: SAARC. Se estableció el 8 de diciembre de 1985 y está integrada por los siguientes miembros: Afganistán,

Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka. Entre sus objetivos figuran acelerar el crecimiento económico de la región y colaborar activamente en el ámbito económico. Como parte de los esfuerzos realizados a tales efectos, los miembros han establecido la **Zona de Libre Comercio de Asia Meridional**. La secretaría de la Asociación se encuentra en Katmandú.

Asociación de Estados del Caribe: el Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe (AEC) se firmó el 24 de julio de 1994. La AEC tiene 37 miembros y miembros asociados. Sus 25 Estados miembros son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela. Sus cinco principales esferas de interés son las siguientes: a) preservación y conservación del mar Caribe; b) turismo sostenible; c) relaciones comerciales y exteriores; d) desastres naturales; y e) transporte. Véase también **CARICOM, Mercado Único y Economía**.

Asociación de la Cuenca del Océano Índico para la Cooperación Regional: véase **Asociación de los Países del Océano Índico**.

Asociación de Libre Comercio del Caribe: véase **Mercado Común del Caribe**.

Asociación de los Países del Océano Índico: IORA. Sucede desde 2014 a la Asociación de la Cuenca del Océano Índico para la Cooperación Regional (IOR-ARC), establecida en 1997. Sus objetivos son a) promover el crecimiento sostenido y el desarrollo equilibrado de la región, b) prestar atención a las esferas de cooperación que ofrezcan el máximo de oportunidades para el desarrollo de intereses comunes y la obtención de beneficios mutuos, c) impulsar la actividad en las esferas programáticas prioritarias, d) estudiar todas las posibilidades y vías de liberalización del comercio y eliminar los obstáculos a la circulación de mercancías, servicios, inversiones y tecnología en la región, e) fomentar una interacción estrecha entre el comercio y la industria, las instituciones académicas y los habitantes de la región, f) fomentar el diálogo entre los Estados miembros en los foros internacionales sobre cuestiones económicas internacionales, y g) promover la cooperación para el desarrollo de recursos humanos. Sus miembros son: Australia, Bangladesh, Comoras, Emiratos Árabes Unidos, India, Indonesia, Irán, Kenya, Madagascar, Malasia, Mauricio, Mozambique, Omán, Seychelles, Singapur, Somalia, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania y Yemen. La secretaría de la IORA se encuentra en Mauricio.

Asociación de Países Productores de Estaño: ATPC. Establecida en 1983 con el objetivo de obtener ingresos remunerativos y equitativos para los productores de estaño y asegurar una oferta adecuada para los consumidores a precios justos y estables. Fue disuelta en 2001. En los últimos años, eran miembros el Brasil, Bolivia, China, Indonesia, Malasia, Nigeria, la República Democrática del Congo y Tailandia. Su secretaría estuvo en Kuala Lumpur hasta 1997, cuando se trasladó a Río de Janeiro.

Asociación Económica Amplia Regional: RCEP. Propuesta de **acuerdo de libre comercio** entre los 10 miembros de la **ASEAN** y Australia, China, la República de Corea, la India, el Japón y Nueva Zelanda. La ASEAN ya tiene acuerdos de libre comercio con todos esos países. Las negociaciones se iniciaron en la **Cumbre de la ASEAN** celebrada en noviembre de 2012. En noviembre de 2019, 15 de los negociadores anunciaron que habían concluido las negociaciones basadas en textos y que esperaban contar con un texto listo para su firma en 2020. En aquel momento, la India tenía importantes cuestiones sin resolver que le impidieron sumarse al consenso. El proyecto de acuerdo abarca el comercio de mercancías, las normas de origen, los procedimientos aduaneros y la facilitación del comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas

y la evaluación de la conformidad, las medidas comerciales correctivas, el comercio de servicios (con inclusión de anexos sobre servicios financieros, servicios de telecomunicaciones y servicios profesionales), el movimiento de personas físicas, la inversión, la propiedad intelectual, el comercio electrónico, la competencia, las pequeñas y medianas empresas, la cooperación económica y técnica, la contratación pública y la solución de diferencias.

Asociación Europea de Libre Comercio : véase *AELC*.

Asociación Internacional de Fomento : AIF. Se trata de un organismo del *Banco Mundial* que concede préstamos en condiciones de favor a los países en desarrollo más pobres. Su objetivo es reducir las disparidades entre los países y dentro de ellos, y se centra en la enseñanza primaria, la salud básica, el abastecimiento de agua y el saneamiento. La AIF principalmente concede préstamos a países que no tienen la capacidad financiera necesaria para obtener préstamos del Banco Mundial en condiciones comerciales. En 2018, la mayor parte de los países que podían acogerse a los fondos de la AIF tenían un ingreso anual per cápita inferior a 1.165 dólares. En algunos casos, los países pueden beneficiarse de una combinación de préstamos de la AIF y el Banco Mundial. La AIF se financia principalmente con las contribuciones de los países miembros más ricos, y no con préstamos obtenidos en los mercados financieros como ocurre en el caso del propio Banco Mundial. Véanse también *Corporación Financiera Internacional* y *Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones*.

Asociación Latinoamericana de Integración : véase *ALADI*.

Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones : WAIPA. Organización no gubernamental establecida en 1995. Sus objetivos son: a) fomentar y desarrollar el entendimiento y la cooperación entre organismos de promoción de las inversiones; b) fortalecer los sistemas de acopio de información, fomentar el uso eficiente de la información y facilitar el acceso a las fuentes de datos; c) compartir experiencias nacionales y regionales en la atracción de inversión extranjera y el aumento de la inversión externa; d) ayudar a los organismos de promoción de las inversiones a asesorar a sus respectivos Gobiernos sobre la formulación de políticas y estrategias adecuadas de promoción de las inversiones; y e) facilitar el acceso a la asistencia técnica y promover la formación de los organismos de promoción de las inversiones. Tiene aproximadamente 170 miembros de 130 países. Su secretaría se encuentra en Ginebra. Véase también *Facilitación de las inversiones*. [waipa.org].

Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión : ATCI. Propuesta de *acuerdo de libre comercio* objeto de negociación entre los Estados Unidos y la *Unión Europea*. Las negociaciones comenzaron en 2013. Los indicios actuales apuntan a que, una vez completada, la ATCI será un arreglo muy amplio. Véanse también *Agenda Económica Positiva* y *Nueva Agenda Transatlántica*.

Asociados en el diálogo : países que no son miembros de una determinada *organización intergubernamental*, pero que gozan de una condición que va más allá de la *condición de observador* en el desempeño de su labor. Con frecuencia, los asociados en el diálogo pueden asistir a las sesiones formales de una reunión y reciben los documentos oficiales. También tienen la oportunidad, por lo general hacia el final de la sesión, de celebrar una reunión separada con los Estados miembros de la organización.

Asociados para el Progreso : mecanismo del *APEC* basado en la asistencia mutua y la actuación voluntaria que tiene por objeto impulsar una cooperación económica y técnica más eficiente en el marco del *APEC*. Se estableció en la Reunión Ministerial del *APEC* de noviembre de 1995. Está orientado a la realización de actividades que apoyen en forma directa la liberalización y la facilitación del comercio y las inversiones. Véanse también *Declaración de Bogor* y *Programa de Acción de Osaka*.

- Aspectos de las leyes y políticas sobre competencia relacionados con el comercio :** expresión utilizada por algunos estudiosos para referirse a *comercio y competencia*. Véase también *Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia*.
- Aspectos de las medidas monetarias relacionados con el comercio :** expresión utilizada por algunos para hacer referencia a las disposiciones contenidas en el artículo XV del GATT, relativo a las disposiciones en materia de cambio.
- Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio :** ADPIC. Véase *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*.
- Aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio :** tema propuesto por algunos Miembros de la OMC para futuras negociaciones en la Organización. Aún no está incluido en ningún programa de negociación. Véase también *Comercio electrónico*.
- Aspectos del desarrollo económico relacionados con el comercio :** describe las disposiciones de la OMC relativas a la participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio, en particular la *Cláusula de Habilitación* y la *Parte IV del GATT*.
- Asunto Cassis de Dijon :** véase *Acuerdos de reconocimiento mutuo*.
- Asunto del montaje mínimo :** procedimiento de solución de diferencias iniciado por el Japón contra la *Comunidad Económica Europea* (CEE) en 1988 con respecto a *medidas antidumping* adoptadas por la CEE contra productos japoneses montados o producidos en ella con piezas importadas. Las razones aducidas eran que, a mediados del decenio de 1980, la CEE había establecido derechos antidumping sobre, entre otras cosas, las excavadoras hidráulicas, las balanzas electrónicas y máquinas de escribir electrónicas importadas del Japón. Posteriormente, los productores de la CEE sostuvieron que, aunque en aquel momento se aplicaban esos derechos, los precios de los productos japoneses de que se trataba no habían aumentado, y en algunos casos incluso habían disminuido. Los productores alegaron que eso era posible porque las empresas japonesas, supuestamente multinacionales que disponían de grandes recursos financieros, podían importar las piezas de los equipos infractores a tipos normales. Luego el montaje se realizaba en la CEE o en terceros países. Los productores de la CEE alegaron que el costo del montaje de los productos por un proceso de "simple atornillado" era relativamente bajo. En respuesta a estas quejas, la CEE procedió a imponer también derechos antidumping sobre los productos fabricados o montados en la CEE con piezas importadas. Asimismo, pedía que las empresas afectadas se comprometieran a limitar el uso de piezas o materiales originarios del Japón. Uno de los argumentos esgrimidos por la CEE en el asunto era que los derechos antidumping sobre las piezas importadas estaban justificados porque constituían una *medida antielusión*. El *Grupo Especial* no lo vio así. Sostuvo que ambas medidas adoptadas por la CEE incumplían la prescripción de *trato nacional* del GATT. [GATT, IBDD 37/S].
- Asunto Kodak-Fuji :** procedimiento planteado por los Estados Unidos contra el Japón en el marco de la OMC en 1997. Recibe su nombre de las principales empresas que se consideraba que estaban en el centro del asunto. Los Estados Unidos alegaban que medidas gubernamentales del Japón negaban oportunidades de mercado justas y equitativas a sus proveedores de películas y papel fotográficos de consumo. Sostenían también que las medidas adoptadas por el Japón que les preocupaban especialmente eran las siguientes: a) canales de distribución vertical solo para productos japoneses; b) una ley que restringía el crecimiento de grandes almacenes; y c) medidas que restringían la utilización de promociones de ventas. Los argumentos de los Estados Unidos consistían en tres elementos: a) una alegación *no basada en una infracción*; b) una infracción del artículo III del GATT (trato nacional); y c) una infracción del artículo X

del GATT (transparencia). El *Grupo Especial* sostuvo que los Estados Unidos no habían logrado demostrar con respecto a ninguno de los tres elementos que el Japón había contravenido sus obligaciones en el marco de la OMC. [WT/DS44/R].

Asunto relativo a la soja: véase *Semillas oleaginosas*.

Asunto relativo al trigo y la harina de Francia: en 1958, Australia presentó en el marco del *GATT* una reclamación fundada en que, debido a las subvenciones concedidas por el Gobierno francés para la exportación de trigo y de harina, Australia se veía eliminada de las exportaciones de los citados productos en sus mercados tradicionales de harina de Ceilán (actualmente Sri Lanka), Indonesia y la Federación Malaya (actualmente Malasia). Australia sostenía que Francia actuaba de manera incompatible con las obligaciones que le correspondían en virtud del artículo XVI.3 del GATT. Este artículo dispone que los miembros deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los *productos primarios*, y que, de concederlas, no deberán hacerlo de manera tal que absorban más de una parte equitativa del comercio mundial de ese producto primario. Por lo tanto, el asunto se centró en el sentido de la expresión "parte equitativa". Las exportaciones francesas de trigo y de harina habían fluctuado mucho en los 25 años anteriores, pero a partir de principios de 1954 se produjo un aumento repentino de las exportaciones de trigo, y especialmente de harina. Los precios cobrados por las exportaciones francesas de harina habían sido en conjunto inferiores a los ofrecidos por otros exportadores. El *Grupo Especial* constató que las prácticas francesas daban lugar al pago de subvenciones a la exportación de trigo y de harina y estaban comprendidas por tanto en el ámbito del artículo XVI.3. El Grupo Especial abordó después la cuestión de si Francia había absorbido de esa forma más de una parte equitativa del mercado mundial del trigo y la harina. Señaló que el artículo XVI del GATT no ofrecía una definición de "parte equitativa". Sin embargo, a la luz de las negociaciones de la *Carta de La Habana* y del *Período de Sesiones de Revisión del GATT* de 1955 existía entre los miembros del GATT un acuerdo implícito en el sentido de que la "parte equitativa" se aplicaba al mercado mundial y no a las exportaciones destinadas a un mercado particular. Se entendía también, según dijo el Grupo Especial, que no debía ignorarse la necesidad de abastecer los mercados mundiales de manera eficaz y económica. El Grupo Especial recordó que desde 1954 las exportaciones francesas de trigo y de harina habían rebasado de manera considerable los niveles alcanzados en los 20 años anteriores, y que representaban también un aumento de la parte de las exportaciones mundiales de esos productos absorbida por Francia. Sobre la base de las pruebas presentadas sobre los tonelajes y los niveles de precios, concluyó que las medidas de subvención de Francia habían contribuido en gran medida a la absorción de una parte de las exportaciones mundiales que tenía que considerarse más que equitativa. El Grupo Especial recomendó que Francia estudiara medidas para evitar la creación de efectos desfavorables en las exportaciones australianas de harina a los mercados de Asia Sudoriental. Ello podía hacerse mediante la modificación de su sistema de pagos o la celebración de consultas con Australia antes de que los exportadores franceses de harina a esos mercados concertaran nuevos contratos.

Asuntos relacionados con el banano: se trata de dos diferencias comerciales sometidas a decisión en el GATT y en la OMC. El primero de ellos fue un asunto iniciado en 1993 en el GATT por Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela contra la Comunidad Económica Europea (CEE), sobre el que se adoptó una decisión a principios de 1994. El asunto se planteó a raíz de un cambio introducido en el régimen de importación de banano de la CEE, que dio lugar a un *acceso a los mercados* diferente en función de que ese producto fuera o no originario de la CEE, los *Estados ACP* tradicionales, los Estados ACP no tradicionales o terceros países. Los reclamantes

alegaron que ese cambio era incompatible con las disposiciones sobre no discriminación del GATT y con las *consolidaciones de derechos arancelarios* de la CEE. En total, se pidió al **Grupo Especial** que llegara a una conclusión sobre la compatibilidad del régimen de importación con unos 10 artículos del GATT. En relación con muchos de esos artículos, el Grupo Especial constató que no había ninguna argumentación a la que la CEE debiera responder. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el Grupo Especial decidió que la forma en que la CEE había aplicado el trato arancelario preferencial a las importaciones de banano era contraria al *trato de la nación más favorecida* requerido por el artículo I del GATT. El segundo asunto, que tuvo un mayor alcance, fue planteado a comienzos de 1996 en la OMC por el Ecuador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México en relación con el régimen aplicado por la Comunidad Europea (CE) a la importación, venta y distribución de banano. Los reclamantes alegaron que la CE incumplía las obligaciones que le imponían el *GATT*, el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS), el *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*, el *Acuerdo sobre la Agricultura* y el *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*. El Grupo Especial constató que la CE había incumplido sus compromisos en el marco del GATT, el AGCS y las disposiciones sobre licencias de importación. Un punto de especial interés derivado de esta constatación del Grupo Especial es que en ella se aplican al comercio de mercancías determinados aspectos de las disposiciones relativas al *comercio de servicios*. La Comunidad Europea presentó una apelación contra la decisión, pero el *Órgano de Apelación* confirmó la mayoría de las constataciones impugnadas. En 1994, la CE introdujo un nuevo régimen para el banano, pero también se consideró incompatible con las obligaciones contraídas en el marco de la OMC. Siguieron 10 años de negociaciones, arbitrajes, procedimientos de grupos especiales y recurso a los *buenos oficios* del Director General de la OMC, durante los cuales las partes avanzaron lentamente hacia una solución del asunto. En diciembre de 2009, las partes concluyeron satisfactoriamente el *Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos* entre la Unión Europea, el Brasil, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, el Perú y Venezuela (denominados colectivamente "los proveedores latinoamericanos de banano NMF"). El Acuerdo conlleva, entre otras cosas, el compromiso de la Unión Europea de introducir reducciones arancelarias graduales para los bananos, mantener un régimen arancelario NMF únicamente para la importación de bananos y consolidar los recortes arancelarios. Los proveedores latinoamericanos de banano NMF convinieron en que el acuerdo constituiría el compromiso final de la UE en materia de acceso a los mercados para los bananos en las próximas negociaciones multilaterales sobre acceso a los mercados para los productos agrícolas que se concluyeran satisfactoriamente en la OMC, incluido el *Programa de Doha para el Desarrollo*.

ATI: Acuerdo sobre Tecnología de la Información, o formalmente la *Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información*, en virtud del cual los participantes acordaron eliminar los aranceles sobre los productos de tecnología de la información no más tarde del año 2000. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en 2015 se añadieron otros 201 productos a la lista.

Atún (Canadá-Estados Unidos, 1982): diferencia entablada en el marco del GATT entre el Canadá y los Estados Unidos. El 31 de agosto de 1979 los Estados Unidos prohibieron las importaciones de atún y productos de atún procedentes del Canadá después de que las autoridades canadienses hubiesen apresado cierto número de pesqueros estadounidenses por pescar sin autorización en aguas que el Canadá consideraba situadas bajo su jurisdicción. Por su parte, los Estados Unidos consideraban que esas aguas estaban

fuera de la jurisdicción de Estado alguno en lo relativo a la pesca del atún. La medida de los Estados Unidos se basó en el artículo 205 (Prohibiciones a la Importación) de la *Ley sobre Conservación y Administración de Pesquerías* de 1976 que exigía la adopción de medidas imperativas en caso de que se produjera una infracción. La prohibición se levantó al cabo de un año tras la conclusión de un acuerdo con el Canadá, pero antes de que la diferencia se hubiera resuelto en el GATT. El **Grupo Especial** señaló que la diferencia formaba parte de un desacuerdo más amplio entre el Canadá y los Estados Unidos en relación con cuestiones pesqueras, y que los aspectos comerciales debían considerarse en ese contexto. Constató que la prohibición impuesta por los Estados Unidos a las importaciones de atún procedentes del Canadá constituía una prohibición en el sentido del artículo XI.1 del GATT. El Grupo Especial constató también que las prescripciones del artículo XX g) no se habían cumplido en el sentido de que las supuestas medidas de conservación no habían ido acompañadas de restricciones a la producción o al consumo nacionales. Véanse también *Arenque y salmón*, *Atún I*, *Atún II* y *Excepciones generales*.

Atún I: diferencia planteada en el marco del GATT en 1991 por México contra los Estados Unidos. Como se indica en el informe del **Grupo Especial**, el asunto se enmarca en el contexto de unos estudios de seguimiento de los niveles de las capturas que habían demostrado que los atunes y los delfines se encontraban juntos en distintas zonas de los mares del mundo y que ello podía dar lugar a capturas incidentales de delfines durante las operaciones de pesca. Esto ocurre especialmente en el Océano Pacífico Tropical Oriental, donde el atún y los delfines a menudo aparecen juntos; el primero por debajo de la superficie del mar y los segundos próximos a la superficie o en la propia superficie del mar. Debido a esta asociación entre atunes y delfines, los pescadores hallan y persiguen a los delfines sobre la superficie y los cercan con las redes para capturar los túnidos que se hallan bajo la superficie. Cuando los delfines y los túnidos quedan encerrados, se puede excluir o eliminar la captura de delfines siguiendo determinados procedimientos. En 1972, los Estados Unidos promulgaron la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos (MMPA) con la finalidad de reducir a niveles insignificantes que se aproximasen a un índice cero las muertes o heridas graves incidentales de mamíferos marinos en el curso de faenas de pesca comercial. Impuso una prohibición general de "captura" (acosar, perseguir, cazar, dar muerte o intentarlo) y de importación en los Estados Unidos de mamíferos marinos, salvo que se autorizara expresamente. La MMPA también obligaba al Secretario de Comercio a requerir a todo país intermediario del que se exportase a los Estados Unidos atún de aleta amarilla o productos de atún que certificara que había tomado las medidas del caso para prohibir la importación de esos productos procedentes de países que no cumplieran las normas establecidas en la Ley. En caso de no dar garantías suficientes, se prohibirían las importaciones en los Estados Unidos de atún de aleta amarilla y productos de atún procedentes de países intermediarios. Se trata de la "prohibición aplicable a los países intermediarios". A principios de 1991, esta prohibición se aplicó a México. La prohibición de las importaciones de atún de aleta amarilla y productos de atún pudo ampliarse en virtud de la "enmienda Pelly", parte integrante de la *Ley de Protección de los Pescadores* de 1967, que concedía al Presidente la facultad discrecional de prohibir la importación de todos los productos de la pesca procedentes de los países designados al efecto. El Grupo Especial, al examinar las pruebas aportadas por las partes, señaló que la MMPA regulaba la pesca nacional de atún de aleta amarilla con objeto de reducir la captura incidental de delfines. Dado que esos reglamentos no eran de aplicación a los productos del atún como tales, no regularían directamente la venta de atún ni podían afectar al atún como producto. El Grupo Especial consideró que el artículo III (Trato nacional)

del GATT exigía una comparación del trato dado al atún importado *como producto* con el trato otorgado al atún nacional *como producto* (el resalte figura en el original). Por consiguiente, los Estados Unidos estaban obligados a conceder al atún mexicano un trato no menos favorable que el que otorgaban al atún estadounidense, independientemente de que la captura incidental de delfines difiriera. El Grupo Especial también constató que la prohibición de importación era incompatible con el artículo XI, por lo que no consideró necesario formular una constatación sobre la compatibilidad de la medida adoptada por los Estados Unidos con el artículo XII. El Grupo Especial abordó a continuación el artículo XX (Excepciones generales). Señaló que la interpretación amplia del artículo XX b) [medidas necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales] pretendida por los Estados Unidos significaría, de aceptarse, que cada miembro del GATT podría imponer sus propias políticas a los otros miembros y que el GATT dejaría de ser un marco multilateral para el comercio entre todos los miembros. El Grupo Especial observó que el artículo XX g) permitía a cada miembro adoptar sus propias políticas de conservación, a reserva de la limitación de que las medidas adoptadas en virtud de ese artículo debían guardar relación con la conservación de los recursos naturales agotables, y que la medida adoptada por los Estados Unidos no cumplía esa condición. Considerando la posible aplicación de la enmienda Pelly, el Grupo Especial decidió seguir las resoluciones anteriores que sostenían que la legislación que se limitaba a conceder a las autoridades ejecutivas la facultad discrecional de actuar de manera incompatible con el GATT no era, en sí misma, incompatible con dicho instrumento. En sus observaciones finales, el Grupo Especial señaló que las disposiciones del GATT imponían escasas limitaciones a la capacidad de un miembro para aplicar políticas medioambientales internas. Por otra parte, un miembro no puede restringir las importaciones de un producto únicamente porque es originario de un país cuyas políticas medioambientales son diferentes de las propias. Véanse también *Arenque y salmón, Atún (Canadá-Estados Unidos, 1982), Atún II, Comercio y medio ambiente, Excepciones generales y GATT, compatibilidad de la legislación nacional*. [GATT, IBDD 39].

Atún II: diferencia planteada en el marco del GATT en 1992 por la *Comunidad Económica Europea* (CEE), y separadamente por los Países Bajos en nombre de las Antillas Neerlandesas, contra los Estados Unidos. El asunto debe enmarcarse en el contexto siguiente: en el Océano Pacífico Tropical Oriental, pero no en otras aguas, los bancos de túnidos suelen nadar debajo de manadas visibles de delfines. Por lo tanto, los pescadores que faenan en estas aguas a menudo se sirven de los delfines para localizar los bancos de atunes. El empleo de redes de cerco (dos embarcaciones que utilizan una red para rodear un banco) para capturar túnidos causa la muerte y heridas incidentales a muchos delfines. Desde hacía mucho tiempo, los Estados Unidos lideraban iniciativas internacionales para reducir la mortalidad de los delfines por esta causa. En 1972 aprobaron además la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos (MMPA) que, entre otras cosas, prohibía la importación en los Estados Unidos de pescado o productos comerciales de pescado capturado por un método que causara la muerte o heridas graves incidentales a un número mayor de mamíferos marinos del establecido en las normas de los Estados Unidos. Esto se denominó la "prohibición aplicable a los países primarios". Esta norma no se aplicaba a los países que podían demostrar que tenían un programa de reglamentación y una tasa de "capturas" (acoso, persecución, caza, muerte o tentativas de ello) incidentales de delfines comparables a los de los Estados Unidos. La MMPA exigía también a los países que exportaban atún de aleta amarilla o productos de atún de aleta amarilla a los Estados Unidos pruebas de que no habían importado atún de aleta amarilla que no habría sido autorizado en los Estados Unidos

en condiciones de exportación directa. Esto se denominó la "prohibición aplicable a los países intermediarios". En 1991 y 1992 varios países, incluidos algunos miembros de la CEE y separadamente las Antillas Neerlandesas, fueron identificados como "países intermediarios". Sin embargo, esta lista se redujo posteriormente en 1992. El Grupo Especial no dio traslado de su informe sobre esta diferencia hasta mayo de 1994 debido a varias demoras de procedimiento solicitadas por las partes. Constató que "el artículo III requiere que se realice una comparación entre el trato otorgado a los productos nacionales y el otorgado a los productos importados similares, y no una comparación de las políticas o prácticas del país de origen con aquellas del país de importación". En otras palabras, el artículo III se aplicaba al producto en sí, y no a la manera en que se convertía en ese producto. A continuación, el Grupo Especial dijo que las prohibiciones impuestas por los Estados Unidos eran "prohibiciones o restricciones" en los términos del artículo XI, dado que la ley prohibía las importaciones de atún o productos de atún procedentes de cualquier país que no cumpliera determinadas condiciones generales. El Grupo Especial constató que la política de conservación de los delfines en el Océano Pacífico Tropical Oriental que los Estados Unidos perseguían estaba comprendida entre las políticas cubiertas por el artículo XX g). No obstante, habida cuenta de que no iba acompañada de restricciones a la producción o al consumo nacionales, las prohibiciones a la importación de atún y productos de atún también mantenidas de manera incompatible con el artículo XI no estaban justificadas al amparo del artículo XX g). La misma incompatibilidad también significaba que las prohibiciones a la importación no estaban justificadas al amparo del artículo XX b) (medidas necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales) y el artículo XX d) (medidas necesarias para cumplir las leyes o reglamentos no incompatibles con el GATT). En sus observaciones finales, el Grupo Especial señaló que la validez de los objetivos medioambientales de los Estados Unidos de proteger y conservar los delfines no era la cuestión objeto del litigio. Más bien, era la de saber si los Estados Unidos podían imponer prohibiciones comerciales concebidas para lograr cambios en las políticas de otras jurisdicciones. El Grupo Especial tenía que resolver, por lo tanto, si las partes del GATT habían acordado concederse recíprocamente el derecho de imponer prohibiciones comerciales para esos fines. El Grupo Especial consideró que el artículo XX no podía interpretarse de ese modo. *Véanse también Atún (Canadá-Estados Unidos, 1982), Atún I, Excepciones generales y Extraterritorialidad.*

ATV : Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC por el que se integró el comercio de este sector en el GATT (se sometió a sus normas) en un período de 10 años. Expiró el 1 de enero de 2005.

Autarquía : autosuficiencia nacional en la producción. La autarquía pura es un concepto teórico. No es alcanzable en el mundo moderno. Cuando se ha intentado, solo ha traído miseria. La supuesta política de autarquía en algunos países solo ha sido posible gracias a una asistencia sustancial de países amigos y a la ayuda humanitaria de otros. El término se utiliza ahora de manera flexible para referirse a las economías que tratan de producir la mayor parte de sus necesidades en el país, independientemente del costo, a través de políticas encaminadas a la *autonomía*, la *autosuficiencia* y el *tecnacionalismo*.

Autocertificación : método previsto en algunos sistemas de *normas de origen* que permite a los productores, exportadores y/o importadores certificar que las mercancías en cuestión pueden recibir un trato preferencial. La autocertificación resulta más sencilla y barata que obtener un *certificado de origen* expedido por una cámara de comercio o un organismo público. *Véase también Iniciativa precursora de autocertificación del origen.*

Automaticidad : característica del procedimiento de solución de diferencias comerciales de la OMC por la que deben sucederse automáticamente las etapas de establecimiento

de los grupos especiales, fijación de su mandato y composición y adopción de sus informes. Véanse también *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* y *Solución de diferencias*.

Autonomía: política de desarrollo económico basada principalmente en la dependencia de los recursos naturales, el capital y las competencias disponibles a nivel local. Se caracteriza entre otras cosas por una profunda renuencia a gastar divisas en factores de producción que no se traducen inmediata y directamente en una mayor entrada de divisas. Una de las consecuencias es que las empresas y los institutos de investigación nacionales invierten gran parte de su tiempo y sus fondos en reinventar productos y procesos ya existentes en otros lugares, pero nunca parecen alcanzar su nivel. Las economías orientadas al exterior evitan esta trampa y tratan de encontrar su lugar en el sistema de especialización internacional a través del comercio internacional y la inversión extranjera. Véanse también *Autarquía*, *Autosuficiencia*, *Tecnonacionalismo* y *Ventaja comparativa*.

Autoridad de Promoción del Comercio: TPA. Denominación adoptada en la Ley de Comercio Exterior de 2002 de los Estados Unidos para la facultad de negociación otorgada por el Congreso de los Estados Unidos al Presidente. Hasta entonces se había denominado *vía rápida*. Define los objetivos y prioridades de negociación de los Estados Unidos en los acuerdos comerciales y establece prescripciones en materia de consulta y notificación que el Presidente debe seguir durante el proceso de negociación. Al final de las negociaciones, el Congreso vota a favor o en contra del acuerdo. No es posible introducir enmiendas. De esta manera, la TPA reafirma la función constitucional general del Congreso en la elaboración y la administración de la política comercial de los Estados Unidos. La actual TPA entró en vigor en 2015, por un plazo de tres años y una prórroga hasta el 1 de julio de 2021 si ninguna parte en el Congreso se opone a ella. La prórroga se produjo debidamente el 2 de julio de 2018. Los objetivos generales de negociación (de manera abreviada) son: 1) un acceso a los mercados más abierto, equitativo y recíproco; 2) reducción o eliminación de los obstáculos y distorsiones directamente relacionados con el comercio y la inversión y las oportunidades de mercado de los Estados Unidos; 3) consolidar las disciplinas y procedimientos en materia de comercio e inversión internacional, en particular la solución de diferencias; 4) fomentar el crecimiento económico, elevar el nivel de vida, aumentar la competitividad de los Estados Unidos y promover el pleno empleo; 5) asegurar que las políticas comerciales y ambientales se apoyen mutuamente; 6) promover el respeto de los derechos de los trabajadores y los derechos del niño de conformidad con las normas fundamentales del trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); 7) disposiciones en los acuerdos comerciales que no debiliten o reduzcan la protección prevista en la legislación nacional y ambiental para fomentar el comercio; 8) acceso igualitario a los mercados internacionales para las pequeñas empresas; 9) promover la ratificación universal y el pleno cumplimiento del Convenio N° 182 de la OIT sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y la acción inmediata para su eliminación; 10) asegurarse de que los acuerdos comerciales reflejen el carácter cada vez más interconectado y multisectorial del comercio y las inversiones; 11) reconocer la importancia creciente de Internet como plataforma de intercambio en el comercio internacional; 12) tener en cuenta otros objetivos internos legítimos de los Estados Unidos, tales como la salud o la seguridad, la seguridad esencial y los intereses de los consumidores; y 13) tener en cuenta las condiciones relacionadas con la libertad religiosa de cualquiera de las partes en las negociaciones de un acuerdo comercial con los Estados Unidos. Véase también *Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales*.

Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo: IGAD. Se estableció en 1986 y se reactivó en 1996. Está integrada por Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Somalia,

el Sudán, Sudán del Sur y Uganda. La IGAD tiene por misión promover la cooperación regional y añadir valor a los esfuerzos de los Estados miembros encaminados a lograr la paz, la seguridad y la prosperidad. Entre sus objetivos figura el de promover el *Mercado Común de África Oriental y Meridional* (COMESA) y la *Comunidad Económica Africana*. Su secretaría se encuentra en Djibouti. Véase también *Integración económica regional africana*. [igad.int].

Autosuficiencia: política económica con arreglo a la cual un país aspira a producir en la mayor medida posible lo que él mismo consume. El comercio exterior tiene lugar en los países que aplican este tipo de políticas, pero tiende a limitarse a la importación de materias primas esenciales no disponibles en el país y a la exportación de materias primas y otros productos que no se necesitan en el mercado nacional. Una política de esas características no tiene en cuenta los beneficios que reporta la especialización internacional y, por lo tanto, frena la expansión del comercio y la economía en general. Véanse también *Autarquía*, *Autonomía*, *División internacional del trabajo*, *Seguridad alimentaria*, *Tecnacionalismo* y *Ventaja comparativa*.

Aviación: véase *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles*, *Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional*, *Acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo*, *Arreglos de cielos abiertos*, *Cabotaje*, *Convenio de Chicago*, *Derechos bilaterales de transporte aéreo*, *Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves*, *Libertades del aire* y *Séptima libertad para los servicios de carga*.

Ayuda a la exportación: cualquier tipo de medida gubernamental que a) reduzca el costo de importación del producto exportado hasta una cuantía inferior a su verdadero precio de mercado, o b) reduzca el costo de exportación o comercialización para la exportación hasta una cuantía inferior al costo real. Cualquiera de estas acciones es considerada, al menos por los que se benefician de ellas, como una forma de hacer más competitivo al país exportador. Sin embargo, la diferencia entre el costo real y la remuneración efectiva ha de cubrirse de algún modo, normalmente a costa del contribuyente. Véanse también *Competencia de las exportaciones* y *Subvenciones a la exportación*.

Ayuda a los ingresos desconectada: pagos efectuados a los agricultores desvinculados de los precios, los factores de producción, el tipo de producción o el volumen producido. Véase también *Régimen de pago básico*.

Ayuda alimentaria: donación de productos alimenticios básicos para el consumo humano, en particular por medio de donativos y préstamos destinados a la compra de alimentos, a fin de hacer frente al hambre, la inseguridad alimentaria y la desnutrición. Tradicionalmente se han reconocido tres categorías de ayuda alimentaria: ayuda alimentaria de emergencia, ayuda alimentaria en el marco de proyectos y ayuda alimentaria en el marco de programas.

Ayuda de minimis a la agricultura: en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC esta ayuda se define como aquella concedida a los agricultores que no exceda del 5% del valor de producción de un producto o de la producción agropecuaria total en el caso de los países desarrollados Miembros y que no exceda del 10% en el caso de los países en desarrollo Miembros (salvo algunas excepciones). La ayuda que se mantenga por debajo del nivel de *de minimis*, si bien se considera que causa distorsiones en el comercio, no tendrá que ser incluida en el cálculo de la MGA Total Corriente (es decir, el nivel de ayuda realmente concedido durante un año dado).

Ayuda desconectada: separación de dos o más medidas, enfoques u opciones que se habían tratado como un todo. Por ejemplo, los países pueden optar por eliminar el vínculo entre la cuantía pagada en concepto de subvenciones a la agricultura y el tamaño de la superficie cultivada o el volumen producido.

Ayuda interna (domestic support): otro término para *asistencia*, *ayuda interna (internal support)* o *subvención*. En agricultura, toda subvención interna u otra medida destinada a apoyar a los productores agrícolas. Incluye el sostenimiento de los precios del mercado, pero también se refiere a los *pagos directos* a los productores, con inclusión de las *primas de complemento*, y las medidas destinadas a la reducción de los costos de los insumos y de comercialización, disponibles únicamente para la producción agropecuaria. La ayuda interna es uno de los tres pilares del Acuerdo sobre la Agricultura junto con el *acceso a los mercados* y la *competencia de las exportaciones*. Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura*, *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* y *Tres pilares de la agricultura*.

Ayuda interna (internal support): denominada también en inglés "*domestic support*" (*ayuda interna*). Comprende cualquier medida destinada a mantener los precios al productor en niveles superiores a los vigentes en los mercados internacionales. Esto se logra mediante pagos directos a los productores, como *subvenciones* y *primas de complemento*, y medidas de reducción de los costos de los insumos y de la comercialización en beneficio únicamente de la producción agropecuaria.

Ayuda interna global causante de distorsión del comercio: véase *AGDC*.

Ayuda para el Comercio: asistencia que se presta a los países en desarrollo, y en particular a los países menos adelantados, para que puedan participar más plenamente en el comercio internacional. Da efecto a la *Iniciativa de Ayuda para el Comercio*, dirigida por la OMC. Esta labor es respaldada por el Examen Global de la Ayuda para el Comercio que tiene lugar cada dos años, preparado conjuntamente por la OCDE y la OMC. La asistencia en esta esfera se incluye en los programas de *asistencia oficial para el desarrollo*. [www.wto.org, www.oecd.org].

Ayuda vinculada: la concesión de *asistencia oficial para el desarrollo* en forma de préstamos a los países en desarrollo a condición de que algunos de los fondos se utilicen de determinada forma, a menudo la compra de bienes de capital o servicios del país donante. Véanse también *Comercio y ayuda* y *Créditos mixtos*.

Ayudas públicas: expresión utilizada en el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* para referirse a las *subvenciones*. Según el artículo 107 del Tratado, los Estados miembros de la *Unión Europea* no pueden conceder ayudas a las empresas que falseen o amenacen falsear la competencia. Entre las excepciones consideradas compatibles con las disposiciones del Tratado figuran las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales en condiciones de no discriminación y las ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por desastres naturales o por otros acontecimientos de carácter excepcional. Asimismo, entre otras ayudas públicas, pueden considerarse compatibles con el Tratado las destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo, realizar proyectos importantes, poner remedio a graves perturbaciones en la economía, y promover la cultura y la conservación del patrimonio.

B

B20: *Business 20*. Marco del diálogo oficial del **G-20** con la comunidad empresarial. Consiste, entre otras actividades, en la celebración de una cumbre anual que coincide con la reunión del G-20.

Balace a mitad de período de Montreal: véase *Ronda Uruguay*.

Balanza comercial: comúnmente se define como el equilibrio entre las exportaciones y las importaciones en una economía. En algunos países, la expresión designa únicamente la *balanza del comercio de mercancías y servicios*. En otros, la *balanza del comercio de mercancías y servicios*. El concepto no reviste gran complejidad analítica. La expresión se refiere también a los intentos, profundamente anclados en el *mercantilismo*, de asegurar que el valor de las importaciones no exceda del valor de las exportaciones. Bhagwati ha descrito esa actitud como "el comercio es bueno, pero las importaciones son malas". Adam Smith escribió que "nada, sin embargo, puede ser más absurdo que esta doctrina de la balanza comercial, en la que se basan no solo estas restricciones, sino casi todas las demás regulaciones del comercio. Cuando dos lugares comercian entre sí, esta doctrina supone que, si la balanza está equilibrada, ninguno de ellos pierde ni gana; pero si se inclina en cierto grado hacia un lado, uno de ellos pierde y el otro gana en proporción a su desviación del equilibrio exacto". En los casos en que los países han aplicado *restricciones a la importación* para equilibrar su comercio, por lo general lo único que han conseguido es reducir la cantidad total de comercio y, por tanto, el bienestar. El hecho de que un país importe más mercancías de las que exporta depende de numerosos factores, entre ellos, su estado de desarrollo económico y la estructura de su economía. Un comercio de mercancías equilibrado no es en sí mismo un indicador de políticas económicas eficaces. Como señaló Schumpeter en su *Historia del Análisis Económico*, "un saldo 'desfavorable' puede ser síntoma de un aumento de la riqueza, pero también de un proceso de empobrecimiento; y un saldo 'favorable' puede significar prosperidad y empleo, pero también lo contrario". Véanse también *Déficit comercial, Mercantilismo, Políticas de empobrecimiento del vecino y Superávit comercial*. Bhagwati, 2002^a; Schumpeter, 1982 [1954]; y Smith, 1991 [1776].

Balanza comercial desfavorable: véanse *Balanza comercial y Mercantilismo*.

Balanza de pagos: resumen estadístico del comercio total de un país, las demás transacciones económicas y las entradas y salidas de capital financiero en un momento dado. La balanza de pagos se compone de la cuenta corriente (transacciones corrientes), la cuenta de capital (transacciones de capital) y una partida compensatoria para ajustar las discrepancias en el registro de las transacciones internacionales. Los componentes de la cuenta corriente y la cuenta de capital de la balanza de pagos pueden ser excedentarios o deficitarios, pero la balanza de pagos propiamente dicha siempre debe presentar un equilibrio. La cuenta corriente es el componente de la balanza de pagos que muestra el comercio de bienes y servicios, los ingresos y las transferencias sin contrapartida (por ejemplo, los desembolsos de ayuda exterior, las remesas de los trabajadores, etc.) durante un período determinado. La cuenta de capital registra las entradas y salidas de divisas debidas a las operaciones internacionales con activos financieros, como inversiones y préstamos.

Balanza del comercio de mercancías: diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías, medida durante un período determinado.

Balanza del comercio de mercancías y servicios: diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías y servicios, medida durante un período determinado.

Banco Asiático de Desarrollo: BAsD. Institución internacional de financiación del desarrollo dedicada a reducir la pobreza en Asia y el Pacífico a través de préstamos, asistencia técnica, donaciones e inversiones en capital. Cuenta con 67 miembros, de los cuales 48 proceden de la región de Asia y el Pacífico. Véase también *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura*. [www.adb.org].

Banco Asiático de Inversión en Infraestructura: BAI. Banco multilateral de desarrollo puesto en marcha en enero de 2016 con los objetivos siguientes: a) fomentar un desarrollo económico sostenible, crear riqueza y mejorar la conectividad de la infraestructura en Asia invirtiendo en infraestructura y en otros sectores productivos; y b) promover la cooperación y la asociación regionales para hacer frente a los desafíos del desarrollo regional trabajando en estrecha colaboración con otras instituciones multilaterales y bilaterales de desarrollo. Tiene 68 miembros y está en Beijing. Véanse también *Banco Asiático de Desarrollo* y *Nuevo Banco de Desarrollo*. [www.aiib.org].

Banco de Desarrollo de África Oriental: banco regional de desarrollo situado en Kampala. Fue establecido en 1967. Sus miembros son Kenya, Tanzania y Uganda.

Banco de Pagos Internacionales: BPI. Presta apoyo a los bancos centrales para lograr la estabilidad monetaria y financiera, promueve la cooperación internacional en esos ámbitos y actúa como banco de los bancos centrales. Está ubicado en Basilea (Suiza). [www.bis.org].

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento: véanse *Banco Mundial*; y *Banco Mundial, Grupo*.

Banco Mundial: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). Es una de las organizaciones que fueron creadas en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas de 1944, celebrada en Bretton Woods. Una de sus funciones principales es fomentar el desarrollo de países miembros menos avanzados. Lo hace financiando proyectos que no pueden acceder a capital privado en condiciones razonables. Obtiene la mayoría de su capital de mercados internacionales de obligaciones. El Banco Mundial publica anualmente el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* que siempre contiene análisis de políticas comerciales de interés específico. Entre sus organismos operativos figuran la *Asociación Internacional de Fomento*; la *Corporación Financiera Internacional* y el *Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones*. Véanse también *Acuerdos de Bretton Woods*; *Banco Mundial, Directrices relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa*; *Banco Mundial, Índice de Restricción del Comercio de Servicios*; *CIADI*; *Economías de ingreso alto*; *Economías de ingreso bajo*; *Economías de ingreso mediano alto*; *Economías de ingreso mediano bajo*; *Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza*; y *Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera*.

Banco Mundial, Directrices relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa: conjunto de principios voluntarios adoptado en septiembre de 1992 para abordar el trato dado por los Gobiernos a los inversores extranjeros de buena fe. Las directrices no se ocupan de la conducta de los inversores extranjeros. El objetivo general de las directrices es alentar la inversión extranjera, debido a sus ventajas en términos de mejora de la eficiencia a largo plazo del país receptor, a través de una mayor competencia, transferencia de capital, tecnología y capacidades de gestión, aumento del acceso a los mercados y expansión del comercio internacional. El artículo I dispone que las directrices se basan en el principio general de que la igualdad de tratamiento de los inversores en circunstancias similares y la libre competencia entre ellos son requisitos previos de un entorno

de inversión positivo, y que no se indica en ningún caso que los inversores extranjeros deban recibir mejor trato que los inversores nacionales. El artículo II busca un entorno abierto para la admisión de inversiones. En el artículo III se insta a los Estados a que otorguen a las inversiones de los nacionales de cualquier otro Estado un trato justo y equitativo. El artículo IV se ocupa de la expropiación y las alteraciones o interrupciones de contrato unilaterales. El artículo V trata de promover la solución ordenada de las diferencias, bien a través de tribunales nacionales o de otros mecanismos convenidos. *Véanse también Inversión y Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.*

Banco Mundial, Grupo : está formado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF o *Banco Mundial*), la *Asociación Internacional de Fomento* (AIF), la *Corporación Financiera Internacional* (CFI), el *Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones* (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (*CIADI*). [worldbank.org].

Banco Mundial, Índice de Restricción del Comercio de Servicios : instrumento del *Banco Mundial* para identificar las medidas de política que restringen el comercio. Utiliza una Base de Datos sobre las Restricciones al Comercio de Servicios que abarca 103 países en todas las regiones y grupos de ingresos. Con respecto a cada país, comprende los servicios financieros (servicios bancarios minoristas y seguros), las telecomunicaciones (telefonía fija y móvil), la distribución al por menor, el transporte (aéreo de pasajeros, carga marítima, camiones de transporte y carga por ferrocarril) y los servicios profesionales (contabilidad, auditoría y servicios jurídicos). *Véase también OCDE, Índice de Restricción del Comercio de Servicios.* [https://datacatalog.worldbank.org/dataset/services-trade-restrictions-database].

Bancos multilaterales de desarrollo : instituciones establecidas para prestar apoyo financiero y asesoramiento con miras a promover el desarrollo económico y social de los países en desarrollo mediante préstamos a largo plazo en condiciones comerciales, créditos en condiciones de favor y donaciones. Los miembros de estos bancos son países desarrollados y en desarrollo. Los principales son el Banco Africano de Desarrollo (con sede en Abidján, Côte d'Ivoire), el Banco Asiático de Desarrollo (Manila), el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (Londres), el *Banco Mundial* y el Grupo del Banco Interamericano (ambos en Washington D.C.). Más recientemente se han creado el *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura* y el *Nuevo Banco de Desarrollo*. *Véase también Instituciones financieras internacionales.*

Barómetro sobre el Comercio de Mercancías : indicador de la OMC que combina varios índices relacionados con el comercio en un único índice compuesto. Este índice pone de relieve los puntos de inflexión del mercado mundial de mercancías y ofrece una indicación de su trayectoria probable en el futuro próximo. El Barómetro sobre el Comercio de Mercancías sustituye al Indicador de las Perspectivas del Comercio Mundial. *Véase también Barómetro sobre el Comercio de Servicios.*

Barómetro sobre el Comercio de Servicios : indicador de la OMC que pone de relieve los puntos de inflexión e ilustra las pautas cambiantes del comercio mundial de servicios. Combina seis índices parciales en un índice global compuesto. El Barómetro sobre el Comercio de Servicios se publica dos veces al año. *Véase también Barómetro sobre el Comercio de Mercancías.*

Barrera arancelaria : término utilizado comúnmente para referirse a un arancel mantenido por un país importador a un nivel suficientemente elevado para dificultar o incluso impedir la importación.

Base de datos de acceso a los mercados agrícolas : AMAD. Contiene información sobre medidas arancelarias y no arancelarias correspondientes a más de 50 países. La base de datos está gestionada por la *OCDE*. Se sirve de documentación proporcionada

por Agriculture and AgriFood Canada, la Dirección General de Agricultura de la **Comisión Europea**, la **Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación**, la **OCDE**, el **Banco Mundial**, la **UNCTAD** y el Servicio de Investigaciones Económicas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Se actualiza anualmente. [www.ocde.org/site/amad].

Base de Datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio: TFAD. Base de datos mantenida por la Secretaría de la **OMC** para informar acerca de la aplicación del **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio**. [tfadatabase.org].

Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio Internacional: véase **Base de datos UN Comtrade**.

Base de Datos Interactiva de Facilitación de la Ayuda para el Comercio: base de datos de la OCDE creada para aportar transparencia en lo que respecta al apoyo prestado por los donantes a las actividades de facilitación del comercio y para que pueda establecerse una correspondencia entre la oferta y la demanda de apoyo. Tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo en la aplicación de las obligaciones que los corresponden en virtud del **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio**. [www.oecd.org].

Base de Datos sobre Medio Ambiente: BDMA. Véase **OMC**, **Base de Datos sobre Medio Ambiente**.

Base de datos UN Comtrade: su nombre completo es Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio Internacional. Se trata de una base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías de más de 170 países y zonas. Las mercancías se clasifican con arreglo a la **CUCI** y al **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**. Se dispone de datos de muchos países desde 1962 hasta la actualidad. Esos datos pueden consultarse en el sitio web de la base de datos UN Comtrade. [comtrade.un.org].

Base Integrada de Datos: BID. La Secretaría de la OMC se ocupa de su mantenimiento. La base contiene información facilitada por los Miembros sobre los **tipos arancelarios NMF aplicados**, las estadísticas de importación, etc. Los datos arancelarios y comerciales se equiparan a nivel de línea arancelaria. Véase también **Listas arancelarias refundidas**. [OMC, TN/MA/S/2].

Basilea I: Marco de Basilea sobre Capitales, adoptado en 1988 en el Banco de Pagos Internacionales en Basilea y en virtud del cual se exigía un coeficiente mínimo de capital respecto del activo ponderado en función del riesgo del 8%, que debería estar en vigor para el final de 1992. [bis.org].

Basilea II: marco revisado de suficiencia de capital que sustituyó a Basilea I. Se adoptó en junio de 2004. Sus tres pilares eran: a) requisitos de capital mínimo; b) examen de supervisión de la suficiencia de capital y los procesos de evaluación internos de las instituciones; y c) divulgación efectiva. [www.bis.org].

Basilea III: marco reglamentario internacional para los bancos desarrollado en 2017 bajo los auspicios del Banco de Pagos Internacionales en respuesta a la **crisis financiera mundial**. La aplicación de sus disposiciones por fases culminará en 2027, a más tardar. [www.bis.org].

Beneficiarios sin contrapartida: expresión informal con la que se designa a un país que no hace ninguna concesión comercial pero que, en virtud del principio de la nación más favorecida, se beneficia de las reducciones y concesiones arancelarias que ofrecen los demás países. Desde una perspectiva económica, los beneficiarios sin contrapartida se perjudican ellos mismos, porque desaprovechan los beneficios de la liberalización del comercio. Véase también **Trato de la nación más favorecida**.

Beneficio: con arreglo al **Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias** de la OMC, este es un criterio necesario para determinar si existe una **subvención**.

El Acuerdo describe seis categorías de medidas gubernamentales que pueden cumplir el criterio si otorgan un beneficio. Esas categorías son : a) una contribución financiera por un Gobierno o un organismo público; b) una práctica de un Gobierno que implique una transferencia directa de fondos; c) la condonación o no recaudación de ingresos públicos; d) el suministro por un Gobierno de bienes y servicios que no sean de infraestructura; e) los pagos efectuados por un Gobierno a través de un mecanismo de financiación; f) los pagos efectuados a través de una entidad privada en nombre de un Gobierno; y g) cualquier forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI (Subvenciones) del GATT mediante la que se otorgue un beneficio.

Beneficios del comercio: la expresión se refiere a ventajas distintas de las enunciadas en la *teoría de los beneficios del comercio*, según la cual dos países con diferentes estructuras de precios obtendrán mejores retornos económicos si comercian entre sí que si adoptan un sistema de *autarquía*. La teoría de la *ventaja comparativa* pone también de manifiesto las ventajas de la especialización internacional. Hay otros beneficios. El comercio permite acceder a los bienes de capital, la maquinaria y las materias primas. Asimismo, propicia la *transferencia de tecnología* mediante la difusión comercial y cooperativa de nuevas técnicas, ideas y aptitudes. El comercio promueve la transferencia de capitales cuando las empresas tratan de producir en el país que mejor se adapte a sus necesidades. Además, el comercio aporta un beneficio adicional no siempre percibido como tal: las políticas antimonopolio y el entorno de competencia.

Benelux: *unión aduanera* constituida en 1948 entre Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo. Los planes de creación de una unión económica de los tres países se abandonaron tras la creación de la *Comunidad Económica Europea*, de la que son miembros fundadores, el 1 de enero de 1958.

Bienes fungibles: se denominan también artículos o materiales fungibles. Se trata de un término utilizado en la administración de las *normas de origen*. En el *TLCAN*, por ejemplo, los bienes fungibles se describen como productos o materiales que son prácticamente iguales y que pueden utilizarse indistintamente. Véanse también *Mercancías idénticas* y *Mercancías similares*.

Bienes y servicios ambientales: existen muchas definiciones de este sector. Una definición representativa es la formulada conjuntamente por la *OCDE* y Eurostat en 1999. Esta divide a la industria ambiental en tres sectores: productos, sistemas y servicios para la lucha contra la contaminación, tecnologías y productos menos contaminantes, y gestión de recursos. Cada uno de estos se divide como sigue: a) lucha contra la contaminación, que comprende la lucha contra la contaminación atmosférica, el tratamiento de aguas residuales, la gestión de desechos, la rehabilitación y el saneamiento de tierras y aguas contaminadas, el control de los ruidos y vibraciones, el análisis y la evaluación ambientales, la investigación y desarrollo en la esfera del medio ambiente, la administración general (sector público) y la gestión ambiental (sector privado); b) tecnologías y productos más limpios, que comprenden tecnologías y procesos más limpios y eficientes en el uso de los recursos y productos más limpios y eficientes en el uso de los recursos; y c) gestión de recursos, que comprende el tratamiento y distribución de agua potable, los materiales reciclados, las centrales de energías renovables y la protección de la naturaleza. Algunos Miembros de la OMC han tratado de resolver el problema enumerando los productos de su interés. En general, estos quedan comprendidos en seis categorías, a saber: a) lucha contra la contaminación atmosférica; b) energía renovable; c) gestión de desechos y tratamiento del agua; d) tecnologías ambientales (es decir, reducción de las emisiones, gestión del calor y la energía, equipos de vigilancia de las condiciones ambientales); e) captación y almacenamiento de carbono; y f) otras esferas,

que pueden incluir la eliminación, la protección de los recursos naturales, etc. Véase también *Acuerdo sobre Bienes Ambientales*.

Bienes y servicios finales: bienes y servicios comprados por los usuarios finales. No se utilizan en nuevos procesos de producción. Este aspecto los distingue de los bienes y servicios intermedios. La distinción depende totalmente de quien los compre. Una tetera adquirida para uso doméstico es un producto final, pero las teteras compradas por los hoteles para servir el té de los desayunos son, sin duda, bienes intermedios para el suministro de un servicio final.

Bienes y servicios intermedios: véase *Bienes y servicios finales*.

Bilateralismo: el desarrollo de la política comercial internacional, principalmente a través de negociaciones bilaterales, y a veces mediante *acuerdos de libre comercio*. El bilateralismo da por supuesto que es más fácil obtener resultados si solo intervienen dos partes, debido en cierto modo a que la presión económica o política queda menos diluida. En principio, hay menos factores de desviación. Esto es cierto en los casos en que es posible aislar la dimensión puramente bilateral. A menudo, ese aislamiento no es posible porque al menos una de las partes puede tener obligaciones sobre la misma materia con respecto a terceros. Algunos defensores de las negociaciones bilaterales consideran que estas son la única vía eficaz para lograr resultados. La historia de las negociaciones bilaterales desde mediados del decenio de 1980 pone en entredicho la validez general de esa tesis, pero el bilateralismo se ha utilizado con éxito para resolver algunos problemas concretos. La eficacia de los enfoques bilaterales depende de la cantidad de *monedas de cambio* de que disponga un país para influir en el comportamiento del otro. Se trata básicamente de un enfoque que favorece los intereses de los países fuertes y perjudica los intereses de los países pequeños y medianos. Además, el bilateralismo puede introducir tensiones adicionales en el sistema multilateral. En las *negociaciones comerciales multilaterales* se utiliza una forma de bilateralismo. Con frecuencia, los Miembros de la OMC negocian bilateralmente las *concesiones* arancelarias, pero aplican los resultados multilateralmente de conformidad con la obligación de *trato de la nación más favorecida*.

Bilateralismo competitivo de eje y radios: describe una situación en la que algunos países de una región determinada tratan de concluir el mayor número posible de *acuerdos de libre comercio* bilaterales con el propósito de convertirse en un centro económico regional.

BIMP-EAGA: Zona de Crecimiento de la ASEAN Oriental/Brunei, Filipinas, Indonesia y Malasia, propuesta en una reunión de los ministros de economía de la *ASEAN* en octubre de 1993. Abarca Labuan, Sabah y Sarawak (Malasia), North, Central, South y South-East Sulawesi, Maluku, Irian Jaya y East, West y Central Kalimantan (Indonesia), Mindanao y Palawan (Filipinas) y la totalidad de Brunei. La BIMP-EAGA tiene por objetivo desarrollar el comercio y las inversiones entre zonas contiguas poco desarrolladas de países distintos.

BIMSTEC: véase *Iniciativa del Golfo de Bengala para la Cooperación Multisectorial Técnica y Económica*.

Biocomercio: definido por la *UNCTAD* como las actividades de recolección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la *biodiversidad* nativa de conformidad con criterios medioambientales, sociales y de sostenibilidad económica. Véase también *UNCTAD, Iniciativa BioTrade*. [www.unctad.org].

Biocomercio azul: iniciativa puesta en marcha en 2017 en el marco de la *iniciativa BioTrade de la UNCTAD*. Las esferas de trabajo incluyen pesquerías especializadas y acuicultura y productos del mar, productos cosméticos basados en el mar, productos farmacéuticos marinos y ecoturismo costero y marino. Los participantes en esta iniciativa

son la *UNCTAD*, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), la Secretaría de la *CITES* y el Instituto Oceánico Internacional (IOI).

Biodiversidad: abreviatura de diversidad biológica. Se define en el artículo 2 del *Convenio sobre la Diversidad Biológica* como "la variabilidad de organismos vivos de cualquier fuente, incluidos, entre otras cosas, los ecosistemas terrestres y marinos y otros ecosistemas acuáticos y los complejos ecológicos de los que forman parte; comprende la diversidad dentro de cada especie, entre las especies y de los ecosistemas".

Biopiratería: búsqueda no autorizada en la naturaleza, por parte de empresas de biotecnología, de plantas o genes que puedan resultar útiles para el desarrollo de, por ejemplo, nuevos productos farmacéuticos o variedades mejoradas de cultivos comerciales. En particular, algunos países en desarrollo consideran que esta práctica los coloca en situación de desventaja, porque puede que no reciban una compensación adecuada por el uso de plantas que crecen naturalmente en sus territorios. Por otra parte, consideran que las empresas de biotecnología se benefician comercialmente, mediante la solicitud de *patentes* para descubrimientos logrados de esta manera. Esta es la base del argumento de que debería haber una nueva clase de *derechos de propiedad intelectual* para luchar contra la biopiratería. El concepto en conjunto sigue siendo controvertido.

Bioprospección: búsqueda de plantas o genes que puedan resultar útiles para el desarrollo de, por ejemplo, nuevos productos farmacéuticos o variedades mejoradas de cultivos comerciales. La bioprospección se diferencia de otras ramas de la biotecnología en tanto en cuanto busca aplicaciones aún por descubrir. *Véase también Biopiratería*. [Ministerio de Desarrollo Económico, 2002].

BIRF: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. *Véanse Banco Mundial y Banco Mundial, Grupo*.

Bloque comercial: se utiliza popularmente para describir un grupo de países que cooperan, a menudo formalmente, en cuestiones comerciales, posiblemente a través de un *acuerdo de libre comercio*.

Bloques comerciales naturales: expresión utilizada por algunos economistas a efectos de la creación de modelos para describir países que se encuentran próximos, tienen bajos costos de transporte y en consecuencia comercian entre sí.

Boicot: negativa a aprovisionar a un país o empresa, importar desde él o comprar sus productos, o tratar con ellos de otras maneras. En algunos casos, puede constituir una *práctica anticompetitiva* o una *práctica comercial restrictiva*.

Bona fides: *latín*, buena fe, a menudo aparece como *bona fide* (de buena fe). *Véase también Mala fides*.

Brecha digital: brecha que existe entre los países desarrollados y los países en desarrollo en lo que respecta a la utilización de los productos y servicios de tecnología de la información y las comunicaciones, y al acceso a estos productos y servicios.

Brexit: abreviatura de salida de Gran Bretaña (formalmente Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte) o Reino Unido de la *Unión Europea*. El Reino Unido se adhirió a la Unión Europea (entonces *Comunidad Económica Europea*) el 1 de enero de 1973. No entró a formar parte de la *Eurozona*. El 23 de junio de 2016, el Gobierno del Reino Unido celebró un referéndum sobre la cuestión de si el país debía permanecer en la Unión Europea. El resultado fue un voto claro, aunque no abrumador, a favor de la salida. El 29 de marzo de 2017, el Gobierno del Reino Unido invocó el artículo 50 del *Tratado de la Unión Europea*. Ese artículo permite que los Estados miembros de la Unión Europea se retiren de la Unión notificando su intención al *Consejo Europeo*. También establece que el Estado dejará de ser miembro una vez que entre en vigor un acuerdo de retirada entre el Estado miembro que se retira y la Unión Europea o, si no se puede llegar a un acuerdo, la pertenencia se interrumpirá en cualquier caso

dos años después de la notificación. El artículo prevé la posibilidad de prorrogar el plazo de negociación. Una vez que el Gobierno del Reino Unido presentó la notificación y se iniciaron las negociaciones, se hizo evidente que dos años eran un plazo muy corto para que las negociaciones en curso se completaran satisfactoriamente. Además, la *Ley de la Unión Europea (Retirada) de 2018* exigía que el Gobierno del Reino Unido obtuviera la aprobación del resultado por el parlamento. No pudo conseguirlo. En consecuencia, las negociaciones se prorrogaron en primer lugar hasta el 31 de octubre de 2019, y nuevamente hasta el 31 de enero de 2020. En vista del continuo bloqueo del parlamento, el Gobierno del Reino Unido decidió convocar elecciones generales el 12 de diciembre de 2019. El resultado de las elecciones suprimió cualquier duda en cuanto al camino a seguir, ya que resultó elegida una mayoría de candidatos favorables a un Brexit rápido. Por consiguiente, el Reino Unido se retiró de la Unión Europea el 31 de enero de 2020. Se aplica un período de transición entre el 1 de febrero y el 31 de diciembre de 2020, durante el cual las normas comerciales existentes se aplican al comercio entre ambos. Debe concluirse un nuevo acuerdo que rijan las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la Unión Europea a más tardar el 31 de diciembre de 2020.

BRICS: el Brasil, Rusia, la India, China y Sudáfrica, cuando coordinan sus actividades en foros y organizaciones internacionales, inicialmente en el *G-20*. El *Nuevo Banco de Desarrollo*, operado por los BRICS, empezó a funcionar en 2016. Véase también *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura*.

Buena fe: también denominado *bona fides*. Malcolm N. Shaw afirma que es "quizás el principio general más importante en que se basan muchas normas jurídicas internacionales" y añade que "en ausencia de una convicción mínima de que los Estados cumplirán de buena fe las obligaciones que les corresponden en virtud de los tratados, no hay ninguna razón para que los países asuman esas obligaciones entre sí". En la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* el principio se define en el sentido de que un Estado "deberá abstenerse de actos en virtud de los cuales se frustren el objeto y el fin de un tratado". En el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC se insta a los Miembros a entablar las *consultas* y los procedimientos de *solución de diferencias* y de *arbitraje* de buena fe y a participar en ellos de buena fe. Sin embargo, en el Entendimiento no se explica el significado de "buena fe". En un informe de un Grupo Especial (*Estados Unidos - Artículo 301 de la Ley de Comercio Exterior*) se señaló que era "difícil, o al menos delicado, interpretar ... la prescripción ... de que todo tratado deberá interpretarse de buena fe, en particular a causa de la posible imputación de mala fe a una de las partes". El *Órgano de Apelación* observó en el asunto *Estados Unidos - Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000* que "[n]o obstante, nada en los acuerdos abarcados avala la conclusión de que, simplemente porque se haya constatado que un Miembro de la OMC ha infringido una disposición sustantiva de un tratado, este no ha actuado de buena fe. A nuestro entender, sería necesario probar más que una simple infracción para respaldar tal conclusión". En el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* se dan algunas indicaciones útiles sobre el significado de "buena fe". En el artículo 3.7 se pide a los Miembros que reflexionen sobre la utilidad de actuar. Se subraya que el objetivo del mecanismo de solución de diferencias es hallar una solución positiva a las diferencias, y que se debe dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes y que esté en conformidad con las normas de la OMC. El artículo 3.10 dispone que las solicitudes de conciliación y el recurso al procedimiento de solución de diferencias no deberán estar concebidos ni ser considerados como actos contenciosos, y que, por tanto, todos los Miembros entablarán el procedimiento de buena fe para resolver la diferencia. Asimismo, añade que no deben

vincularse las reclamaciones y contrarreclamaciones relativas a cuestiones diferentes. Por consiguiente, como mínimo se puede decir que el marco de la OMC para la solución de diferencias no debe considerarse un lugar apropiado para tener un comportamiento vejatorio, y que los Miembros no deben hacer nada que desvirtúe el propósito de las normas. Sin embargo, las actuaciones de los *grupos especiales* siempre son contradictorias. Las ramas de producción que solicitan la iniciación de consultas y los actores políticos que las respaldan esperan resultados. Por tanto, los ánimos se caldean fácilmente. Habida cuenta de esto, resulta sorprendente que haya habido tan pocas diferencias planteadas ante la OMC que hayan conducido a resentimientos. Igualmente notorio es que, hasta la fecha, la mayoría de las partes han participado en los procedimientos de solución de diferencias y aplicado las decisiones de los grupos especiales de buena fe. Véase también *Expectativa legítima*. [Jung y Lee, 2003; y Shaw, 2014].

Buena gobernanza: características muy deseables de los procesos de adopción y aplicación de decisiones. Las principales son la participación de todos los que puedan verse afectados, el respeto del Estado de derecho, la transparencia, la atención a las opiniones de los participantes, el consenso, la equidad y la inclusividad y la eficacia y la eficiencia. Lo más importante es que los que adoptan y aplican las decisiones rindan cuentas a los que se ven afectados por ellas.

Buenos oficios: forma de *mediación* entre las partes en una diferencia. Alude a la oferta presentada por un tercero desinteresado, a menudo una eminencia en el ámbito de que se trate, para estudiar qué se puede hacer para resolver una diferencia compleja. La oferta de ayuda puede ser espontánea o formar parte de un procedimiento establecido para la solución de diferencias. Los buenos oficios y la mediación consisten siempre en brindar asesoramiento. En ningún caso tienen el carácter vinculante de los *arbitrajes*. El artículo 5 del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC establece que las partes pueden recurrir al procedimiento de buenos oficios, suponiendo que ambas estén de acuerdo en hacerlo. Cualquiera de las partes podrá pedir la introducción del procedimiento, que podrá iniciarse o concluirse en cualquier momento. El procedimiento puede llevarse a cabo en paralelo al procedimiento del grupo especial. El Director General de la OMC también puede ofrecer sus buenos oficios actuando *ex officio*. Véase también *Arbitraje*.

Búsqueda del foro más favorable: práctica consistente en presentar una propuesta o plantear una diferencia en un foro tras otro hasta que se haya logrado un resultado favorable. Se denomina también a veces "salto de foro en foro". Muchos acuerdos de libre comercio contienen una disposición que obliga a quien inicie un asunto a hacer una elección inalterable al principio.

Buzón de correos: se refiere a la prescripción contenida en el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* y aplicable a los Miembros de la OMC que no conceden aún protección mediante patente a los productos farmacéuticos ni a los productos químicos para la agricultura. A partir del 1 de enero de 1995, fecha de entrada en vigor de los acuerdos de la OMC, estos países han debido establecer un medio por el cual puedan presentarse solicitudes de patente para esos productos. Deben establecer asimismo un sistema de concesión de *derechos exclusivos de comercialización* respecto de los productos objeto de esas solicitudes.



Cabotaje: suministro de servicios de transporte marítimo o aéreo entre puertos y aeropuertos nacionales, respectivamente, que en la mayor parte de los países se reserva a los buques o las aeronaves de propiedad y matrícula local. La tripulación se debe contratar con arreglo a las condiciones de empleo locales. En los Estados Unidos, los buques que prestan servicios de cabotaje deben además construirse en astilleros nacionales. *Véanse también Ley Jones y Libertades del aire.*

CACR: Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. Es el órgano de la OMC encargado de examinar la compatibilidad de los *acuerdos comerciales regionales* con las normas de la OMC.

CAD: véase *Comité de Asistencia para el Desarrollo.*

CAD. Principios en materia de fomento de la capacidad comercial: véase *Creación de capacidad.*

Cadena de bloques: registro público electrónico descentralizado de transacciones financieras, asociadas en particular con las *criptomonedas*. Permite que los participantes rastreen las transacciones sin mantener un registro central. Los registros no pueden suprimirse, revisarse ni manipularse. Por ejemplo, muchos bancos están evaluando en la actualidad cómo puede utilizarse en su trabajo la tecnología de cadena de bloques.

Cadena de suministro verde: cadena de suministro que minimiza o elimina la generación de desechos en todos los niveles de producción. Conciernen, por ejemplo, a las emisiones de sustancias químicas peligrosas, la gestión de desechos, la selección de materiales, el proceso de fabricación, la entrega del producto y la gestión del producto al final de su vida útil. *Véanse también Análisis del ciclo vital y APEC, Red de Cooperación sobre Cadenas de Suministro Verdes.*

Cadena de valor mundial: describe la gama de actividades de adición de valor realizadas en distintas partes del mundo necesarias para que un bien o servicio pase de la etapa de diseño a las etapas de producción y comercialización. En cada etapa y en cada emplazamiento se añade más valor al producto, por lo que una cadena de valor mundial forma parte del proceso de *globalización*. Véase también *Valor añadido*.

Café sin tostar del Brasil: asunto planteado ante el GATT en 1980 que se centró en el sentido de la expresión *producto similar*. El Brasil se quejaba de que las modificaciones de la lista arancelaria española significaban que el café sin tostar ni descafeinar brasileño ahora recibía un trato menos favorable que el "café suave". La distinción entre estos tipos de café se basaba en un método estadístico utilizado por la Organización Internacional del Café que clasificaba el café en general en "Arábicas suaves", "Arábicas no lavados" y "Robustas". El Brasil alegó que España estaba infringiendo el artículo I.1 del GATT (Trato general de la nación más favorecida) en cuanto que trataba a productos similares de diferentes países de manera discriminatoria. España adujo que los "Arábicas no lavados" y el "café suave" eran productos diferentes en términos de calidad, sabor y métodos de cultivo. El *Grupo Especial* estuvo de acuerdo con el Brasil. Aceptó la existencia de diferentes tipos de café, pero sostuvo que esas diferencias no eran suficientes para permitir un trato arancelario distinto. También constató que el café sin tostar se vendía principalmente en mezclas y que "el café en su uso final

se consideraba universalmente como un producto único y bien definido destinado a la bebida". Por consiguiente, el Grupo Especial sugirió que España suprimiera su trato discriminatorio del café brasileño. [GATT, IBDD 28S].

CAFTA : véase *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica*.

Caja de conversión : régimen de vinculación del valor de una moneda al de otra o al de una cesta de monedas. Normalmente, esa vinculación se lleva a cabo para estabilizar una moneda inestable y dar tiempo al Gobierno para preparar y aplicar reformas macroeconómicas. Los economistas siguen sin estar de acuerdo acerca de si la estabilización de una moneda debe realizarse antes o después del establecimiento de una caja de conversión, o de si las cajas de conversión son en modo alguno necesarias.

Cámara de Comercio Internacional : CCI. Organización empresarial con representación en más de 130 países. La CCI fomenta la apertura del comercio y de la inversión internacionales, así como la economía de mercado. Entre los servicios que presta a sus miembros figura el de la *Corte Internacional de Arbitraje*. Su sede se encuentra en París. Véanse también *Cámara de Comercio Internacional (CCI)*, *Guía para las inversiones internacionales*; *Entidad Independiente*; e *Incoterms*.

Cámara de Comercio Internacional (CCI), Guía para las inversiones internacionales : se adoptó en 1972, se revisó en 2012 y volvió a publicarse en 2016. Las directrices se agrupan en tres categorías: 1) confianza de las empresas en lo que respecta a las políticas en materia de deuda soberana, los desequilibrios macroeconómicos, la tributación y la incertidumbre reglamentaria, 2) nueva reglamentación de la inversión extranjera, y 3) empresas de propiedad estatal y fondos soberanos de inversión. Tratan tanto de los inversores como de los Gobiernos receptores. [iccwbo.org].

Cambio climático : expresión que resume la preocupación de que una mayor concentración de *gases de efecto invernadero* en la atmósfera a causa de la interferencia humana tenga por consecuencia que se aceleren los cambios en los patrones climáticos. Véanse también *Acuerdo de París*; *Comercio y medio ambiente*; *Naciones Unidas, Convención Marco sobre el Cambio Climático*; *Nuevo Pacto Verde Mundial* y *Protocolo de Kyoto*.

Cambio de capítulo arancelario : término utilizado a veces de forma intercambiable con las expresiones *cambio de la clasificación arancelaria* o cambio de partida arancelaria. Método utilizado en la aplicación de las *normas de origen* para determinar si ha tenido lugar una *transformación sustancial*. Se basa en el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, que divide las mercancías objeto de comercio en 97 *Capítulos*. Los Capítulos tienen 2 dígitos. Según este método, se considera que un artículo producido en el país A a partir de materiales originarios del país B es un producto del país A si ha sido transformado en un producto sustancialmente distinto en ese país, es decir, si ahora se considera que está comprendido en un Capítulo diferente del Sistema Armonizado. Si se aplicara al pie de la letra, ese sistema sería muy restrictivo. En la práctica, todos esos sistemas utilizan cambios de Capítulo (cambio de un grupo de 2 dígitos a otro), *partida* (4 dígitos) y *subpartida* (6 dígitos), según proceda.

Cambio de contingente : transferencia de la producción de productos sujetos a un contingente de exportación de un país con una disponibilidad de contingentes limitada a otro en que pueda obtenerse un contingente con mayor facilidad. Véase también *Normas de origen*.

Cambio de la clasificación arancelaria : CCA. Término utilizado en la aplicación de las *normas de origen* para determinar si a un producto le corresponde ingresar con un *arancel preferencial* por haber sufrido una *transformación sustancial*. La clasificación que suele utilizarse es el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*. Algunos *acuerdos de libre comercio* especifican que un cambio de la

clasificación arancelaria supone una transformación del producto en el país de exportación suficiente para que este pase de una clasificación de 4 dígitos a otra, pero no se trata de una norma establecida. Véase también **Cambio de capítulo arancelario**.

Cambio de línea arancelaria: concepto utilizado en la aplicación de las **normas de origen** para determinar la procedencia de un producto. El cambio de línea arancelaria tiene lugar cuando en un proceso de producción un material o un producto clasificado con 6 dígitos en el **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías** se transforma en un producto con un número de 6 dígitos distinto. Los dos códigos pueden ser consecutivos, a menos que el régimen concreto lo impida, o pueden estar a cierta distancia entre sí. Véase también **Cambio de la clasificación arancelaria**.

Cambio de partida arancelaria: véanse **Cambio de capítulo arancelario** y **Cambio de la clasificación arancelaria**.

Canadá - Medidas que afectan a las exportaciones de arenque y salmón sin elaborar: véase **Arenque y salmón**.

Canadá - Publicaciones: asunto planteado por los Estados Unidos contra el Canadá en el marco de la OMC en 1996. El Canadá había mantenido medidas destinadas a prohibir la importación de determinadas ediciones de publicaciones periódicas extranjeras o a favorecer a las publicaciones periódicas nacionales mediante la reducción de los **impuestos especiales de consumo** y las tarifas postales. Un elemento importante de esas medidas era el objetivo de proteger la **identidad cultural** canadiense. En junio de 1997, el **Grupo Especial** formuló constataciones contrarias al Canadá en casi todos los aspectos, en especial en relación con las obligaciones que correspondían a este país en virtud del artículo III (Trato nacional) y el artículo XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas) del GATT. Se trata de un asunto pertinente para toda labor sobre **comercio y cultura**.

Canalización de las exportaciones: práctica de un país exportador consistente en seleccionar determinados países como mercados particularmente prometedores para sus productos. Desde el punto de vista de los productores de los países importadores, el método es censurable cuando se recurre a **prácticas comerciales desleales**. Véase también **Expansión voluntaria de las importaciones**.

Capítulo: una de las 97 entradas de 2 dígitos del **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**. Por ejemplo: 01 (animales vivos), 52 (algodón) y 72 (fundición, hierro y acero). Muchos acuerdos comerciales también se dividen en capítulos, que las Partes en esos acuerdos denominan y numeran como consideraran más conveniente. Véanse también **Partida** y **Subpartida**.

Capítulo social: véase **Carta Social Europea**.

Carga de la prueba: obligación de un reclamante o un demandado de demostrar que una supuesta acción ha ocurrido o no, según sea el caso. El procedimiento establecido en la OMC para abordar la carga de la prueba se describe en el asunto **CE - Hormonas (Estados Unidos)** (artículo 22.6 - CE). En él se dice que "[c]abe presumir que los Miembros de la OMC, como entidades soberanas, actúan en conformidad con sus obligaciones en el marco de la OMC. Corresponde a la parte que sostenga que un Miembro ha actuado *de forma incompatible* con normas de la OMC la carga de demostrar la incompatibilidad de sus actos con esas normas" [en cursiva en el original]. La situación cambia una vez que el reclamante ha presentado una **acreditación prima facie** o ha demostrado que se ha producido una incompatibilidad. Entonces corresponde al demandado demostrar que no es así. Si las pruebas demostraran que la alegación y la reconvencción están equilibradas, el reclamante perdería el caso. [WT/DS26/ARB].

Cargo de interconexión: cargo que cobran los operadores de redes de telecomunicaciones para cubrir los costos de conexión de las llamadas efectuadas desde o hacia otra red.

CARICOM: véase *Comunidad y Mercado Común del Caribe*.

CARICOM, Mercado Único y Economía: MUEC. Constituido en virtud del *Tratado de Chaguaramas revisado por el que se establece la Comunidad del Caribe con inclusión del Mercado Único y la Economía de la CARICOM*, firmado en Nassau (Bahamas), el 5 de julio de 2001, por Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago. Son miembros asociados Anguila, las Bermudas, las Islas Caimán, las Islas Turcas y Caicos y las Islas Vírgenes Británicas. El MUEC sucedió a la Comunidad del Caribe y la CARICOM. Permite la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas entre sus miembros. El Mercado Único entró en vigor el 1 de enero de 2006 y se espera que dé lugar a un espacio económico común. Tiene su sede en Georgetown (Guyana).

Carne vacuna de Corea: tres asuntos separados planteados en 1988 por Australia, los Estados Unidos y Nueva Zelandia contra la República de Corea en relación con sus *restricciones a la importación* de carne de vacuno. Corea alegaba que había impuesto las restricciones por motivos de *balanza de pagos*. El *Grupo Especial* constató que las restricciones contravenían el artículo XI del GATT (Eliminación general de las restricciones cuantitativas) y que no eran necesarias para reforzar la balanza de pagos de Corea, que estaba mejorando rápidamente. Finalmente, el asunto se remitió al *Órgano de Apelación*, que confirmó en gran medida las constataciones del Grupo Especial. En 2001, las partes acordaron aplicar las recomendaciones y la resolución del Órgano de Apelación. Véase también *Consultas sobre balanza de pagos*. [GATT, IBDD 36S; y WT/DS161].

Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores: véase *Carta Social Europea*.

Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados: iniciativa presentada en la III *UNCTAD* (1972), concebida aparentemente para proteger los derechos económicos de todos los países, pero que en realidad promovía un cambio en lo que se consideraba la situación de inferioridad arraigada de los *países en desarrollo* en el sistema económico internacional. El proyecto de Carta, que en un principio pretendía ser vinculante para los signatarios y pasar a formar parte del derecho internacional, fue aprobado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su Resolución 3281 (XXIX), de 12 de diciembre de 1974. La Carta se compone de 34 artículos, agrupados en cuatro capítulos. En el capítulo I se establecen 15 principios fundamentales de las relaciones económicas internacionales entre los Estados. Estos son los siguientes: a) soberanía, integridad territorial e independencia política de los Estados; b) igualdad soberana de todos los Estados; c) no agresión; d) no intervención; e) beneficio mutuo y equitativo; f) coexistencia pacífica; g) igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos; h) arreglo pacífico de controversias; i) reparación de las injusticias existentes por imperio de la fuerza que priven a una nación de los medios naturales necesarios para su desarrollo normal; j) cumplimiento de buena fe de las obligaciones internacionales; k) respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales; l) abstención de todo intento de buscar hegemonía y esferas de influencia; m) fomento de la justicia social internacional; n) cooperación internacional para el desarrollo; y o) libre acceso al mar y desde el mar para los países sin litoral dentro del marco de estos principios. El capítulo II contiene 28 artículos en los que se describen los derechos y deberes económicos de los Estados. En suma, estos son los siguientes: 1) el derecho de elegir el sistema económico, político, social y cultural de acuerdo con la voluntad del pueblo; 2) la soberanía plena y permanente sobre toda la riqueza, recursos naturales y actividades económicas; 3) si dos o más países comparten recursos naturales, deben cooperar en su explotación; 4) el derecho

de practicar el comercio internacional y otras formas de cooperación económica independientemente de los sistemas políticos, económicos y sociales; 5) el derecho de asociarse en organizaciones de productores de materias primas; 6) el deber de contribuir al desarrollo del comercio internacional de mercancías, en especial mediante la conclusión de acuerdos multilaterales a largo plazo sobre productos básicos; 7) la responsabilidad del Estado de promover el desarrollo económico, social y cultural de su pueblo; 8) la cooperación para lograr un sistema de relaciones económicas internacionales más racional y equitativo; 9) la responsabilidad de cooperar en las esferas económica, social, cultural, científica y tecnológica; 10) el derecho de participar plenamente como iguales en el proceso internacional de adopción de decisiones para resolver los problemas económicos, financieros y monetarios mundiales; 11) la cooperación para mejorar la eficacia de las organizaciones internacionales; 12) el derecho de participar en la cooperación subregional, regional e interregional en su empeño de lograr el desarrollo; 13) el derecho de aprovechar los avances de la ciencia y la tecnología; 14) el deber de cooperar para promover una expansión y liberalización sostenidas y crecientes del comercio mundial; 15) el deber de promover el logro de un desarme general y completo; 16) el derecho y deber de eliminar el colonialismo, la discriminación racial, el neocolonialismo y todas las formas de agresión extranjera; 17) el deber de la cooperación internacional para el desarrollo; 18) los países desarrollados deben mejorar y ampliar el sistema de preferencias arancelarias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias; 19) los países desarrollados deben conceder un trato preferencial generalizado, sin reciprocidad y sin discriminación, en aquellas esferas de la cooperación económica internacional en que sea factible; 20) los países en desarrollo deben aumentar su comercio con los países socialistas; 21) los países en desarrollo deben promover la expansión de su comercio mutuo; 22) la promoción de mayores corrientes netas de recursos reales a los países en desarrollo; 23) los países en desarrollo deben afianzar su cooperación económica y ampliar su comercio mutuo para acelerar su desarrollo económico y social; 24) el deber de conducir sus relaciones económicas mutuas teniendo en cuenta los intereses de los demás países; 25) se debe prestar especial atención a los países menos adelantados; 26) el deber de coexistir en tolerancia y de convivir en paz; 27) el derecho de disfrutar plenamente de los beneficios del comercio mundial de invisibles y de practicar su expansión; y 28) el deber de cooperar a fin de lograr ajustes en los precios de las exportaciones de los países en desarrollo en relación con los precios de las importaciones. En el capítulo III se enuncian en detalle, en dos artículos, las responsabilidades comunes de los Estados para con la comunidad internacional, es decir, de los Estados entre sí. El artículo 29 establece que los fondos marinos y oceánicos fuera de los límites de la jurisdicción nacional, así como los recursos de la zona, son patrimonio común de la humanidad. El artículo 30 dispone que la protección, la preservación y el mejoramiento del medio ambiente para las generaciones presentes y futuras es responsabilidad de todos los Estados. En el capítulo IV se observa, entre otras cosas, que la prosperidad de la comunidad internacional en su conjunto depende de la prosperidad de sus partes constitutivas. La mayor parte de los países desarrollados se abstuvieron o votaron en contra de la Carta. A los países que se negaban a apoyar la Carta les preocupaba que en ella no constase la adhesión al derecho internacional ni se aludiera a la pertinencia de este. La condición jurídica de la Carta suscitó un debate importante, que sin embargo se fue diluyendo poco a poco como cuestión internacional. Algunos consideran que si bien la Carta no impulsó los cambios deseados en las relaciones económicas internacionales, la controversia que generó contribuyó a que de allí en adelante se prestase más atención a las preocupaciones de los países en desarrollo. Véanse también *Diálogo Norte-Sur, Negociaciones Globales y Nuevo orden económico internacional*.

Carta de la Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional: véase *Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional*.

Carta de La Habana: versión final de la *Carta de una Organización Internacional de Comercio (OIC)*, adoptada en La Habana en 1948. La amplitud de sus disposiciones puede discernirse de los títulos de sus capítulos: Empleo y actividad económica, Desarrollo económico y reconstrucción, Política comercial, Prácticas comerciales restrictivas, Convenios intergubernamentales sobre productos básicos, La Organización Internacional de Comercio y Solución de controversias. La Carta nunca llegó a formar parte del derecho del comercio internacional por razones bastante complejas. La intención era que fuese un conjunto de artículos vinculantes, pero las sucesivas rondas de negociaciones sobre su contenido gradualmente convirtieron un número cada vez mayor de ellos en obligaciones de máximo empeño. Los países en desarrollo se opusieron a un régimen de inversiones abierto. En última instancia, los objetivos de la Carta se vieron involucrados en las políticas internas de los Estados Unidos y en preocupaciones en cuanto a que limitarían la soberanía nacional. En consecuencia, el poder ejecutivo retrasó la presentación de la Carta ante el Congreso, pero en 1950 decidió que ya no intentaría que este adoptara la Carta. Ello sirvió de indicación para que otros países no continuaran con los procedimientos de ratificación. Gran parte del contenido del capítulo sobre política comercial sobrevivió en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se había negociado por separado en 1947, y entró provisionalmente en vigor el 1 de enero de 1948. Véase también *Protocolo de Aplicación Provisional*. [Brown, 1950].

Carta de Okinawa sobre la Sociedad Mundial de la Información: adoptada en la cumbre del *G-8* celebrada en Okinawa en julio de 2000. Los participantes adoptaron varios principios fundamentales, entre ellos: a) la promoción de la competencia y la apertura de los mercados para los productos y servicios de tecnología de la información y de telecomunicaciones; b) la protección de los *derechos de propiedad intelectual*; c) el compromiso de utilizar programas informáticos que respeten plenamente los derechos de propiedad intelectual; d) la importancia de la eficiencia en las telecomunicaciones, el transporte, el comercio y los procedimientos aduaneros; e) la promoción del *comercio electrónico* transfronterizo; f) la adopción de enfoques de tributación coherentes; g) la renuncia a imponer derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas; h) la promoción de normas orientadas al mercado; i) el fomento de la confianza de los consumidores en el mercado electrónico; j) el establecimiento de mecanismos para proteger eficaz y significativamente la privacidad de los consumidores; y k) el desarrollo de la autenticación electrónica, la firma electrónica, la criptografía y otros medios que garanticen la seguridad de las transacciones. Los miembros del G-8 también se comprometieron a esforzarse por reducir la *brecha digital*.

Carta de una Organización Internacional de Comercio: véase *Carta de La Habana*.

Carta del Atlántico: acordada en la Conferencia del Atlántico celebrada en agosto de 1941 entre el Presidente Roosevelt y el Primer Ministro Churchill. La Carta establecía en los párrafos 4 y 5 una definición temprana del *multilateralismo* que debía guiar la reconstrucción en la posguerra. Se expresaba el deseo de los Estados Unidos y el Reino Unido "respetando totalmente sus obligaciones existentes, [de] extender a todos los Estados, pequeños o grandes, victoriosos o vencidos, la posibilidad de acceso a condiciones de igualdad al comercio y a las materias primas mundiales que son necesarias para su prosperidad". Las palabras "obligaciones existentes" tenían por objeto tranquilizar al Reino Unido con respecto al *arreglo relativo a las preferencias imperiales*. El párrafo 5 decía lo siguiente: "[d]esean realizar entre todas las naciones la colaboración más completa, en el dominio de la economía, con el fin de asegurar a todos

las mejoras de las condiciones de trabajo, el progreso económico y la protección social". Con el tiempo, estos sentimientos dieron lugar a los **acuerdos de Bretton Woods** y, en última instancia, al **GATT**.

Carta Internacional de la Energía: adoptada el 20 de mayo de 2015, sus signatarios son partidarios del desarrollo de la energía sostenible, mejorar la seguridad energética y maximizar la eficacia de la producción, la transformación, el transporte, la distribución y la utilización de la energía, para aumentar la seguridad de un modo que resulte aceptable socialmente, viable económicamente y que respete el medio ambiente. Los signatarios adoptarán medidas en tres esferas: a) el desarrollo del comercio de la energía en consonancia con los principales acuerdos multilaterales pertinentes, tales como el **Acuerdo sobre la OMC** y sus instrumentos anexos, y las obligaciones y compromisos de no proliferación nuclear, b) la cooperación en muchas esferas del ámbito de la energía, y c) la creación de mecanismos y condiciones que permitan promover la eficiencia energética y la protección del medio ambiente. *Véase también Tratado sobre la Carta de la Energía.* [www.energycharter.org].

Carta Social: véase **Carta Social Europea**.

Carta Social Europea: tratado del **Consejo de Europa**. La última revisión entró en vigor en 1999. Garantiza los derechos y libertades que afectan a todas las personas de la **Unión Europea** en su vida cotidiana. En ella se describen los derechos básicos relativos a la salud, la educación, el empleo, la protección jurídica y social, el movimiento de personas y la no discriminación. [www.coe.int].

Cártel: acuerdo formal o informal entre empresas para controlar los mercados internos o internacionales mediante la reducción de la competencia entre ellas. Los métodos comprenden el acuerdo de no competir en precio, la limitación de la producción total de las partes en el acuerdo, los acuerdos de reparto de mercados, etc. La medida en que esas actividades son legales depende de la **política de competencia** de un país. La cartelización funciona mejor cuando son pocas las empresas que dominan un sector. Los cárteles pueden ser públicos o privados. En un cártel público, el Gobierno crea y aplica las normas por motivos propios, lo que puede incluir la aceptación de cárteles de exportación destinados a fortalecer la competitividad de las empresas nacionales. La **Ley Webb-Pomerene** de los Estados Unidos es un ejemplo de esas normas. Los **cárteles de exportación puros**, dirigidos exclusivamente a los mercados extranjeros, están en gran medida exentos de la aplicación de las **leyes sobre competencia**. Los **cárteles de exportación mixtos** afectan tanto a los mercados internos como a los mercados de exportación. Los cárteles de importación son bastante más excepcionales. En muchos casos, las autoridades encargadas de la competencia no aprueban su formación o funcionamiento. Los cárteles públicos también podrían permitirse para promover un **reajuste estructural**. Los cárteles privados, o conciertos entre empresas, se suelen mantener en secreto, en particular si son contrarios a la ley o si darían lugar a un aumento de los precios para los consumidores. *Véanse también Comercio y competencia; Leyes antimonopolio; y Regla del sentido común.*

Cártel de crisis: conocido también como cártel de emergencia, cártel de racionalización, cártel de depresión y nombres similares. Es una forma de cooperación industrial en circunstancias anómalas prevista en algunas **leyes antimonopolio**. Entre las condiciones para su uso suelen incluirse factores tales como el declive permanente y grave de un sector, unas perspectivas de aumento de la eficiencia que revisten interés público y la presunción de que las mejoras no se alcanzarían por otros medios. *Véanse también Cártel y Doctrina de la empresa en crisis.*

Cártel de exportación: véase **Cártel**.

Cártel de exportación mixto: véase **Cártel**.

Cártel de exportación puro: véase *Cártel*.

Cártel de importación: véase *Cártel*.

Cártel internacional del acero: en un momento u otro, *cártel* que supuestamente divide el mercado siderúrgico mundial en dos hemisferios, separados por una línea que atraviesa Myanmar. Según quienes alegan tener conocimiento de la existencia de este cártel, las acerías situadas en un lado de la línea no exportaban o no exportan a los mercados del otro lado, y viceversa. Véase también *Acuerdo Multilateral sobre el Acero*.

Cártel internacional privado: *cártel* con empresas miembros en más de una economía o que afectan a mercados en más de una jurisdicción.

Cártel intrínsecamente nocivo: tipo de *cártel* definido en la *Recomendación sobre los cárteles intrínsecamente nocivos* de la OCDE como "un acuerdo anticompetitivo, una práctica concertada anticompetitiva o un arreglo anticompetitivo establecido por competidores para fijar los precios, manipular las licitaciones (licitaciones colusorias), establecer limitaciones o contingentes de producción o repartirse los mercados asignando clientes, proveedores, territorios o ramos comerciales". No incluye los acuerdos destinados a la reducción legítima de costos, los acuerdos excluidos por las leyes sobre competencia de un país miembro o los autorizados de conformidad con esas leyes. [OCDE, C(98)35/FINAL].

Cártel privado: véase *Cártel*.

Cártel público: véase *Cártel*.

Cárteles de productos básicos: *cárteles* públicos o privados constituidos con el fin de mantener el precio de un producto básico por encima del precio que tendría en el mercado libre. Los mecanismos habituales a tal efecto son la imposición de *contingentes de exportación* y la colusión para mantener los precios por encima de los niveles reales del mercado. Esos cárteles solo pueden prosperar si incluyen a todos los productores importantes y si dichos productos básicos no son fácilmente sustituibles. La *OPEP* fue un cártel próspero durante algún tiempo, pero su capacidad para mantener los precios altos llevó a que entraran en el mercado productores con costos más elevados. El cártel internacional de diamantes, con sede en Sudáfrica, también operó de manera rentable durante muchos años. Véanse también *Acuerdos internacionales sobre productos básicos*, *Cártel internacional del acero*, *Diplomacia de recursos* y *Política de productos básicos*.

Cárteles intrínsecamente nocivos, Recomendación sobre los: recomendación de la OCDE adoptada en 1998 en la que se pide a los países miembros que "estable[zc]an] a) sanciones eficaces cuyo tipo y nivel sean adecuados para disuadir a las empresas y las personas físicas de participar en dichos cárteles; y b) procedimientos e instituciones de represión con facultades suficientes para detectar y reprimir la acción de los cárteles intrínsecamente nocivos, incluidas las facultades de obtener documentos e información y de imponer sanciones en caso de incumplimiento". También se pide a los miembros de la OCDE que cooperen entre sí en la aplicación de sus leyes contra esos cárteles. [OCDE, C(98)35/FINAL].

Caso de la muñeca Barbie: la expresión se refiere al informe publicado en un diario en 1996, según el cual, el beneficio económico que obtenía China de la venta en los Estados Unidos por 9,99 dólares de una muñeca Barbie fabricada en China y en la que figuraba su *marca de origen* era solo de 35 centavos. La mayor parte de la diferencia entre ambas cantidades correspondía a los gastos de transporte marítimo, transporte terrestre, venta al por mayor y al por menor, y beneficios. Si algo demuestra este ejemplo es hasta qué punto se ha internacionalizado incluso la producción de artículos relativamente sencillos. Véase también *Globalización*. [UNCTAD/ITCD/TSB/2].

Casos en que existe infracción: procedimientos de solución de diferencias en el marco de la OMC en los que una parte alega que otra parte incumple directamente las obligaciones

que le corresponden en virtud de uno o varios de los acuerdos administrados por la OMC. Véase también *Casos en que no existe infracción*.

Casos en que no existe infracción: las medidas adoptadas en virtud de las normas de solución de diferencias de la OMC se dividen en dos categorías. La primera corresponde a los casos en que existe infracción, en los cuales el demandante considera que el demandado ha infringido una o varias de las obligaciones que le imponen las normas de la OMC. La mayoría de las diferencias son de este tipo. La segunda categoría abarca los casos en que no existe infracción. En ellos, el demandante no aduce que el demandado haya actuado de manera contraria a las normas; es más, puede incluso reconocer que se siguieron al pie de la letra. Sin embargo, el demandante tratará de demostrar que el demandado ha alterado otras condiciones y que, como consecuencia de ello, se le ha privado de una ventaja de la que disponía antes de que se adoptara la medida. En otras palabras, es posible que el demandado haya anulado o menoscabado lo que el reclamante considera sus expectativas razonables mediante una medida que es compatible con las normas o no está sujeta a ellas. Un ejemplo sería el caso en que se anula la reducción de un arancel con alguna otra medida compatible con las normas o no abarcada por ellas. Las *subvenciones australianas al sulfato amónico*, el *asunto Kodak-Fuji* y el asunto relativo a las *semillas oleaginosas* son ejemplos de casos en que no existe infracción. En las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo* se está debatiendo la viabilidad o conveniencia de una cláusula relativa a los casos en que no existe infracción en el ámbito de la *propiedad intelectual*. El *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio* prevé una moratoria de cinco años para la presentación de reclamaciones no basadas en una infracción. Este plazo se ha prorrogado varias veces. Véase también *Anulación o menoscabo*. [Cho, 1998; y Mavroidis, 2000].

Causa sustancial: en el marco de algunos acuerdos comerciales negociados por los Estados Unidos, como el *acuerdo de libre comercio* con Jordania, pueden adoptarse medidas de salvaguardia cuando el aumento de la cantidad de importaciones es causa sustancial de *daño grave*, o *amenaza de daño grave*, para las ramas de producción nacionales. Una causa sustancial se define como "importante, y no menos importante que cualquier otra causa".

Cautela: véase *Reglamentación cautelar*.

CCD: véase *Comité de Comercio y Desarrollo*.

CCD en Sesión Extraordinaria: *Comité de Comercio y Desarrollo* de la OMC reunido en sesiones extraordinarias, por ejemplo, reuniones de negociación.

CCM: *Consejo del Comercio de Mercancías*. Supervisa los acuerdos de la OMC sobre mercancías.

CCMA: véase *Comité de Comercio y Medio Ambiente*.

CCMA en Sesión Extraordinaria: el *Comité de Comercio y Medio Ambiente* de la OMC reunido en sesiones extraordinarias, por ejemplo, reuniones de negociación.

CDB: véase *Convenio sobre la Diversidad Biológica*.

CE: Comunidades Europeas. Hasta el 30 de noviembre de 2009, nombre oficial de la *Unión Europea* en la OMC. Véase también *Política comercial común*.

CEFACT-ONU: Centro de las Naciones Unidas de Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas. Órgano subsidiario de la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas. Actúa como centro de coordinación en el *ECOSOC* para las recomendaciones sobre *facilitación del comercio* y las normas relativas a las transacciones electrónicas.

CEFACT-ONU, Recomendación N° 4: véase *Comités PRO*.

Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC: establecido el 17 de julio de 2001 en Ginebra como *organización intergubernamental* independiente. El Centro proporciona

servicios jurídicos y capacitación a los países en desarrollo y las economías en transición que hayan contribuido a su fondo de dotación. Los *países menos adelantados* pueden utilizar los servicios del Centro sin aportar fondos.

Centro de Comercio Internacional: ITC. Establecido en 1964 como centro de coordinación en el sistema de las Naciones Unidas para la cooperación técnica con los países en desarrollo en la *promoción del comercio*. El ITC es un organismo conjunto de la OMC y las Naciones Unidas. Su programa de trabajo abarca actualmente el desarrollo de productos y mercados, el desarrollo de servicios de apoyo al comercio, la información comercial, el desarrollo de recursos humanos, la gestión de las compras y los suministros internacionales y las necesidades en materia de promoción del comercio. El Centro se encuentra en Ginebra. *Véase también Facilitación del comercio.*

Centro de Medio Ambiente y Comercio: puesto en marcha por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (*PNUMA*) en 2015. Su objetivo es ayudar a los países a utilizar el comercio sostenible para lograr los *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. [www.unenvironment.org].

Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones: *véase CIADI.*

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible: ICTSD. *Organización no gubernamental* establecida en 1996 para promover una mejor comprensión de la relación entre el comercio internacional, el *desarrollo sostenible* y las cuestiones ambientales más en general. Se encuentra en Ginebra.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina, sustituida en 1985 por la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe.*

CEPAL: *véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe.*

CEPALO: Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente. Una de las primeras *comisiones regionales de las Naciones Unidas*. En 1974 le sucedió la *CESPAP* (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico).

CEPD: Cooperación económica entre países en desarrollo. Mecanismo que funciona principalmente en el sistema de las Naciones Unidas, destinado a promover el progreso económico de los países en desarrollo mediante actividades de cooperación. *Véanse también Comité de Comercio y Desarrollo, Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo, Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur y SGPC.*

CEPT: Arancel Preferencial Común Efectivo. Mecanismo previsto en la *AFTA* para reducir los aranceles. La *AFTA* ha sido sustituida por el *Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN.*

CER: estrechamiento de las relaciones económicas (*closer economic relations*). Al principio esta denominación hacía referencia al Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelandia o *ANZCERTA*, pero ha pasado a ser uno de los términos utilizados para designar acuerdos comerciales y económicos.

CER, Protocolo sobre el Comercio de Servicios: *véase ANZCERTA, Protocolo sobre el Comercio de Servicios.*

Certificación de las características específicas: sustituido por la *especialidad tradicional garantizada.*

Certificado de no manipulación: certificado expedido por un país a través del cual se ha transportado una mercancía para que conste que la mercancía no ha sufrido manipulación alguna en ese país. Para expedir el certificado se puede exigir que la mercancía haya sido almacenada en un depósito de aduanas antes de ser trasladada nuevamente. Una de las ventajas que ofrece este certificado es que garantiza que la mercancía no haya sufrido alteraciones desde que dejó el país de origen y que se haya almacenado en condiciones adecuadas a lo largo de todo el trayecto. Huelga decir que el procedimiento

implica un requisito añadido en materia de documentación. Véase también **Facilitación del comercio**.

Certificado de origen: documento impreso o electrónico en el que se indica que las mercancías que se van a importar han sido producidas por un país determinado. Estos certificados se suelen utilizar en el caso de las mercancías importadas con arreglo a condiciones preferenciales, como el **SGP** o un **acuerdo de libre comercio**. Ya en 1953 los miembros del **GATT** convinieron en que solo se debía recurrir a los certificados de origen cuando fuera estrictamente indispensable. Véanse también **Autocertificación** y **Certificado de no manipulación**.

Certificado de origen del fabricante: certificado o declaración en que se especifica el **país de origen** de un producto. Puede ser necesario para la fijación de un arancel en la frontera, pero otros organismos gubernamentales también pueden querer verlo con un fin u otro. Véase también **Certificado de origen**.

CESPAP: Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico. Una de las **comisiones regionales de las Naciones Unidas**. Se estableció en 1947 como la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y recibió su nombre actual en 1974. Tiene importantes programas de trabajo sobre cooperación económica regional, medio ambiente y desarrollo sostenible, reducción de la pobreza, transporte y comunicaciones, estadísticas y cuestiones relacionadas con los países menos adelantados, los países sin litoral y los países insulares en desarrollo. La secretaría de la CESPAP se encuentra en Bangkok. Véanse también **Acuerdo Comercial Asia-Pacífico**, **Acuerdo Marco sobre la Facilitación del Comercio Transfronterizo sin Papel en Asia y el Pacífico** y **Foro sobre Facilitación del Comercio de Asia y el Pacífico**.

CGIAR: véase **Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional**.

CHOGM: reunión de Jefes de Gobierno del **Commonwealth**, que se suele celebrar cada dos años. En el orden del día siempre figuran cuestiones de **política comercial**, pero la labor no consiste en dictar normas.

CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, sito en Washington D.C. y presidido *ex officio* por el Presidente del **Banco Mundial**. Fue establecido en virtud del **Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados**, que entró en vigor el 14 de octubre de 1966. El CIADI presta servicios de conciliación y arbitraje de las diferencias. Su principal objetivo es promover un clima de confianza mutua entre los Estados y los inversores extranjeros que favorezca un flujo creciente de recursos hacia los países en desarrollo. Edita la publicación **ICSID Review: Foreign Investment Law Journal** (Examen del CIADI: Revista de derecho de la inversión extranjera), que constituye una fuente de disertación y análisis sobre el trato jurídico que se da a la inversión extranjera, en particular en los tratados sobre inversiones. Véase también **Inversión extranjera directa**.

Ciberseguridad: protección de los sistemas, las redes y los programas conectados a Internet frente a ataques externos.

CIF: costo, seguro y flete. Significa que el precio cotizado o facturado de una mercancía se compone del costo del producto en sí más el costo del seguro y el flete por mar o vías navegables interiores hasta el puerto de destino. Véase también **FOB**.

Cigarrillos tailandeses: diferencia planteada ante el GATT en 1990 por los Estados Unidos acerca del régimen de importación de Tailandia para los cigarrillos. **Antecedentes**. En esa época, Tailandia prohibía todas las importaciones y exportaciones de tabaco y productos de tabaco, salvo en los casos en que se hubiera concedido una licencia. Eso solo había ocurrido tres veces desde 1966, y solo al Monopolio de Tabacos de Tailandia. Tailandia también aplicaba un impuesto especial, un impuesto sobre las transacciones comerciales e impuestos municipales a la venta de productos de tabaco.

Alegaciones. Las principales alegaciones de Tailandia eran a) que sus restricciones a la importación estaban justificadas porque los cigarrillos eran un producto agrícola en el sentido del artículo XI, y que Tailandia había actuado para limitar la superficie en que podía cultivarse tabaco, así como la producción de cigarrillos, b) las restricciones a la importación "estaban también amparadas por el apartado b) del artículo XX, porque el Gobierno había adoptado medidas de lucha antitabáquica para cuya eficacia era imprescindible prohibir las importaciones de cigarrillos y porque debido a las sustancias químicas y otros aditivos que contenían los cigarrillos estadounidenses, estos podían ser más nocivos que los tailandeses", c) el impuesto especial, el impuesto sobre las transacciones comerciales y el impuesto municipal sobre los cigarrillos importados no eran superiores a los aplicados a los productos nacionales, y d) las medidas estaban justificadas porque eran anteriores a la *adhesión* de Tailandia al GATT y porque tenían carácter imperativo en cuanto a su propósito. Los Estados Unidos pidieron al *Grupo Especial* que constatará que a) las restricciones impuestas a la importación de cigarrillos eran incompatibles con el artículo XI, ya que los cigarrillos no eran un producto agrícola o pesquero en el sentido de ese artículo y que, por tanto, las restricciones equivalían a una prohibición de las importaciones que no iban acompañadas de restricciones de la oferta nacional, b) no cabía invocar para justificar esas restricciones el artículo XX b), puesto que, en la forma en que Tailandia las aplicaba, no eran necesarias para proteger la salud de las personas, c) el impuesto especial, el impuesto sobre las transacciones comerciales y el impuesto municipal sobre los cigarrillos importados se aplicaban a un tipo superior que en el caso de los cigarrillos nacionales, y d) el *Protocolo de Adhesión* de Tailandia no era aplicable porque la ley pertinente no establecía con carácter imperativo restricciones a la importación. El Grupo Especial solicitó asesoramiento a la Organización Mundial de la Salud (OMS) sobre los aspectos técnicos del caso. *Constataciones.* El Grupo Especial constató que Tailandia había actuado de forma incompatible con el artículo XI del GATT (Eliminación general de las restricciones cuantitativas) al mantener prácticamente prohibida la importación de cigarrillos. También había actuado de forma incompatible con el artículo XI.2 que permite restricciones a la importación de productos agrícolas o pesqueros en una fase de transformación poco adelantada y cuando todavía son perecederos, si se hace para hacer cumplir medidas gubernamentales para restringir la producción y venta del producto nacional similar. Los cigarrillos no podían describirse como "tabaco en rama en una fase de transformación poco adelantada" por cuanto habían sido ya objeto de un amplio proceso de transformación, y además, no estaban destinados a su transformación ulterior. El Grupo Especial también consideró que Tailandia tenía razonablemente a su alcance diversas medidas compatibles con el GATT para controlar la calidad y cantidad de los cigarrillos que se fumaban y que podían servir para conseguir los objetivos de política sanitaria que el Gobierno tailandés trataba de alcanzar mediante restricciones a la importación de cigarrillos. La práctica de permitir la venta de cigarrillos nacionales y de no permitir la importación de cigarrillos extranjeros era incompatible con el GATT, ya que no era "necesaria" en el sentido del artículo XX b). En cuanto a la cuestión del Protocolo de Adhesión, el Grupo Especial constató que la ley pertinente de Tailandia no imponía a las autoridades de Tailandia una obligación de restringir las importaciones que no pudiera ser modificada por una medida del poder ejecutivo. De hecho, la ley daba explícitamente a las autoridades de Tailandia la potestad de otorgar licencias de importación. Por tanto, la cláusula relativa a la legislación existente contenida en el Protocolo no eximía a las restricciones a la importación de cigarrillos. Por último, el Grupo Especial constató que los tipos de los impuestos aplicables eran por lo general compatibles con el requisito relativo al *trato nacional* (artículo III). El régimen de Tailandia para

la importación de cigarrillos sigue sujeto a presiones. Hay una reclamación sin resolver planteada por Filipinas hace más de 10 años. Véase también *GATT, compatibilidad de la legislación nacional*. [GATT, IBDD 37S].

CIU: véase *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas*.

Circulación de mercancías: otra forma de describir lo que ocurre cuando las mercancías son objeto de comercio internacional, es decir, cuando se importan y exportan.

Círculo virtuoso: término utilizado en muchas esferas de política para describir una secuencia beneficiosa de acontecimientos. Una de las que se mencionan con frecuencia en la *política comercial* consiste en el desarrollo económico, el crecimiento del comercio y el progreso social. Véase también *Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*.

CITES: Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres. Se elaboró a raíz de una resolución adoptada en 1963 en una reunión de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales (UICN). El texto fue adoptado en 1973 y la Convención entró en vigor el 1 de julio de 1975. Actualmente cuenta con 183 Partes. La CITES regula el comercio internacional de determinadas especies, que divide en tres categorías. En el Apéndice I de la Convención se incluyen las especies en peligro de extinción. El comercio de estas especies se permite solamente bajo circunstancias excepcionales. En el Apéndice II se incluyen las especies que no se encuentran necesariamente en peligro de extinción, pero cuyo comercio debe controlarse para evitar la utilización incompatible con su supervivencia. En el Apéndice III se incluyen las especies protegidas en al menos un país y para las que se solicita cooperación de otros países. En los casos en los que su comercio está autorizado con arreglo a la Convención, este se realiza mediante un sistema de permisos. La administración de la CITES está a cargo del *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente*. La Secretaría de la CITES tiene su sede en Ginebra. Véanse también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y Comercio y medio ambiente*.

Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios: CABPS. Clasificación de servicios objeto de comercio basada en productos, desarrollada en respuesta a las nuevas necesidades de información estadística resultantes del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Se ha incluido como suplemento en la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos del FMI*. Véase también *Estadísticas del comercio de servicios*.

Clasificación arancelaria: método para registrar sistemáticamente casi cada bien que es objeto de comercio internacional. Su principal finalidad es ayudar a las autoridades aduaneras a calcular el tipo arancelario correcto, pero también se puede utilizar para la presentación de estadísticas y otros fines. La clasificación que utilizan los Miembros de la OMC es el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas: CIU. Se trata de una clasificación de toda la gama de actividades económicas, independientemente del régimen de propiedad. Permite clasificar a las entidades según la actividad que realizan. La CIU es mantenida por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. [unstats.un.org].

Clasificación Internacional de Patentes: CIP. Véase *Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes*.

Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones: CIUO. Clasificación de cuatro niveles mantenida por la *Organización Internacional del Trabajo* como a) base para la presentación, la comparación y el intercambio de datos estadísticos y administrativos sobre las ocupaciones a nivel internacional, b) modelo para la elaboración de

clasificaciones de ocupaciones nacionales y regionales, y c) sistema que puede utilizarse directamente en los países que no han elaborado su propia clasificación nacional. La versión actual es la CIUO-08, adoptada en diciembre de 2007. [www.ilo.org].

Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional: véase *CUCI*.

Clasificaciones de bienes, servicios y actividades: véanse *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas*; *Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones*; *CUCI* (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional); *Naciones Unidas, Clasificación Central de Productos*; y *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Cláusula bumerang: el artículo 91.2 del *Tratado de Roma* se ocupa de las prácticas de *dumping* de los Estados miembros de la *Comunidad Económica Europea* hacia otros Estados miembros durante el período de transición de 12 años (1958-1970) hasta la plena aplicación del Tratado. Durante el período de transición, era posible aplicar medidas protectivas contra el *dumping*, pero la *Comisión Europea* decidía qué medidas tomar. Una de las posibilidades al alcance de las empresas que se constatará que habían incurrido en *dumping* de productos era que los reimportaran. El artículo 91.2 hacía esto posible con mínimas dificultades. En él se dispone que los productos originarios de un Estado miembro o que hayan entrado para su consumo en un Estado miembro que sean exportados a otro Estado miembro debían ser admitidos libres de cargas o *restricciones cuantitativas* cuando se reimportaran en el territorio del primer Estado miembro. El artículo no prohibía el *dumping*, pero reducía el incentivo para incurrir en él. En 1970 los miembros de la Comunidad Europea dejaron de utilizar medidas antidumping entre ellos. Véanse también *Medidas antidumping* y *Política de competencia*.

Cláusula de anterioridad: alude a una disposición del *Protocolo de Aplicación Provisional* adoptada por los miembros iniciales del GATT en 1947 que establece que la Parte II del GATT se aplicaría "en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente". Se trataba de un mecanismo que permitía la persistencia de legislación nacional contraria a las normas del GATT. Se basaba en la opinión de que la entrada en vigor del GATT se retrasaría indefinidamente si había que esperar a que los miembros pusieran su legislación en conformidad con él. Esta disposición pasó a conocerse como "cláusula de anterioridad" porque aceptaba como hecho consumado la legislación anterior al acuerdo. La cláusula de anterioridad no se incluyó en el *GATT de 1994*. Véase también *GATT, compatibilidad de la legislación nacional*.

Cláusula de continuación: disposición establecida en el artículo 20 del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC en la que se insta a la reanudación de las negociaciones multilaterales sobre la agricultura un año antes del término del período de aplicación convenido, es decir, para el 1 de enero de 2000. El objetivo a largo plazo de la cláusula de continuación es lograr reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección. En las negociaciones reanudadas, que pasaron a formar parte del *Programa de Doha para el Desarrollo*, también se tienen en cuenta a) la experiencia adquirida hasta ese momento en la aplicación de los compromisos de reducción; b) los efectos de los compromisos de reducción en el comercio mundial en el sector de la agricultura, las *preocupaciones no comerciales* y el *trato especial y diferenciado* para los países en desarrollo; c) el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado; y d) los demás objetivos necesarios para alcanzar los objetivos a largo plazo. Véase también *Programa incorporado*.

Cláusula de dumping persistente: disposición de la Ley Arancelaria de 1930 de los Estados Unidos por la que se autoriza al Departamento de Comercio a iniciar una investigación antidumping en ausencia de una solicitud. Esto puede ocurrir si a) respecto de una especie o clase de mercancía está en vigor más de una orden de imposición de

derechos antidumping; b) hay motivos para creer que existe una pauta extraordinaria de dumping persistente procedente de uno o más países abastecedores; y c) esa pauta extraordinaria está causando un grave problema comercial a la rama de producción nacional. Por consiguiente, la cláusula se ocupa de un aspecto de la **elusión de medidas antidumping**. Véase también **Dumping reincidente**.

Cláusula de edición: diferencia planteada ante el GATT en 1983 por las **Comunidades Europeas**. Los hechos eran que el artículo 601 (la **cláusula de edición**) de la Ley 97-215 de los Estados Unidos, de 1982, prohibía, con determinadas excepciones, la importación en los Estados Unidos o la distribución pública en ese país de una obra protegida por el **derecho de autor** consistente principalmente en material no teatral a menos que el material se hubiera editado en los Estados Unidos o el Canadá. La definición de "edición" incluía la composición, la impresión y la encuadernación. La **cláusula de edición** se había promulgado inicialmente en 1891 y se había modificado varias veces. La modificación de 1976 incluía una **cláusula de extinción** aplicable antes del 1 de julio de 1982. La Ley expiró y volvió a promulgarse el 13 de julio de 1982, con 1986 como nueva fecha de expiración. El principal interés de este asunto era la cuestión de si la Ley modificada estaba abarcada por el Protocolo de Aplicación Provisional. Ese protocolo permitía que los miembros del GATT mantuvieran legislación que no fuera plenamente compatible con las normas del GATT si estaba en vigor al 30 de octubre de 1947. El **Grupo Especial** sostuvo que las modificaciones legislativas de la **cláusula de edición** no necesariamente le hacían perder su carácter de "legislación vigente". Sin embargo, consideró que la introducción de la cláusula de extinción en la Ley de 1976 constituía un cambio de política que representaba un cambio hacia una mayor conformidad con el GATT. La nueva promulgación de 1982 en la que se aplazaba la fecha de expiración era una inversión de ese movimiento hacia una mayor conformidad y, en consecuencia, un aumento del grado de incompatibilidad con el GATT. Por consiguiente, el Grupo Especial se pronunció a favor de las Comunidades Europeas sobre este punto. [GATT, IBDD 31S].

Cláusula de escasez: disposición incluida en ocasiones en los **acuerdos de libre comercio** para permitir que una parte imponga restricciones a la exportación si hay escasez de un producto básico en el mercado interno. Por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio entre la **Unión Europea** y México dispone que una Parte podrá adoptar restricciones a la exportación o aranceles aduaneros sobre la exportación cuando surjan, o sea probable que surjan, graves dificultades para la Parte de exportación como consecuencia de a) una escasez aguda o una amenaza de escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la Parte de exportación, o b) una escasez de cantidades indispensables de materiales nacionales para una industria procesadora nacional, durante períodos en los que los precios de esos materiales se mantengan por debajo del precio del mercado mundial como parte de un programa gubernamental de estabilización, o la reexportación a un tercer país de un producto respecto del cual la Parte de exportación mantenga aranceles aduaneros sobre la exportación, o prohibiciones o restricciones a la exportación. De adoptarse, tales medidas no deben ser arbitraria o injustificablemente discriminatorias, ni deben utilizarse para proteger a la rama de producción nacional.

Cláusula de extinción: disposición de un acuerdo en virtud de la cual una medida adoptada por un Gobierno expira automáticamente una vez que transcurra cierto plazo, a menos que se emprenda alguna acción específica. Los acuerdos de la OMC que tratan sobre **medidas antidumping** y derechos compensatorios contienen cláusulas de extinción en virtud de las cuales las medidas pertinentes expiran al cabo de cinco años, a menos que mediante un examen se constate que deben mantenerse. El **Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá** quedará sin efecto 16 años después de su entrada en vigor, a menos que las partes acuerden renovarlo. Véase también **Cláusula de edición**

en relación con una diferencia planteada a causa de una cláusula de extinción existente en la legislación de los Estados Unidos.

Cláusula de graduación: en el párrafo 7 de la *Cláusula de Habilitación* se señala que los miembros del GATT menos adelantados esperan que su capacidad de hacer contribuciones de conformidad con las disposiciones del GATT aumente con el desarrollo progresivo de su economía y de su comercio. Por consiguiente, esperan participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del GATT. *Véanse también Graduación y Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio.*

Cláusula de Habilitación: *Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo*, uno de los resultados de la *Ronda de Tokio*. Permite a los Miembros desarrollados de la OMC adoptar medidas que favorezcan a los países en desarrollo sin otorgar el mismo trato a los demás Miembros. Entre las principales medidas abarcadas figura el *SGP*, las *medidas no arancelarias* abarcadas por el GATT, arreglos comerciales regionales y mundiales entre países en desarrollo y el trato especial para los *países menos adelantados*. La Cláusula de Habilitación tenía por objeto promover una mayor participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio, pero hay dudas de que haya logrado su propósito. *Véanse también Acuerdo comercial regional, Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio, Parte IV del GATT, SGPC y Trato especial y diferenciado.*

Cláusula de paz: disposición del artículo 13 del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC, por la que se impedían hasta el 31 de diciembre de 2003 las impugnaciones de las subvenciones a la agricultura en el marco de este y otros acuerdos de la OMC, en especial el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* y el *GATT*.

Cláusula de salvaguardia: disposición en los acuerdos comerciales que permite a una parte suspender sus obligaciones cuando las importaciones causan o amenazan causar un *daño grave* a los productores nacionales de mercancías similares. El artículo XIX del GATT contiene la cláusula de salvaguardia para el comercio de mercancías que utilizan los Miembros de la OMC. Permite a un Miembro suspender sus obligaciones o modificar los compromisos de liberalización si se produce una *evolución imprevista de las circunstancias* y si las importaciones de un producto han aumentado en tal cantidad que pueden causar o están causando un daño a los productores nacionales. El artículo se complementa con las normas detalladas del *Acuerdo sobre Salvaguardias*. En él se aclara que las *uniones aduaneras* pueden elegir entre imponer una medida de salvaguardia en nombre de toda la unión o de un solo miembro. La decisión debe tomarse en el momento de la investigación. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* todavía no tiene una cláusula de salvaguardia, aunque el artículo X establece un mandato al respecto. Por lo general, se dan dos razones principales para incluir disposiciones sobre salvaguardias en los acuerdos. En primer lugar, fomentan una mayor liberalización, ya que los países que hayan contraído compromisos de liberalización tendrán la oportunidad de dar un paso atrás con respecto a estos si han provocado involuntariamente un incremento súbito de las importaciones que perjudique claramente a la rama de producción nacional. En segundo lugar, aumentan la flexibilidad del *sistema multilateral de comercio* al promover su estabilidad a más largo plazo. La razón inmediata de la inclusión de una cláusula de salvaguardia en el GATT fue la Orden Ejecutiva N° 9832 de los Estados Unidos, de febrero de 1947, que obligaba a los negociadores comerciales estadounidenses a incluir en todos los futuros acuerdos comerciales una cláusula de salvaguardia similar a la contenida en el Tratado Comercial entre los Estados Unidos y México de diciembre de 1942. *Véanse también Artículo 201, Mecanismo de salvaguardia urgente, Paralelismo de las salvaguardias y Salvaguardias.*

Cláusula del interés comunitario: esta cláusula forma parte de un *reglamento* (a saber, el Reglamento (CEE) N° 1681/79 del Consejo, de 1 de agosto de 1979) publicado en 1979

por la *Comunidad Europea*, actualmente la *Unión Europea*, que supedita la imposición de derechos antidumping o compensatorios a la existencia de un interés comunitario en el asunto. Es importante señalar que el "interés comunitario" comprende los intereses de los consumidores y elaboradores del producto importado, así como la necesidad de contar con un mercado interior competitivo. Véase también *Medidas antidumping*.

Cláusula sobre la democracia: disposición que figura en leyes comerciales o acuerdos comerciales y de inversión internacionales que fomenta la observancia de las libertades democráticas. Como ejemplo cabe citar el *Acuerdo de Asociación ACP-UE*. Sus miembros acuerdan que el respeto de los principios democráticos y el imperio de la ley es uno de los elementos esenciales del Acuerdo. Los *Acuerdos mediterráneos* concluidos por la *Unión Europea* también contienen disposiciones que exigen el respeto de los derechos humanos y la democracia. Véanse también *Cláusula sobre los derechos humanos* y *Cláusula social*.

Cláusula sobre los derechos humanos: disposición de leyes comerciales nacionales o tratados internacionales que fomenta la observancia de los derechos humanos. Por ejemplo, el *Acuerdo de Asociación ACP-UE* exige que sus miembros respeten todos los derechos humanos y las libertades fundamentales, como elemento esencial del Acuerdo. Los *Acuerdos mediterráneos* concluidos por la *Unión Europea* también exigen el respeto de los derechos humanos y la democracia. Hay quienes han propuesto que se suplemente el artículo XX (Excepciones generales) del *GATT* con una referencia a los derechos humanos, pero la propuesta aún no ha atraído un apoyo generalizado. El capítulo 19 del *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* exige que las partes adopten y mantengan en sus leyes y reglamentos los derechos establecidos en la *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*, de la OIT. No hace mucho tiempo, esto habría sido impensable en un acuerdo comercial con un conjunto de partes tan variado. Véanse también *Cláusula sobre la democracia, Cláusula social, Comercio y derechos humanos* y *SGP+*. [Bal, 2001; y Petersmann, 2001].

Cláusula social: expresión abreviada referente a la cuestión de si deberían aplicarse sanciones comerciales en forma de medidas de la OMC a los países Miembros que se constate incumplen las prácticas laborales internacionalmente acordadas. El objetivo de una cláusula social sería mejorar las condiciones laborales en los países exportadores permitiendo la imposición de sanciones a los exportadores que incumplan determinadas normas mínimas del trabajo formuladas por la *Organización Internacional del Trabajo* (OIT). Todavía no se ha llegado a un acuerdo sobre su viabilidad o conveniencia, aunque en otros foros llevan examinándose medidas similares mucho más de un siglo. Esta cláusula fue objeto de debate en la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC*, celebrada en diciembre de 1996, en la que los Ministros acordaron que las normas del trabajo eran competencia de la OIT. No obstante, conviene recordar que los acuerdos internacionales de 1954 relativos al azúcar y al estaño contenían, por ejemplo, una cláusula en materia de "*normas de trabajo equitativas*" que tenía por objeto asegurar que la mano de obra dedicada a la producción del producto en cuestión recibiera una remuneración justa, prestaciones de la seguridad social y otras condiciones satisfactorias. En la Conferencia Mundial sobre el Empleo de 1976 se sostuvo que la competitividad de las importaciones procedentes de los países en desarrollo no debía lograrse a expensas de unas normas de trabajo equitativas. Cuatro años después, en el primer *Informe Brandt* también se recomendó que se acordaran internacionalmente normas de trabajo equitativas para facilitar la liberalización del comercio. El *Convenio Internacional del Café* de 2011 contiene una cláusula que promueve la mejora del nivel de vida de las poblaciones que intervienen en el sector cafetero. Véanse también

Acuerdos internacionales sobre productos básicos, Comercio y normas del trabajo, Cláusula sobre la democracia, Cláusula sobre los derechos humanos, Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación, Derechos de los trabajadores y Trabajo infantil.

Cláusulas de apertura a la adhesión: disposiciones que figuran, por ejemplo, en los *acuerdos de libre comercio*, en las que se invita a otros países a incorporarse al acuerdo, o se les permite hacerlo. *Véanse también Adhesión y Ampliación.*

Cláusulas de devolución: posibilidad de que una parte extranjera a la que se ha ordenado pagar una *triple indemnización por daños y perjuicios* en un procedimiento extraterritorial sustanciado con arreglo a las *leyes antimonopolio* de los Estados Unidos recupere a través del sistema judicial nacional la cuantía que excede de los daños efectivos. Si prospera la reconvencción de la parte que debe pagar la triple indemnización por daños y perjuicios, se ordena a la parte que percibió esa indemnización el reembolso de la cuantía que se considera excesiva. En la práctica, la devolución solo es posible si la empresa que ha cobrado la indemnización en primer lugar tiene activos en el país en el que se efectúan los procedimientos de devolución. *Véase también Extraterritorialidad.*

CLMV: Camboya, R.D.P. Lao, Myanmar (Birmania) y Viet Nam. Se trata de los nuevos miembros de la *ASEAN*.

Club de París: foro integrado principalmente por países miembros de la *OCDE*, que se creó para reunir a países acreedores y deudores cuando surgen dificultades para afrontar los reembolsos de los préstamos. Tiene por objetivo evitar el impago de los préstamos mediante la renegociación de los plazos de la deuda y otros mecanismos. Facilita la secretaría del Club de París el Tesoro francés. [www.clubdeparis.org].

CNUCED: *Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.* Véase *UNCTAD*.

CNUDMI: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Establecida en 1966 para reducir o eliminar los obstáculos jurídicos a las corrientes comerciales internacionales y para lograr la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. La CNUDMI está integrada por 36 miembros elegidos por la *Asamblea General de las Naciones Unidas*. Es el órgano jurídico principal del sistema de las Naciones Unidas en la esfera del derecho mercantil internacional. La CNUDMI ha desarrollado un extenso programa de trabajo sobre temas que abarcan, en particular, el arbitraje y la conciliación comercial internacional, y el transporte y la venta internacionales de mercancías. Se encuentra en Viena. *Véase también Naciones Unidas, Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales.* [uncitral.org].

CNUDMI, Ley Modelo sobre Comercio Electrónico: adoptada el 16 de diciembre de 1996. Su finalidad es presentar a los legisladores una forma de eliminar obstáculos jurídicos a la utilización más amplia de mensajes por correo electrónico en la realización de transacciones internacionales. En la ley modelo no se define el significado de *comercio electrónico*, pero se aplica a todo tipo de mensajes de datos que puedan ser generados, almacenados o comunicados. El capítulo II trata de la aplicación de los requisitos jurídicos a los mensajes de datos, como el tratamiento de las firmas, la admisibilidad como prueba de los mensajes de datos y la conservación de los mensajes de datos. El capítulo III abarca la comunicación de los mensajes de datos, especialmente la formación y la validez de los contratos. En un capítulo aparte se abordan los actos relacionados con los contratos de transporte de mercancías.

CNUDMI, Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios: ley modelo adoptada por la *CNUDMI* en 1994 que pueden utilizar los órganos legislativos nacionales que estén considerando la posibilidad de adoptar una legislación nueva

o revisada sobre **contratación pública**. Sus principales objetivos son la economía y la eficiencia en las adquisiciones públicas, el máximo aprovechamiento de la participación de los licitadores y la competencia entre ellos, la equidad en el trato de los licitadores, la objetividad en la adopción de decisiones y la transparencia de los reglamentos y el proceso.

CNUDMI, Reglamento de Arbitraje: adoptado el 15 de diciembre de 1976. El objetivo de este reglamento es contribuir a solucionar las diferencias que surjan en el contexto de las relaciones comerciales internacionales. Las partes en un contrato tienen que acordar primero por escrito que las diferencias relativas al contrato se someterán a **arbitraje** de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. Las diferencias se solucionarán entonces de conformidad con este reglamento. Se podrán nombrar uno o tres árbitros según las circunstancias del caso. Este instrumento contiene también un **modelo de cláusula compromisoria**.

CNUMAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, celebrada los días 3 a 14 de enero de 1992 en Río de Janeiro. En esta conferencia se adoptaron la **Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático**, el **Convenio sobre la Diversidad Biológica**, el **Programa 21**, la **Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo** y la Declaración de principios sobre los bosques.

Cobertura comercial: término utilizado en las **negociaciones arancelarias** para designar qué proporción del comercio de un país se liberaliza mediante las reducciones arancelarias objeto de debate.

Cobertura sectorial sustancial: criterio que deben cumplir los **acuerdos de integración económica** en régimen preferencial del **comercio de servicios** para acogerse a la exención del requisito de trato de la nación más favorecida prevista en el artículo V del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**. La palabra "sustancial" no se define en términos cuantitativos, pero una nota al artículo establece que debe entenderse en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y **modos de suministro de servicios**. Además, no deberá establecerse la exclusión *a priori* de ningún modo de suministro.

COCOM: Comité de Coordinación para el Control de las Exportaciones de Productos Estratégicos. Se constituyó a raíz de la recomendación formulada por la **Asamblea General de las Naciones Unidas** en 1951 de imponer el embargo sobre los envíos de "armas, municiones y pertrechos bélicos, materiales para la producción de energía atómica, petróleo ... y materiales útiles para la producción de ... pertrechos bélicos" destinados a los países comunistas. En 1958, la lista de artículos prohibidos se limitó a los productos estrictamente estratégicos, y posteriormente se introdujeron varias modificaciones en la lista. El COCOM estaba integrado por los países de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte), con excepción de Islandia, y por el Japón. El arreglo del COCOM ha sido sustituido por el **Arreglo de Wassenaar sobre el Control de las Exportaciones de Armas Convencionales y Bienes y Tecnologías de Doble Uso**, que entró en vigor el 1 de noviembre de 1996.

Codex Alimentarius: programa administrado conjuntamente por la **Organización para la Alimentación y la Agricultura** (FAO) y la Organización Mundial de la Salud con el objetivo de poner en marcha, elaborar, publicar y revisar normas alimentarias internacionales. Estas abarcan asuntos como el etiquetado de los alimentos, los aditivos alimentarios, los contaminantes, los métodos de análisis y muestreo, la higiene de los alimentos, la nutrición y los alimentos para regímenes especiales, los sistemas de inspección y certificación de importaciones y exportaciones de alimentos, los residuos de medicamentos veterinarios en los alimentos y los residuos de plaguicidas en los alimentos. Además, hay normas aplicables a productos concretos. El órgano encargado de la ejecución del programa es la **Comisión del Codex Alimentarius**. [www.fao.org].

Código Aduanero Uniforme Centroamericano: CAUCA. Se creó en 1984 y desde entonces se ha actualizado en varias ocasiones. Establece procedimientos aduaneros armonizados para El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. *Véase también Sistema de la Integración Centroamericana.* [www.sieca.int].

Código arancelario: número asignado a un bien o grupo de bienes en una *clasificación arancelaria*.

Código de Aeronaves Civiles: *véase Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.*

Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas: figura en el Anexo 3 del *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC. Deben cumplir lo dispuesto en él las instituciones del Gobierno central con actividades de normalización, pero el Código también está abierto a instituciones públicas locales y a instituciones no gubernamentales. Contiene 14 disposiciones sustantivas encaminadas a que las normas se elaboren y se apliquen de manera transparente y no discriminatoria. *Véanse también Comisión Electrotécnica Internacional, Evaluación de la conformidad y Organización Internacional de Normalización.*

Código de conducta: por lo general, instrumento intergubernamental no vinculante que tiene por objeto regular determinados tipos de comportamiento de los Gobiernos o las empresas privadas. La negociación de estos códigos es tan difícil como la de los acuerdos vinculantes, dado que por regla general los signatarios suponen su observancia de *buena fe*. De hecho, a veces los códigos de conducta constituyen la primera etapa en la elaboración de un acuerdo vinculante. *Véase también Memorando de entendimiento.*

Código de Normas: *véanse Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y Acuerdos de la Ronda de Tokio.*

Código de Subvenciones: *véanse Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y Acuerdos de la Ronda de Tokio.*

Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología: *véase Proyecto de Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología.*

Códigos de la Ronda de Tokio: *véase Acuerdos de la Ronda de Tokio.*

Cohecho: forma de *corrupción*, que normalmente implica algún pago en dinero o en especies o un favor. Por ejemplo, en la *Recomendación del Consejo para Fortalecer la Lucha Contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*, de la OCDE, se define como "prom[er]e[re]nc[er]ia o conce[er]s[er]ión de] cualquier ventaja indebida pecuniaria o de otra índole a un servidor público ..., ya sea ... en forma directa o mediante intermediarios, para beneficio de este o para un tercero; para que ese servidor actúe o se abstenga de hacerlo en relación con el cumplimiento de deberes oficiales, con el propósito de obtener o de quedarse con un negocio". Evidentemente, la práctica de pagar o recibir cohecho no se limita a las transacciones comerciales internacionales.

Cohecho en transacciones internacionales: *véanse Comercio y pagos ilícitos; Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales; Declaración de Arusha; Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción; Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos; Recomendación para Fortalecer la Lucha Contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales; y Unión Africana, Convención para Prevenir y Combatir la Corrupción.*

Coherencia regulatoria: se define en el artículo 25.2 del *Acuerdo de Asociación Transpacífico* como "la utilización de buenas prácticas regulatorias en el proceso de planificación, diseño, emisión, implementación y revisión de medidas regulatorias, con el fin de facilitar el logro de objetivos de política nacional y los esfuerzos de los Gobiernos para mejorar la cooperación regulatoria, con el fin de promover esos objetivos

y promover el comercio internacional y la inversión, el crecimiento económico y el empleo". Este término figura también en otros acuerdos.

Colusión de precios: acuerdo tácito o expreso entre empresas para fijar los precios de determinadas mercancías en un mercado, normalmente con el objetivo de no subvalorarse mutuamente. *Véanse también Leyes antimonopolio y Política de competencia.*

Comecon: véase *Consejo de Ayuda Mutua Económica.*

Comerciables: bienes y servicios que pueden comercializarse en los mercados internacionales. En el caso de los servicios, esto incluye, por ejemplo, los viajes en avión, las telecomunicaciones y los servicios de consultoría en administración, pero los servicios de peluquería normalmente no se considerarían un servicio comerciable. *Véanse también No comerciables y Semicomerciables.*

Comercio (commerce): por lo general, pero no exclusivamente, se refiere a las actividades relacionadas con la producción, la venta y la distribución de bienes y servicios en el *mercado interior.* *Véase también Comercio (trade).*

Comercio (trade): este término por lo general se refiere a la venta y distribución de bienes y servicios a través de las fronteras internacionales. Hay muchas maneras diferentes de hacerlo, pero debe haber un elemento comercial para que una transacción pueda considerarse comercio. *Véanse también Comercio (commerce), Comercio de compensación, Comercio de contrapartida y Comercio de trueque.*

Comercio de bienes culturales: véanse *Acuerdo de Beirut, Acuerdo de Florencia, Convención sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales* y *Convenio de UNIDROIT sobre los Bienes Culturales Robados o Exportados Ilícitamente.* De conformidad con el artículo XX f) del GATT, los Miembros de la OMC pueden adoptar medidas comerciales necesarias para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico. *Véase también Comercio y cultura.*

Comercio de compensación: arreglo comercial en virtud del cual un proveedor que suministra materias primas, manufacturas o servicios a una empresa extranjera acepta que se le pague con parte de la producción de esa empresa. Para la empresa compradora, las ventajas son que no necesita divisas para importar los componentes de la producción, que los reembolsos no se efectúan hasta que las operaciones estén en marcha y que ya tiene un mercado para algunos de sus productos. La desventaja es que muy probablemente tendrá que vender su producción con un descuento. *Véanse también Comercio de contrapartida y Comercio de trueque.*

Comercio de contrapartida: forma más avanzada y, a veces, muy compleja de *comercio de trueque.* Por ejemplo, un país puede exportar carbón y aceptar equipo de minería como pago. En esa transacción no hay ningún intercambio monetario. Después, el comprador del carbón trata de colocarlo en un tercer mercado a cambio de un pago en efectivo o de otro producto. Normalmente, las mercancías que son objeto de este tipo de comercio se valoran en la moneda de un tercer país, por ejemplo, en francos suizos, a efectos contables. El comercio de contrapartida es una modalidad de comercio poco eficaz, pero, a veces, ha sido atractivo para países con escasez grave de divisas. *Véase también Comercio de compensación.*

Comercio de Estado: hay dos tipos básicos de comercio de Estado. El primero de ellos es el comercio internacional llevado a cabo por empresas estatales, empresas bajo control estatal o empresas privadas con licencia estatal en las economías de mercado, a veces con derechos exclusivos sobre determinados productos. Estas empresas ejercen su actividad como empresas comerciales ordinarias y responden a las señales del mercado. El segundo tipo de comercio de Estado es característico de las *economías que no son*

de mercado, en las que el precio puede no ser la consideración única o predominante en la adopción de decisiones de importación o exportación. En este caso, hay un significativo potencial de distorsiones del mercado y poca *transparencia*. El comercio de Estado debe distinguirse de la *contratación pública*, que abarca las compras realizadas por los Gobiernos para su propio uso. Véanse también *Economías de planificación centralizada*, *Entidades de comercialización* y *Ventas centralizadas*.

Comercio de invisibles: véase *Comercio de servicios*.

Comercio de mercancías: importación y exportación de bienes físicos, es decir, materias primas, semimanufacturas y manufacturas. Véanse también *Balanza del comercio de mercancías* y *Comercio de servicios*.

Comercio de reexportación: transporte de mercancías a través de un puerto de una economía para su reexportación a otra economía. Las mercancías que entran y salen en régimen de comercio de reexportación no están sujetas a aranceles. Pueden surgir discrepancias aparentes en las estadísticas del comercio bilateral porque las mercancías pueden registrarse primero como entrantes en el país intermediario y luego como reexportaciones al destino final, sin indicar el verdadero país de origen. Véanse también *Normas de origen* y *Reexpedición*.

Comercio de servicios: suministro de *servicios* en condiciones comerciales a los residentes de otro país, bien mediante *comercio transfronterizo* o bien mediante *presencia comercial*. Véanse también *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, *Comerciables*, *Modos de suministro de servicios*, *Protección de datos en el comercio de servicios*, *Servicios* y *Transacciones de servicios*.

Comercio de servicios comerciales: véase *Comercio de servicios*.

Comercio de tránsito: cuando las mercancías pasan al menos por otro país entre su fabricación y su llegada a su destino final. Esto ocurre, por ejemplo, cuando un país no tiene litoral y necesita acceso a un puerto marítimo. Véase también *Reexpedición*.

Comercio de trueque: intercambio de bienes y servicios que se consideran del mismo valor. La contribución de cada parte puede valorarse a efectos contables en la moneda de un tercer país, pero la principal característica del comercio de trueque es que no hay intercambios monetarios entre las partes en la transacción. Véanse también *Comercio de compensación* y *Comercio de contrapartida*.

Comercio dentro del contingente: intercambios comerciales efectuados en el marco de un *contingente arancelario* determinado.

Comercio digital: concepto bastante similar en muchos aspectos a *comercio electrónico*. Entraña la utilización de Internet para realizar actividades comerciales de manera electrónica en la mayor medida posible y el fomento del comercio sin papel siempre que sea posible. Esto se aplica también a los requisitos de documentación a los efectos del comercio internacional. Algunos aspectos esenciales del comercio digital son la autenticación electrónica y las firmas electrónicas, la protección de los consumidores en línea y la protección de la información personal. Véase en el *Informe sobre el Comercio Mundial 2018* un análisis pormenorizado del surgimiento del comercio digital; véanse también *Informe sobre la Economía Digital*, *Moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas* y *G20 priorities on digital trade (Prioridades del G-20 en materia de comercio digital)*.

Comercio dirigido: comercio internacional en el que algunos sectores o productos no son objeto de comercio conforme a las demandas de las fuerzas del mercado. Los medios para lograrlo incluyen los *acuerdos de limitación voluntaria*, los *acuerdos de comercialización ordenada*, las *restricciones cuantitativas* y otras *medidas no arancelarias*. El objetivo del comercio dirigido en estos casos es siempre proteger la rama de producción nacional. Las versiones más modernas del comercio dirigido no tratan de

restringir el acceso, sino de aumentar las exportaciones mediante objetivos numéricos, normalmente a expensas de exportadores de terceros países. Véanse también *Acuerdo Multifibras*, *Comercio justo*, *Expansión voluntaria de las importaciones* y *Medidas de zona gris*.

Comercio e imposición: cuestión propuesta por algunos para su inclusión en el programa de una futura ronda de *negociaciones comerciales multilaterales*. Se basa en una percepción de que los regímenes fiscales podrían utilizarse para distorsionar el comercio internacional de un país. Las complejidades prospectivas de esta cuestión son tales que incluso la mayoría de los que aceptan una relación directa entre el comercio y las medidas fiscales ha mostrado pocos deseos de iniciar un debate sobre lo que podría hacerse. Véanse también *Fijación de precios de transferencia* y *Nuevos temas comerciales*.

Comercio e inversión: uno de los *nuevos temas comerciales*, aunque algunas normas rudimentarias sobre *inversión* formaban parte de la *Carta de La Habana*. El tema se refiere a la relación entre comercio e inversión como factores en las *relaciones económicas internacionales* y el surgimiento de la inversión como un problema de *acceso a los mercados*. Hablando en general, durante mucho tiempo se tendió a considerar el comercio y la inversión como cuestiones de política independientes. En la actualidad, cada vez más se los considera mutuamente complementarios. En una situación en la que la protección en frontera disminuye, los flujos de inversión pueden estimular nuevas pautas comerciales y fortalecer las antiguas. En otros casos, las empresas se ven más o menos obligadas a invertir y producir en mercados destinatarios, porque los aranceles elevados hacen que la importación no sea una opción realista. La *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC* estableció en diciembre de 1996 un *Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones* para examinar esta cuestión. La *Conferencia Ministerial de Doha* autorizó la labor exploratoria sobre comercio e inversiones. Se esperaba que la *Conferencia Ministerial de Cancún* celebrada en 2003 adoptara una decisión sobre si se iniciaban negociaciones, pero no fue posible llegar a un acuerdo. El *paquete de julio* de 2004 significa que no se emprenderán negociaciones en esta esfera en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Véanse también *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones*, *Facilitación de las inversiones*, *Globalización e Inversión para eludir los aranceles*.

Comercio electrónico: en muchas organizaciones, tanto gubernamentales como no gubernamentales, se está trabajando en el comercio electrónico. Este punto se refiere principalmente a la labor que se lleva a cabo en la OMC. En el programa de trabajo de la OMC, establecido en 1998 a raíz de la *Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial*, se utiliza la siguiente definición: "Exclusivamente a los efectos del programa de trabajo, y sin perjuicio de sus resultados, se entiende por la expresión 'comercio electrónico' la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos". En virtud de la Declaración también se inició la *moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas*. En la OMC, la labor sobre el comercio electrónico se lleva a cabo principalmente desde la perspectiva del comercio de servicios, el comercio de mercancías, la propiedad intelectual, y el comercio y desarrollo. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Buenos Aires en 2017, 71 Miembros de la OMC pusieron en marcha una *iniciativa conjunta* para iniciar trabajos exploratorios con miras a la celebración futura en la OMC de negociaciones sobre los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio. Cualquier Miembro de la OMC podrá participar en esta labor. Véase el *Informe sobre el comercio mundial 2018*, véanse también *Aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio*; *CNUDMI*, *Ley Modelo sobre Comercio*

Electrónico; Comercio digital; Economía digital; EDIFACT; Federación Mundial de Trade Points; Informe sobre la Economía Digital; Mercado Único Digital y Naciones Unidas, Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales.

Comercio Este-Oeste: describía el comercio entre los países de la *OCDE* y los países del Comecon. Ese comercio planteaba problemas especiales derivados en gran medida de la no convertibilidad de las monedas de los países del Comecon y de la *transferencia de tecnología*. El término está en desuso con su significado original, pero a veces se sigue utilizando para referirse al comercio entre Europa Oriental y Europa Occidental. *Véase también Exportaciones de doble uso.*

Comercio Este-Sur: describía el comercio entre los miembros del Comecon y los países en desarrollo. Actualmente en desuso con ese sentido.

Comercio exterior: la expresión puede referirse al comercio realizado con otros países en general. También puede designar el comercio realizado por los países partes en un *acuerdo comercial preferencial* con interlocutores que no son partes en ese acuerdo. En estos casos, el comercio entre los signatarios del acuerdo se denomina comercio interior.

Comercio extracontingentario: comercio de un producto determinado sujeto a un *contingente arancelario* que tiene lugar fuera de ese contingente. Cuando está permitido, el comercio extracontingentario siempre conlleva un tipo superior al fijado para el *comercio dentro del contingente*.

Comercio fronterizo: *véase Tráfico fronterizo.*

Comercio general: mercancías objeto de comercio con sujeción a los tipos del *arancel general*. Según su utilización más actual, suele referirse a las mercancías que reciben el *trato de la nación más favorecida*.

Comercio ilícito: comercio internacional de bienes y servicios, incluidas las corrientes financieras ilícitas, que infringe las leyes internacionales y nacionales. *Véanse también CITES, Contrabando, Contrabando de guerra, Corrupción, Declaración de Arusha, Falsificación, Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos y Tráfico.*

Comercio informal: alude al comercio de mercancías, normalmente entre países vecinos, que no pasa formalmente por controles aduaneros. El comercio informal parece ir desde el comercio fronterizo legítimo hasta el *contrabando*. *Véase también Comercio no registrado.*

Comercio interior: por lo general, comercio entre los asociados en un *arreglo comercial preferencial*. Su comercio con terceros países se conoce como comercio exterior. En inglés, a veces se utiliza la expresión "*internal trade*" (comercio interior) para describir la actividad comercial realizada dentro de una sola economía, pero en ocasiones se prefiere el uso del término "*commerce*" (*comercio*) para referirse a eso.

Comercio internacional por extenso: término utilizado por Ernest Preeg para describir el intercambio internacional de mercancías, servicios y los factores de producción. Muchos consideran ahora que este enfoque global es más pertinente que el mero examen del comercio de importación y exportación. *Véase también Cuatro libertades.* [Preeg, 1970].

Comercio intraempresarial: comercio internacional que se desarrolla entre unidades de la misma empresa. La mayor parte de este tipo de comercio se lleva a cabo entre unidades de empresas multinacionales. Las estimaciones del volumen del comercio intraempresarial difieren, pero los estudios indican que puede representar alrededor de una tercera parte del comercio total. Algunos comentaristas consideran que el comercio intraempresarial es una forma de *comercio dirigido* sobre la base del supuesto de que una empresa multinacional realizará las compras antes entre sus propias unidades que en el mercado libre, aunque exista una diferencia de costos. Las opiniones sobre esta tesis no son uniformes. *Véase también Globalización.*

Comercio intrasectorial: la concurrencia de exportaciones e importaciones por parte de una industria de esencialmente el mismo producto. Por ejemplo, la industria del automóvil de una economía puede importar y a la vez exportar piezas de automóvil. Los economistas vienen debatiendo intensamente sobre el comercio intrasectorial desde los años setenta y algunos sostienen que se trata de un caso especial de comercio internacional. Sin embargo, no hay discrepancias en cuanto a la importancia del comercio intrasectorial por lo que respecta a las corrientes comerciales internacionales. *Véase también Globalización.*

Comercio justo: esta expresión tiene varios significados. Puede referirse a un sistema de comercio en el que los derechos y las obligaciones están equilibrados y son observados por los participantes en el sistema. Para otros, designa un sistema de comercio que no recurre al *dumping* ni a las *subvenciones*. En el decenio de 1980, el comercio justo pasó a definirse por algunos como algo más similar al *comercio dirigido*, por ejemplo, con miras a lograr una *balanza comercial* bilateral forzada. En la esfera de la *política de competencia*, el comercio justo se refiere a la realización de actividades comerciales sin recurrir a prácticas anticompetitivas según lo establecido en las *leyes sobre competencia* de un país. También se entiende como comercio justo la iniciativa destinada a proporcionar a los agricultores, entre otras cosas, rendimientos estables y lucrativos y condiciones de trabajo decentes, mejorar la situación de los agricultores y los trabajadores y promover la igualdad de género mediante la compra y la venta de productos obtenidos con arreglo a esas condiciones generales. En general, el contexto deja claro cuál es el significado atribuido a la expresión.

Comercio libre y justo: idea, enunciada de manera especialmente acertada en la política arancelaria y comercial de los Estados Unidos, de que, desde el punto de vista del desarrollo económico y el bienestar mundial, el *libre comercio* es un objetivo sumamente deseable, pero solo si los interlocutores comerciales de un país también juegan limpiamente con arreglo a las normas que han aceptado. Si se adhieren a prácticas desleales, no deberían tener derecho a los beneficios de un acceso abierto a los mercados. Existe una opinión bien documentada, por ejemplo, según la cual las ideas en que se basa la aparición del *artículo 301* no tienen por objeto proteger el mercado de los Estados Unidos, sino asegurar que otras economías abran sus mercados de manera similar. *Véase también Igualdad de condiciones.*

Comercio no registrado: corrientes comerciales no registradas en los resúmenes estadísticos preparados por las autoridades aduaneras o fiscales. No se pagan derechos sobre el comercio no registrado y, en consecuencia, el país sufre una pérdida de ingresos. *Véase también Contrabando.*

Comercio paralelo: *véase Importaciones paralelas.*

Comercio regulado: *véase Comercio dirigido.*

Comercio seguro en la región del APEC: STAR. Se trata de una iniciativa puesta en marcha en la Reunión de Dirigentes del APEC de 2002 "para acelerar las actividades de control de personas y carga con fines de seguridad antes del tránsito, aumentar la seguridad a bordo de los buques y aeronaves mientras están en ruta y mejorar la seguridad en los aeropuertos y los puertos marítimos". El plan de acción para aplicar la iniciativa STAR consta de los siguientes elementos principales: a) identificar y examinar los contenedores de alto riesgo; b) poner en práctica, para 2005, normas comunes para la presentación electrónica de datos aduaneros; c) prestar cooperación en la lucha contra la piratería en la región; d) introducir, para 2005, nuevos procedimientos y equipos de control de equipaje en todos los principales aeropuertos del APEC; e) aplicar una norma internacional común sobre información anticipada de pasajeros; f) adoptar normas biométricas; y g) reformar los procedimientos de los servicios de inmigración.

Véanse también *Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores* y *Marco de normas SAFE para asegurar y facilitar el comercio mundial*. [www.apec.org].

Comercio sin papel: supresión del requisito de utilizar documentos impresos para el comercio internacional, como declaraciones de aduana y manifiestos de flete, y utilización, en su lugar, de documentos en formato electrónico. Implantar con éxito el comercio sin papel exige superar obstáculos jurídicos y relativos a la autenticación (garantizar que el documento transmitido electrónicamente es auténtico y no ha sido adulterado), armonizar las prescripciones en materia de documentación entre los participantes y convenir en las normas técnicas que han de aplicarse. Véanse también *Acuerdo Marco sobre la Facilitación del Comercio Transfronterizo sin Papel en Asia y el Pacífico*; *APEC, Iniciativa relativa al comercio sin papel*; y *Comercio electrónico*.

Comercio Sur-Sur: comercio entre los países en desarrollo y cuestiones de *política comercial* conexas. Véanse también *CEPD* y *SGPC*.

Comercio transfronterizo: circulación de mercancías desde un *territorio aduanero* hacia otro. Véase también *Tráfico fronterizo*.

Comercio transfronterizo de servicios: compra o venta de servicios a través de las fronteras sin necesidad de que el comprador o el vendedor establezcan una *presencia comercial* en el país exportador o importador. Esta actividad comercial puede llevarse a cabo, por ejemplo, a través de Internet, sin necesidad de encuentros físicos entre el comprador y el vendedor. Según los términos del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, este tipo de suministro correspondería al modo 1. Una segunda posibilidad es que el consumidor se traslade al extranjero para comprar el servicio, como en el caso del turismo internacional (modo 2). Un tercer método consiste en que una persona se desplace a otro país para vender servicios, por ejemplo, un ingeniero que preste asesoramiento sobre el terreno en relación con un proyecto de construcción (modo 4). Véase también *Modos de suministro de servicios*.

Comercio transfronterizo sin papel: véase *Comercio electrónico*.

Comercio y ayuda: esta expresión hace referencia a la gama de cuestiones de política subsumidas en el objetivo de promover el crecimiento económico de los países en desarrollo a través de una mayor armonización de las políticas comerciales y las políticas de ayuda de los países desarrollados. Con frecuencia, esto se lleva a cabo mediante la concesión de *ayuda vinculada* o *créditos mixtos* para la financiación de proyectos que no son comercialmente viables en sí mismos, pero que pueden hacer una contribución a los resultados de exportación del país receptor. Sin embargo, hay quienes señalan que podría existir una contradicción inherente entre el objetivo de fomentar el desarrollo económico de los países en desarrollo y la voluntad de los países donantes de abrir sus mercados a la nueva capacidad emergente de producción y exportación. Por consiguiente, existe la opinión de que el concepto de comercio y ayuda no es más que una forma de subvencionar a los exportadores de los países donantes. Véase también *Asistencia oficial para el desarrollo*.

Comercio y competencia: uno de los denominados *nuevos temas comerciales*, pero que ya era objeto de negociación en la época de la *Carta de La Habana*. Como se señala en un informe de la OCDE, la liberalización del comercio y la inversión estimula una competencia sana. Hay dos razones principales para examinar la relación entre el comercio y la competencia. En primer lugar, existe un reconocimiento creciente de que los beneficios de la liberalización del comercio internacional pueden verse anulados por medidas nacionales hostiles a un entorno de mercado abierto y competitivo. Esos obstáculos pueden adoptar la forma de una conducta anticompetitiva del sector privado, abuso de posición monopolística o de posición de proveedor dominante o marcos reglamentarios gubernamentales inadecuados. En algunos países, el problema se ve exacerbado

por una *política de competencia* débil o por su inadecuada cobertura de la actividad económica nacional. En ocasiones, las leyes sobre competencia permiten expresamente que las empresas actúen en otros mercados de maneras que serían ilegales en el mercado interno. En segundo lugar, hay casos en que el uso de la *política comercial* o de la política de competencia podría llevar a resultados diferentes, en función de a cuál de esas políticas se diera prioridad. Un ejemplo utilizado con frecuencia es que los criterios para la adopción de medidas en el marco de las leyes sobre competencia tienden a ser más difíciles de cumplir que los que se aplican a las *medidas antidumping*. Sin embargo, esos dos conjuntos de leyes no tratan necesariamente de resolver los mismos conjuntos de problemas. Una solución bilateral alcanzada entre Australia y Nueva Zelanda consiste en que ningún país adopta medidas antidumping contra el otro, pero cada uno de ellos tiene derecho a perseguir en los tribunales el comportamiento anticompetitivo que da lugar al dumping. Esta solución probablemente solo sea factible en casos en que cada parte entienda completamente los procedimientos judiciales de la otra parte y confía plenamente en su funcionamiento. Muchos *acuerdos de libre comercio* contienen capítulos sobre la competencia, pero en su mayoría se limitan a intercambios de información y personal, etc. La *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC* estableció en diciembre de 1996 un *Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia* para examinar esta cuestión. La labor exploratoria sobre comercio y competencia continúa en virtud de la declaración formulada por la *Conferencia Ministerial de Doha*. En la quinta *Conferencia Ministerial de Cancún*, celebrada en 2003, debía adoptarse una decisión sobre la cuestión de si se iniciaban negociaciones, pero no se llegó a un acuerdo. Véanse también *Exposición de los mercados a la libre competencia internacional, Leyes antimonopolio, Política de competencia y Prácticas comerciales restrictivas*. [Hope y Maeleng, 1998; y OCDE, 2001].

Comercio y condiciones sociales: véanse *Cláusula social, Comercio y normas del trabajo, Derechos de los trabajadores, Derechos humanos, Etiquetado social, Normas fundamentales del trabajo, Objetivos de Desarrollo del Milenio, Objetivos de Desarrollo Sostenible y Trabajo infantil*.

Comercio y corrupción: véase *Comercio y pagos ilícitos*.

Comercio y cultura: uno de los posibles *nuevos temas comerciales*, pero que todavía no está incluido en ningún programa de negociación. Se refiere a la repercusión que el comercio internacional tiene en la *identidad cultural*. En sentido estricto, el tema abarca el comercio de material sonoro y audiovisual y las medidas gubernamentales que se le aplican, tales como las normas de contenido local. Hay quienes consideran que, en sentido amplio, abarca la repercusión del comercio y la inversión internacionales en la identidad cultural de un país. Un subconjunto de esta preocupación está representado por ideas que constituyen la teoría del imperialismo cultural, que sostiene que el comercio y la inversión amenazan con destruir las tradiciones locales y sumergir el patrimonio cultural de otros países. Interpretado de este modo, este tema podría proporcionar la excusa para adoptar medidas proteccionistas que de otro modo no podría invocarse. Véanse también *Canadá - Publicaciones, Globalización, Industrias culturales y Servicios audiovisuales*.

Comercio y derechos humanos: esta expresión abarca un conjunto de tres cuestiones generales. Tienen en común la idea de que el comercio internacional puede tener un efecto en el disfrute o el ejercicio de los *derechos humanos* en todos los países. En primer lugar, está el supuesto pesimista según el cual la *liberalización del comercio* por los países en desarrollo casi siempre entraña un costo social para ellos que excede sus beneficios económicos. También supone que los beneficios de la liberalización del comercio llegan casi exclusivamente a minorías urbanas privilegiadas, y que otros

grupos se quedan atrás en sus niveles de vida. La liberalización del comercio siempre entraña algún grado de *reajuste estructural*, pero evidentemente no es la única causa del mismo. Algunas ocupaciones se verán afectadas desfavorablemente por la necesidad de un reajuste estructural, pero las pruebas apuntan en general a una mejora de la observancia de los derechos humanos a medida que aumenta el bienestar económico. En segundo lugar, comercio y derechos humanos se refiere a la tesis de que las medidas comerciales deberían utilizarse para promover o respetar los derechos humanos. A menudo esto hace referencia a una mayor observancia de las *normas fundamentales del trabajo*. De hecho, algunos comentaristas utilizan las expresiones *derechos humanos* y *normas del trabajo* indistintamente. Los partidarios de esta postura tienden a apoyar el uso de *SGP* con este fin, ya que se trata de instrumentos unilaterales que pueden condicionarse a una serie de factores. La relación entre el país que ofrece el *SGP* y un país que lo utilice es la que existe entre un donante y un beneficiario. El donante puede, dentro de lo razonable, imponer condiciones para utilizar el sistema. Por ejemplo, el *SGP* de la *Unión Europea* puede suspenderse en caso de violaciones de los derechos humanos en los países beneficiarios. Su sistema normal se complementa con el *SGP+*, que ofrece incentivos comerciales adicionales a los países que reúnen las condiciones necesarias y mantienen y aplican de manera eficaz 15 convenciones fundamentales de las Naciones Unidas y la OIT en materia de derechos humanos y laborales y 12 convenciones relativas al medio ambiente y a principios de gobernanza. La *Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África* de los Estados Unidos es otro ejemplo de una ley comercial que exige que los beneficiarios observen la protección de los derechos humanos. El tercer aspecto es la idea de que la no observancia de los derechos humanos en forma de normas fundamentales del trabajo da al país exportador una ventaja indebida, ya que sus exportadores supuestamente incurrir en costos inferiores. Se trata del *argumento de la mano de obra barata* formulado de otra forma. Hay estudios empíricos que ponen en tela de juicio la validez de esta tesis. Los defensores de esta postura normalmente aducen que los países importadores deberían poder utilizar medidas comerciales para defenderse de prácticas desleales de este tipo. Es el fundamento de las peticiones de normas contra el denominado *dumping social*. Algunos de los proponentes de la opinión de que las medidas comerciales deberían utilizarse para promover la observancia de los derechos humanos van un paso más allá, y aducen que el marco de normas de la OMC podría utilizarse con este fin. Parecen tener en mente, en particular, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, que genera decisiones vinculantes para las partes. Se han formulado varias objeciones a esta tesis. Una de ellas es que el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* exige que los *grupos especiales* examinen las cuestiones objeto de diferencia a la luz de los *acuerdos abarcados*, con el fin de preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de esos acuerdos y aclarar "las disposiciones vigentes de dichos acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público". Puesto que el marco de normas de la OMC no hace mención alguna de los derechos humanos ni de ningún instrumento internacional en materia de derechos humanos, los grupos especiales no pueden formular sus constataciones en referencia a la observancia de esos derechos o instrumentos por un Miembro. Los grupos especiales que examinen un asunto con un aspecto relacionado con los derechos humanos podrían solicitar el asesoramiento de órganos competentes encargados de la promoción de los derechos humanos acerca de la naturaleza de tales derechos. Sin embargo, cabe asumir que, debido a que su competencia se limita exclusivamente a las normas de la OMC, solicitarían ese asesoramiento en un esfuerzo por determinar si el Miembro demandado habría podido recurrir a otros medios para lograr sus objetivos en materia de derechos humanos.

En cualquier caso, así es como los grupos especiales han abordado la cuestión de **comercio y medio ambiente**. Evidentemente, basar una opinión en las limitaciones de competencia impuestas a los grupos especiales es en cierta medida un argumento circular. Los Miembros de la OMC, si así lo desearan, podrían decidir modificar sus normas para introducir una **cláusula sobre los derechos humanos**. Las posibilidades de que esto ocurra parecen reducidas. Muchos de ellos, en especial los países en desarrollo, temen que una cláusula sobre los derechos humanos en las normas de la OMC quedaría abierta a la posibilidad de abusos con fines proteccionistas. Una cuestión adicional es qué derechos humanos se protegerían de esta manera. Algunos de los proponentes se limitan a las cuestiones abarcadas por el **comercio y las normas del trabajo**. Otros ven las cosas de manera más amplia. Perciben pocas razones por las que instrumentos como la **Declaración Universal de Derechos Humanos** o el **Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales** no puedan formar parte de las normas que los grupos especiales consultan habitualmente en sus exámenes. Aducen que, después de todo, los Miembros de la OMC ya son parte en muchas de estas convenciones. Además, aducen que el deber de los grupos especiales de interpretar las normas de conformidad con las normas usuales de interpretación les exige ir más allá de las normas de la OMC propiamente dichas. Esta opinión genera una oposición encarnizada. Los oponentes señalan que los grupos especiales y el **Órgano de Apelación** de la OMC no son órganos judiciales internacionales del tipo de la **Corte Internacional de Justicia** o el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Algunos también observan una falta de viabilidad. Por lo general, los grupos especiales no están compuestos por juristas, aunque algunos integrantes tendrán formación jurídica. Por otra parte, el Órgano de Apelación argumenta sus casos con rigor jurídico. Resulta difícil evaluar cómo soportaría ese sistema en dos etapas la carga añadida de la legislación sobre derechos humanos, parte de la cual está muy lejos de la función de la OMC de promover un comercio internacional más libre. Véanse también **Antiglobalización**, **Argumento de las diferencias salariales**, **Carta Social Europea** y **Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización**. [Howse, 2002; Lim, 2001; y Marceau, 2002].

Comercio y desarrollo sostenible: se utiliza para referirse en general a la promoción y el logro del comercio internacional y su intersección con la sostenibilidad o el desarrollo sostenible. Tras la publicación de los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de las Naciones Unidas, a menudo el debate sobre el comercio y la sostenibilidad tiende a mantenerse en el marco de los 17 ODS. Véase también **Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible**.

Comercio y deuda: la cuestión de la relación entre la **política comercial** de un país, los obstáculos a los que se enfrentan sus objetivos de exportación y la necesidad de atender el servicio de la deuda o devolver préstamos obtenidos, en ocasiones, hace mucho tiempo. Los progresos sobre esta cuestión serán probablemente lentos, en parte porque se obligaría a los ministerios de comercio y los ministerios de finanzas a cooperar de manera más estrecha de lo que a veces parecen preferir.

Comercio y empleo: uno de los puntos del orden del día de la **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo** de 1947-1948 y sus reuniones preparatorias. Su inclusión se derivó del reconocimiento de que el desempleo anterior a la guerra, exacerbado por **políticas de empobrecimiento del vecino**, había sido una de las razones del inicio de la guerra. Desde el principio de la Conferencia, hubo una división entre quienes querían incluir disposiciones efectivas sobre el empleo en lo que se convirtió en la **Carta de La Habana** y quienes deseaban igualmente el pleno empleo, pero consideraban que el **ECOSOC** era la organización adecuada para ocuparse específicamente del desempleo cíclico y la coordinación de las medidas para combatirlo. La Carta de La Habana

impuso las siguientes obligaciones principales a sus miembros: a) lograr y mantener el pleno empleo en sus territorios; b) hacer que las medidas para mantener el empleo fueran compatibles con las demás disposiciones de la Carta; c) evitar la adopción de medidas que tuvieran por efecto crear dificultades en la balanza de pagos de otros países; d) adoptar medidas apropiadas y factibles para hacer desaparecer las condiciones inequitativas de trabajo; e) actuar conjuntamente con otros interesados para eliminar los problemas persistentes de balanza de pagos; y f) participar en actividades patrocinadas por el ECOSOC para promover el empleo. El *Acuerdo sobre la OMC* y el *GATT* incluyen el objetivo de garantizar el pleno empleo en sus preámbulos. Algunos alegan que esto otorga a la OMC un mandato para examinar cuestiones relacionadas con el comercio y el trabajo, pero probablemente este argumento vaya demasiado lejos.

Comercio y género: se refiere a los flujos comerciales internacionales y su repercusión en particular en la población femenina. A menudo el tema se entiende en términos de la existencia o no de igualdad de género. En un estudio de la *UNCTAD* se señala que el comercio puede afectar a la igualdad de género de varias maneras: a) una repercusión positiva o negativa en las oportunidades de crecimiento y empleo; b) presiones competitivas, que pueden reducir la discriminación por género o alentarla, en particular las diferencias salariales; c) facilitación del acceso de las mujeres a los recursos y los servicios o creación de obstáculos al mismo; y d) normas de comercio multilateral que pueden facilitar que los Gobiernos apliquen políticas o reglamentos que aborden la desigualdad de género o impedir que lo hagan. A menudo se considera que la cuestión del comercio y el género es un aspecto de la cuestión relativa a *comercio y pobreza* porque la carga de afrontar la pobreza de manera cotidiana parece recaer de forma desproporcionada en las mujeres en muchos países en desarrollo. La mayoría de los analistas de esta cuestión acepta que los aumentos de los ingresos y los avances en el desarrollo que aporta el comercio, y por implicación también la liberalización del comercio, beneficiarán a las mujeres. El objetivo 5 de los *Objetivos de Desarrollo Sostenible* trata de conseguir la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de todas las mujeres y las niñas. La *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Buenos Aires en 2017 emitió una *Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres* cuyo objetivo era una mejor comprensión de las políticas y prácticas necesarias para permitir que las mujeres participen más plenamente en las actividades económicas nacionales e internacionales. [UNCTAD/EDM/2004/2].

Comercio y medio ambiente: se refiere a las cuestiones derivadas de la interacción entre las medidas destinadas a ampliar el comercio internacional y las destinadas a proteger el medio ambiente. Hay una postura según la cual prácticamente todas las cuestiones relacionadas con el comercio y el medio ambiente están comprendidas en una de las siguientes categorías: i) los efectos de la reglamentación de protección del medio ambiente en el comercio; ii) los efectos de las normas sobre productos relacionadas con el medio ambiente en el comercio; iii) el uso de medidas comerciales para lograr objetivos ambientales internacionales; y iv) los efectos del comercio y la liberalización del comercio en el medio ambiente. Hoekman y Kostecki enumeran cuatro razones principales aducidas por sus proponentes para la inclusión de este tema en el programa de la OMC. En primer lugar, las actividades de producción y consumo en un país pueden tener un efecto perjudicial en el medio ambiente en otros países. En segundo lugar, algunos grupos ambientalistas han propugnado la opinión de que el propio comercio es nocivo para el medio ambiente, debido a su capacidad para propagar la contaminación. En tercer lugar, hay quienes consideran que las medidas y políticas medioambientales son malas para el comercio, porque podrían permitir que países con normas ambientales laxas sean más competitivos que los que tienen que afrontar el costo de normas más estrictas.

En cuarto lugar, las políticas ambientales pueden restringir innecesariamente el comercio, como quedó demostrado en los asuntos relativos al atún. Schoenbaum señala que las críticas de la repercusión del comercio en el medio ambiente tienden a basarse en las siguientes tesis: a) el libre comercio es generalmente malo para el medio ambiente; b) las normas del **sistema multilateral de comercio** pueden dificultar la aplicación de los **acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente**; c) las normas del sistema multilateral de comercio bloquean los intentos de proteger los recursos y el medio ambiente fuera de las jurisdicciones nacionales; d) las normas del sistema multilateral de comercio impiden que los países adopten medidas para proteger su medio ambiente nacional; y e) las normas del sistema multilateral de comercio obstaculizan los esfuerzos para obligar a otros países a adoptar normas ambientales estrictas. Estas tesis contienen en parte algunos malentendidos sobre el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. También contienen cierta ofuscación deliberada de las cuestiones. El sistema multilateral de comercio, ejemplificado por las normas de la OMC, no ha impedido que ningún país estableciera las medidas ambientales que considerara adecuadas. Sin embargo, exige en principio que las medidas nacionales se apliquen de la manera que menos restrinja el comercio, que no haya una **discriminación arbitraria o injustificable** y que las medidas no sean una **restricción encubierta al comercio internacional**. Hay muchas discusiones sobre la posibilidad de que las diferencias en las normas ambientales puedan dar lugar a diferencias de costos que podrían explotar los que gozan de costos más reducidos. Un análisis académico exhaustivo de este problema no ha producido pruebas creíbles de que el comercio y el medio ambiente no puedan coexistir ni de que el comercio tenga un efecto perjudicial en el medio ambiente. La tesis según la cual las medidas comerciales deberían utilizarse en apoyo de objetivos ambientales en general, normalmente mediante una enmienda del artículo XX (Excepciones generales) del GATT, no recibe en general el apoyo de los encargados de formular políticas comerciales, porque podría dar lugar a toda una nueva gama de medidas proteccionistas con una conexión meramente tenue con el objetivo de protección del medio ambiente. En la actualidad existe un programa de trabajo sobre estas cuestiones en el **Comité de Comercio y Medio Ambiente** de la OMC. El Comité abarca las mercancías y los servicios. Véanse también **Argumento de la carrera hacia mínimos**; **Bienes y servicios ambientales**; **CITES**; **Consentimiento fundamentado previo**; **Convenio de Basilea**; **Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional**; **Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo**; **Directrices de Londres para el Intercambio de Información acerca de Productos Químicos Objeto de Comercio Internacional**; **Excepciones generales**; **Hipótesis del refugio de la contaminación**; **Naciones Unidas, Convención Marco sobre el Cambio Climático**; **Normas ambientales en el marco de la OMC**; **Programa 21** y **Protocolo de Montreal**. [Bimie y Boyle, 2002; Hoekman y Kostecki, 1995; y Schoenbaum, 2002].

Comercio y normas del trabajo: se refiere a la cuestión de si deberían utilizarse las normas comerciales para promover normas mínimas del trabajo, o **normas fundamentales del trabajo**, en los países exportadores. Al igual que otros nuevos temas comerciales, en realidad se ha planteado hace algún tiempo. Según algunos, su origen se remonta a las campañas contra la esclavitud del siglo XIX. La constitución de la **Organización Internacional del Trabajo** de 1919 tenía la adopción y promoción de normas del trabajo como objetivo principal. Hay quienes consideran que el concepto de "normas de trabajo equitativas" se deriva del artículo 23 a) del Pacto de la **Sociedad de las Naciones**, en que los miembros se esforzaban por "asegurar y mantener condiciones

de trabajo equitativas y humanas para el hombre, la mujer y el niño, tanto en sus territorios como en todos los países a los que se extendieran sus relaciones comerciales e industriales". En la *Carta del Atlántico* de 1941 se trataba de asegurar "a todos las mejoras de las condiciones de trabajo, el progreso económico y la protección social". En 1943, la Oficina Internacional del Trabajo recomendó que "siempre que las condiciones existentes sean insatisfactorias, deberán adoptarse disposiciones para garantizar que la mano de obra empleada en la producción de productos básicos controlados reciba una remuneración justa y una protección de seguridad social adecuada, y que las demás condiciones de empleo sean satisfactorias". El vínculo entre el comercio internacional y las normas del trabajo se hizo más explícito en el artículo 7 1) de la *Carta de La Habana*, que disponía que "las condiciones inequitativas de trabajo, especialmente en la producción destinada a la exportación, crean dificultades en el comercio internacional y, por consiguiente, cada Miembro adoptará cualesquiera medidas que sean apropiadas y factibles para hacer desaparecer tales condiciones dentro de su territorio". Algunos de los acuerdos internacionales sobre productos básicos también contienen disposiciones que exhortan a sus miembros a promover condiciones de trabajo equitativas. El *SGP* de la *Unión Europea* tiene un mecanismo de incentivos especiales para los países cuya legislación nacional incorpora los convenios de la *Organización Internacional del Trabajo* que abarcan la abolición del trabajo forzado, la libertad de sindicación y el derecho de negociación colectiva, la no discriminación en el empleo y la ocupación y la abolición del trabajo infantil. Véanse también *Cláusula social*, *Comercio y derechos humanos*, *Dumping social*, *Subvenciones sociales* y *Trabajo infantil*. [Addo, 2002].

Comercio y pagos ilícitos: uno de los *nuevos temas comerciales*. Se refiere al cohecho, la corrupción y la falta de transparencia en la *contratación pública*. Los Estados Unidos han sido los principales proponentes de negociaciones sobre este tema. El objetivo de esas negociaciones sería fomentar medidas para desalentar los pagos ilícitos en línea con su propia legislación, que tipifica tales pagos como delito en virtud de la *Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras*. La entrada en vigor el 15 de febrero de 1999 de la *Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*, negociada en la *OCDE*, y la conclusión de la *Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción* han reducido en gran medida las peticiones de que se adopten medidas similares en la OMC. Véanse también *G20, Plan de Acción Anticorrupción; Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos; Recomendación para Fortalecer la Lucha contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales; y Unión Africana, Convención para Prevenir y Combatir la Corrupción*.

Comercio y pobreza: este tema forma parte de los antecedentes de muchas iniciativas comerciales. Se refiere en particular a la contribución que el comercio internacional puede hacer a la reducción de la *pobreza* generalizada o a la manera en que los países más pobres pueden lograr una mayor prosperidad compartida entre sus poblaciones. Muchos estudios han señalado a la atención el hecho de que la reducción de la pobreza va más allá de la política económica y comercial. Antes bien, cuando se buscan soluciones a este problema, entra en juego la totalidad de las responsabilidades y políticas comerciales de un Gobierno. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que contiene los 17 *Objetivos de Desarrollo Sostenible*, es un ejemplo de los tipos de actividades en cuestión. Los dos o tres últimos decenios han demostrado que los países pobres equipados con las políticas adecuadas y la determinación de superar la pobreza pueden lograrlo, en algunas ocasiones con resultados espectaculares. Sin embargo, el mismo período también ha demostrado que los países bien dotados de recursos naturales y situados cerca de mercados principales pueden caer rápidamente

en el declive económico si promueven políticas inadecuadas. Por ejemplo, la búsqueda de la **autarquía** llevará inevitablemente a una reducción del ingreso nacional bruto, aunque algunos segmentos de la población no se vean excesivamente afectados por ella. En un informe preparado conjuntamente en 2015 por la **OMC** y el **Banco Mundial** se señalaron indicios reforzados de que "el comercio ha desempeñado un papel fundamental en la reducción de la pobreza y que la mayor integración de los países en desarrollo en una economía mundial abierta será esencial para alcanzar el objetivo de poner fin a la pobreza extrema para 2030". En el informe se identificaban cinco opciones de política que los Gobiernos pueden adoptar individual o colectivamente para mejorar las condiciones de vida de los pobres: 1) la reducción de los costos del comercio para lograr una mayor integración de los mercados mediante la eliminación de los obstáculos de política e infraestructura; 2) la creación de un entorno más propicio, en particular mediante políticas relacionadas con los recursos humanos y materiales, el acceso a la financiación, la gobernanza y la estabilidad macroeconómica; 3) la intensificación de los efectos que las políticas de integración tienen en la pobreza, abordando los problemas de lejanía de los mercados a nivel subnacional y facilitando las actividades de los comerciantes pobres; 4) la gestión y mitigación de los riesgos a los que se enfrentan los pobres; y 5) la utilización de datos y análisis de más calidad para mejorar las políticas. Un estudio complementario del Grupo del Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio de 2018 señala que "la reducción de los obstáculos a los bienes que consumen los pobres, la facilitación del acceso a los mercados externos para los bienes que producen los pobres y la conexión de estos con los mercados mundiales mediante la superación de los costos relacionados con el comercio internacional y nacional son fundamentales para maximizar los beneficios que el comercio puede llegar a tener en la reducción de la pobreza". También destaca que las reformas comerciales pueden crear nuevas oportunidades, pero también conllevar costos de ajuste para la población pobre. Además, los efectos del comercio internacional sobre los pobres dependerán de dónde viven y dónde trabajan. En el informe se enumeran tres conclusiones sobre las prioridades de política y cuestiones que merecen un análisis más profundo: 1) prestar atención a los elevados costos de las transacciones comerciales que deben afrontar los trabajadores y los consumidores pobres en los países en desarrollo, con el fin de hacer realidad los posibles beneficios del comercio; 2) garantizar la competencia y la eficiencia en la prestación de servicios en las redes de distribución nacionales; y 3) prestar más atención a la mitigación de los riesgos que afectan a los productores y los trabajadores pobres debido a la mayor competencia de las importaciones. Varios **servicios de financiamiento del FMI** están orientados específicamente a las necesidades a corto y largo plazo de los países de ingreso bajo con problemas de balanza de pagos. Véanse también *Ayuda para el Comercio, Facilitación del comercio, Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza, Globalización, Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados, Países menos adelantados, Programa de Acción de Viena en favor de los Países en Desarrollo Sin Litoral para el Decenio 2014-2024, Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020, SGP, SGPC y Todo menos armas*. [Bartley Johns *et al.*, 2015; y Grupo del Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio, 2018].

Comercio y régimen cambiario: propuesto por algunos para su consideración en la OMC como un **nuevo tema comercial**. Se refiere a la relación entre el comercio internacional y el sistema del **tipo de cambio**. Los proponentes tienden a suscribir la opinión de que el sistema de tipos de cambio flotantes es una de las causas de las presiones proteccionistas que sufre el sistema de comercio. Otros alegan que fue el sistema del tipo de cambio fijo el que llevó al proteccionismo. Pocos parecen dispuestos a iniciar negociaciones tempranas.

Comercio y transferencia de tecnología: véase *Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología*.

COMESA: véase *Mercado Común de África Oriental y Meridional*.

Comisión Brundtland: véase *Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.

Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo: órgano subsidiario del *ECOSOC*, pero al que la *UNCTAD* presta servicios de secretaría. Tiene un programa de trabajo con una sólida perspectiva de desarrollo que abarca la tecnología para las actividades económicas en pequeña escala, las repercusiones de la ciencia y la tecnología en las cuestiones de género, la ciencia y la tecnología y el medio ambiente, la contribución de las tecnologías a la industrialización en los países en desarrollo, y las tecnologías de la información y su función en la ciencia y la tecnología. La Comisión se reúne cada dos años.

Comisión de Comercio Internacional: USITC. Organismo gubernamental de los Estados Unidos encargado de informar sobre los efectos de los *aranceles* y las *medidas no arancelarias* que mantienen otros países con respecto de las exportaciones de los Estados Unidos. Se estableció inicialmente en 1916 como la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos. Su mandato abarca también la determinación de la existencia de *dumping*, las medidas relativas a los efectos de las *subvenciones a la exportación* concedidas por otros países y las medidas de *salvaguardia*. Asimismo, asesora al Presidente sobre si las importaciones de productos agropecuarios interfieren en los programas de sostenimiento de los precios agrícolas. La USITC no es responsable de la formulación de la *política comercial*, pero sus constataciones son uno de los determinantes esenciales de la política comercial de los Estados Unidos.

Comisión de la Unión Europea: véase *Comisión Europea*.

Comisión de Medidas Fitosanitarias: comisión establecida bajo los auspicios de la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* mediante la revisión de 1997 de la *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria* (CIPF). Sus principales funciones son: a) examinar el estado de la protección fitosanitaria en el mundo y la necesidad de medidas para controlar la diseminación internacional de plagas y su introducción en áreas en peligro; b) elaborar y aprobar normas internacionales; y c) establecer reglas para la solución de controversias relacionadas con las obligaciones dimanantes de la CIPF. Hasta que no entró en vigor la CIPF revisada, la Comisión se conocía como *Comisión Interina de Medidas Fitosanitarias*.

Comisión del Codex Alimentarius: se creó en 1963. Órgano responsable de elaborar normas alimentarias, directrices, recomendaciones y otros textos en el marco del programa *Codex Alimentarius*. Su labor en el ámbito de la armonización de las normas alimentarias complementa aspectos del trabajo de la OMC en materia de *medidas sanitarias y fitosanitarias* y *obstáculos técnicos al comercio*. [www.fao.org].

Comisión del Pacífico Sur: véase *Secretaría de la Comunidad del Pacífico*.

Comisión Económica para África: CEPA. Una de las *comisiones regionales de las Naciones Unidas*. Establecida en 1958. Su objetivo es promover el progreso económico en los países africanos. Su secretaría se encuentra en Addis Abeba.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL. Una de las *comisiones regionales de las Naciones Unidas*. Establecida en 1948 como Comisión Económica para América Latina (CEPAL), recibió su nombre actual en 1989. Su objetivo es promover el progreso económico en los países de América Latina. Su secretaría se encuentra en Santiago (Chile).

Comisión Económica para Asia Occidental: véase *Comisión Económica y Social para Asia Occidental*.

Comisión Económica para Europa: CEPE. Una de las *comisiones regionales de las Naciones Unidas*. Establecida en 1947. Ha realizado una labor muy útil, en particular en la esfera de las normas que afectan al comercio internacional y en la *facilitación del comercio* en general. Su secretaría se encuentra en Ginebra. *Véase también EDIFACT.*

Comisión Económica y Social para Asia Occidental: CESPAAO. Inicialmente establecida en 1973 como Comisión Económica para Asia Occidental (CEPAO), recibió su nombre actual en 1985. Es una de las *comisiones regionales de las Naciones Unidas*. Su objetivo es mejorar el bienestar económico de sus Estados miembros y las relaciones económicas entre ellos. Su secretaría se encuentra en Ammán.

Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico: *véase CESPAP.*

Comisión Electrotécnica Internacional: CEI. Principal organismo internacional de cooperación en materia de *normas y evaluación de la conformidad* en las esferas de la electricidad, la electrónica y las tecnologías conexas. Constituye un foro para la elaboración y aplicación de normas internacionales voluntarias basadas en el consenso. La CEI colabora con la OMC en el marco del *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. Su secretaría se encuentra en Ginebra. *Véase también Organización Internacional de Normalización.*

Comisión Europea: una de las instituciones de la *Unión Europea* en que reside la autoridad política. Según el artículo 17 del *Tratado de la Unión Europea*, la tarea de la Comisión es promover el interés general de la Unión Europea y tomar las iniciativas adecuadas con este fin. También debe velar por que se apliquen los Tratados (es decir, el *Tratado de la Unión Europea* y el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*) y las medidas adoptadas en virtud de estos. Ejerce una amplia gama de funciones, pero debe quedar claramente entendido que incluso en las esferas en que la Comisión es la única responsable de las políticas y actividades, opera en un sutil equilibrio en que los Estados miembros y el Parlamento Europeo, por ejemplo, se aseguran de que se tengan debidamente en cuenta sus intereses. La Comisión está integrada por 27 miembros, conocidos, al menos internamente, como "el Colegio". Son nombrados para un período de cinco años. La Comisión está dirigida por el Presidente. Se divide en departamentos temáticos conocidos como Direcciones Generales, tales como las de Agricultura y Desarrollo Rural, de Competencia, de Asuntos Económicos y Financieros, de Medio Ambiente, de Asuntos Marítimos y Pesca, y de Comercio. *Véase también Política comercial común.*

Comisión Federal de Comercio: FTC. Organismo de los Estados Unidos cuyo mandato es proteger a los consumidores y promover la competencia. Se encarga de aplicar las *leyes antimonopolio* de los Estados Unidos, entre ellas, la *Ley Clayton*, la Ley Hart-Scott-Rodino de Mejoras de la Legislación Antimonopolio, la Ley Internacional de Asistencia para la Observancia de Normas Antimonopolio y la *Ley Webb-Pomerene*. *Véase también Antitrust guidelines for international enforcement and cooperation (Directrices antimonopolio para la observancia y la cooperación internacionales).*

Comisión Independiente sobre Problemas Internacionales del Desarrollo: *véase Informe Brandt.*

Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos: *véase Política de productos básicos.*

Comisión Interina de Medidas Fitosanitarias: *véase Comisión de Medidas Fitosanitarias.*

Comisión mixta: por lo general, órgano establecido en el marco de un *acuerdo comercial bilateral* e integrado por representantes de ambas partes. La labor de una comisión mixta consiste en examinar periódicamente el funcionamiento del acuerdo. *Véase también Comité comercial conjunto.*

Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo: establecida en 1983 por la *Asamblea General de las Naciones Unidas* para elaborar un plan de acción para las estrategias medioambientales a largo plazo y lograr un equilibrio entre los objetivos del desarrollo y la protección de los recursos naturales. La presidió Gro Harlem Brundtland, Primera Ministra de Noruega. El informe de la Comisión, titulado *Nuestro futuro común*, se completó en 1987. En el último capítulo del informe se pedía que se convocara una conferencia internacional para examinar el progreso realizado y crear una estructura complementaria. Esa conferencia se convirtió en la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.

Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización: establecida por la *Organización Internacional del Trabajo* en febrero de 2002 para examinar todos los aspectos importantes de la *globalización* e informar sobre ellos. Fue presidida conjuntamente por la Sra. Tarja Halonen, Presidenta de Finlandia, y por el Sr. Benjamin Mkapa, Presidente de Tanzania. Su informe se publicó en febrero de 2004, con el título *Por una globalización justa: Crear oportunidades para todos*. En el informe se hicieron muchas recomendaciones detalladas, pero en esencia pedía: a) un proceso de globalización basado en valores universalmente compartidos, lo cual requiere que todos sus actores asuman sus responsabilidades individuales; b) un compromiso internacional que asegure para todo el mundo los recursos básicos y las demás condiciones que garantizan la dignidad humana; c) una vía de desarrollo sostenible que ofrezca oportunidades para todos, proporcione empleo y medios de vida sostenibles, promueva la igualdad de género y reduzca las diferencias entre los países y entre la gente; y d) una gobernanza más democrática de la globalización, que propicie una mayor escucha y participación, y que garantice la rendición de cuentas sin dejar de respetar la autoridad de las instituciones de la democracia representativa y el estado de derecho.

Comité comercial conjunto: mecanismo normalmente previsto en los *acuerdos comerciales bilaterales* para las reuniones periódicas en que se examinan las corrientes comerciales bilaterales y las cuestiones conexas. Las reuniones pueden celebrarse a nivel ministerial o de funcionarios, y los dos países de que se trate las acogen alternativamente. Véase también *Comisión mixta*.

Comité Consultivo Internacional del Algodón: CCIA. Establecido en 1939 como asociación de productores de algodón y reestructurado en 1945 para admitir también a los consumidores, recopila y difunde estadísticas sobre la producción y el comercio de algodón. Actúa también como centro de intercambio de información de carácter técnico sobre el algodón y los textiles de algodón y como foro de debate sobre cuestiones relativas al algodón de importancia internacional. Su secretaría se encuentra en Washington D.C. Véanse también *Iniciativa Sectorial en favor del Algodón* y *Organismos internacionales de productos básicos*.

Comité de Acuerdos Comerciales Regionales: órgano de la OMC encargado de examinar los *acuerdos comerciales regionales*, a veces denominados acuerdos comerciales preferenciales, concluidos por los Miembros de la OMC, así como de elaborar políticas en relación con esos acuerdos. Véanse también *Acuerdo comercial regional* y *Mecanismo de Transparencia para los ACR*.

Comité de Agricultura: comité establecido en virtud del artículo 17 del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. En él, los Miembros convienen en examinar los progresos realizados en la aplicación de los compromisos negociados en el marco del programa de reforma de la *Ronda Uruguay*, tomar debidamente en consideración la influencia de las tasas de inflación excesivas y celebrar anualmente consultas con respecto a su participación en el comercio mundial de productos agropecuarios en el marco de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación. Las negociaciones sobre

la agricultura en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo* tienen lugar en el Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria.

Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria: reunión del Comité de Agricultura destinada a las negociaciones.

Comité de Asistencia para el Desarrollo: CAD. Organismo establecido en la *OCDE* como foro para el examen de las actividades de *asistencia para el desarrollo* bilateral y multilateral de los países miembros. *Véanse también Asistencia oficial para el desarrollo y Creación de capacidad.*

Comité de Comercio y Desarrollo: comité establecido en el marco del GATT el 26 de noviembre de 1964. Se ocupa de las cuestiones que atañen a los países en desarrollo. Una de sus principales tareas consiste desde hace tiempo en administrar la *Parte IV del GATT* y la *Cláusula de Habilitación*. *Véase también Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio.*

Comité de Comercio y Medio Ambiente: comité de la OMC establecido en atención a la *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo* y el *Programa 21*. Su tarea consiste en determinar la relación entre las medidas comerciales y las medidas ambientales para promover el *desarrollo sostenible* y formular recomendaciones sobre posibles modificaciones de las normas del sistema multilateral de comercio relativas a las mercancías, los servicios y los *derechos de propiedad intelectual*. De acuerdo con el mandato del Comité, toda modificación propuesta debe ser compatible con el carácter abierto, equitativo y no discriminatorio del sistema multilateral de comercio. *Véanse también Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y Comercio y medio ambiente.*

Comité de Compromisos Específicos: comité de la OMC responsable de supervisar el cumplimiento de los *compromisos específicos* contraídos por los Miembros de la OMC en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Comité de Facilitación del Comercio: establecido en virtud del *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio* de la OMC para que los Miembros pudiesen celebrar consultas sobre cualquier aspecto relacionado con la aplicación del Acuerdo. Se reúne por lo menos una vez al año. *Véase también Comité Nacional de Facilitación del Comercio.*

Comité de Negociaciones Comerciales: CNC. Comité normalmente establecido al principio de una ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Está compuesto por todos los participantes y actúa principalmente como mecanismo de transparencia y balance. Su tamaño hace que sea poco práctico para mantener negociaciones efectivas. *Véase también Negociaciones comerciales multilaterales.*

Comité de Normas de Origen: *véase Acuerdo sobre Normas de Origen.*

Comité de Política Comercial: organismo de la *Unión Europea* encargado de ayudar a la *Comisión Europea* en su ejecución de la *política comercial común*. El artículo 207 del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* establece que la Comisión recibirá la asistencia de un comité especial designado por el *Consejo Europeo* para negociar los acuerdos abarcados en el ámbito del artículo 207. Ese comité especial es el Comité de Política Comercial.

Comité de Representantes Permanentes: mecanismo de coordinación de la *Unión Europea*. *Véase Coreper.*

Comité del Artículo 113: predecesor del *Comité del Artículo 133*. Tomó su nombre del artículo 113 del *Tratado de Roma*. Su forma moderna es el *Comité de Política Comercial*.

Comité del Artículo 133: a menudo denominado Comité 133. Toma su nombre del artículo 133 del *Tratado de Ámsterdam*, uno de los tratados por los que se modifica el *Tratado de Roma*, actualmente artículo 207 de la versión consolidada del Tratado de Roma, el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*. Este artículo constituye el fundamento jurídico de la *política comercial común* de la *Unión Europea*.

Su forma moderna es el **Comité de Política Comercial**. Véanse también **Competencia (competence)**, **Competencia compartida** y **Subsidiariedad**.

Comité des Représentants Permanents: mecanismo de coordinación de la **Unión Europea**. Véase **Coreper**.

Comité Nacional de Facilitación del Comercio: el **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** de la OMC impone a los Miembros la obligación de establecer o mantener un Comité Nacional para facilitar la coordinación interna y la aplicación del Acuerdo.

Comité Técnico de Normas de Origen: establecido en el marco del **Acuerdo sobre Normas de Origen** de la OMC, pero bajo los auspicios de la **Organización Mundial de Aduanas**, para llevar a cabo trabajos técnicos para la armonización de las **normas de origen no preferenciales**. Véase también **Normas de origen**.

Comités nacionales de facilitación del comercio: NTFC. Algunos de ellos se han establecido y se mantienen con asistencia de la **UNCTAD** como mecanismo de coordinación. Su finalidad es simplificar los procedimientos comerciales y aplicar medidas de **facilitación del comercio** a nivel nacional. Véase también **Comité Nacional de Facilitación del Comercio**, institución prevista en el **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** de la OMC. [www.unctad.org].

Comités PRO: establecidos en virtud de la Recomendación N° 4 del **CEFACT-ONU**. Esta Recomendación, adoptada en 1974 y posteriormente revisada en varias ocasiones, sugiere que los Gobiernos establezcan **órganos nacionales de facilitación del comercio** como un componente de la formulación de las políticas comerciales para mejorar sus procedimientos comerciales. También ofrece una lista no exhaustiva de los intereses que deben estar representados en esos órganos, como los de los importadores, exportadores, transitarios, transportistas, aduanas, bancos, compañías de seguros, etc. Véase también **Facilitación del comercio**. [tfig.unece.org].

Commodity (mercancía, producto básico): todo artículo objeto de comercio; el término se utiliza comúnmente en referencia a las materias primas. Algunos ejemplos son el trigo, el estaño, el cobre, el manganeso, los minerales de hierro, el café, el té y el caucho. Véanse también **Acuerdos internacionales sobre productos básicos**, **Existencias reguladoras**, **Países en desarrollo que dependen de los productos básicos**, **Política de productos básicos** y **Relación de intercambio de productos básicos**.

Common Crisis North-South: **Cooperation for World Recovery (Crisis común Norte-Sur: Cooperación para la recuperación mundial)**: véase **Informe Brandt**.

Commonwealth: asociación de 54 Estados independientes cuyo régimen actual se estableció en 1949 mediante la Declaración de Londres. Sus miembros fueron, en un momento u otro, parte del Imperio británico. Es administrado por la Secretaría del Commonwealth, que tiene su sede en Londres. Entre sus muchas funciones, la Secretaría dirige programas orientados al desarrollo económico y comercial de los miembros, en especial de los miembros en desarrollo. En la actualidad, el Commonwealth está integrado por Antigua y Barbuda, Australia, las Bahamas, Bangladesh, Barbados, Belice, Botswana, Brunei Darussalam, el Camerún, el Canadá, Chipre, Dominica, Eswatini, Fiji, Gambia, Ghana, Granada, Guyana, la India, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Kiribati, Lesotho, Malasia, Malawi, las Maldivas, Malta, Mauricio, Mozambique, Namibia, Nauru, Nigeria, Nueva Zelandia, el Pakistán, Papúa Nueva Guinea, el Reino Unido, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, Samoa, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Tanzania, Tonga, Trinidad y Tabago, Tuvalu, Uganda, Vanuatu y Zambia. Véase también **CHOGM** (Reunión de Jefes de Gobierno del Commonwealth).

Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest: véase **Comunidad Económica de África Occidental**.

Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest: véase *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental*.

Communauté Économique des Pays des Grands Lacs: CEPGL. Fue establecida en 1976 para promover la cooperación e integración económica regional. Sus miembros son Burundi, la República Democrática del Congo y Rwanda. Su secretaría se encuentra en Gisenyi (Rwanda). Véase también *Integración económica regional africana*.

Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale: CEMAC. Entró en vigor en junio de 1999 como sucesora de la *Unión Aduanera y Económica de África Central* (UDEAC). Sus miembros son el Camerún, el Chad, el Congo, el Gabón, Guinea Ecuatorial y la República Centroafricana. Entre sus principales objetivos figuran: a) la promoción de los mercados nacionales mediante la eliminación de los obstáculos al comercio intracomunitarios, b) programas de desarrollo coordinados, c) un desarrollo industrial armonizado y d) la creación de un auténtico mercado común africano. Está ubicada en Bangui. Véanse también *Comunidad Económica Africana* e *Integración económica regional africana*.

Comparabilidad: término utilizado en los debates del APEC que denota arreglos que garantizan una equivalencia amplia y percibida entre las contribuciones individuales aportadas en el marco del APEC para la aplicación de la *Declaración de Bogor*. Véanse también *Amplitud* y *Programa de Acción de Osaka*.

Comparación asimétrica de precios: se da, por ejemplo, cuando los investigadores en un caso antidumping utilizan métodos diferentes para calcular el *valor normal* y el *precio de exportación*. Véanse también *Dumping* y *Medidas antidumping*.

Compartimento: en el marco de las normas de la OMC sobre la agricultura, categoría de medidas de ayuda interna. **Compartimento verde**: se considera que la ayuda no tiene efectos de distorsión del comercio, o tiene efectos mínimos, y en consecuencia se permite sin límites. **Compartimento azul**: medidas de ayuda vinculadas a la producción permitidas, pero que se otorgan con sujeción a programas de limitación de la producción. **Compartimento ámbar**: medidas de ayuda sujetas a compromisos de reducción, por considerarse que tienen efectos de distorsión del comercio.

Compartimento ámbar: se refiere a las medidas de ayuda interna a la agricultura que distorsionan la producción y el comercio, tales como el sostenimiento de los precios o las subvenciones directamente relacionadas con las cantidades producidas. Véanse también *Compartimento azul*, *Compartimento verde* y *Medida Global de la Ayuda Total*.

Compartimento azul: ayudas en el ámbito agropecuario vinculadas a la producción, pero concedidas en el marco de programas que limitan la producción y que, en consecuencia, causan menos distorsión del comercio que la ayuda del *compartimento ámbar*. Las normas específicas son: a) los pagos se basan en superficies y rendimientos fijos; o b) los pagos se realizan con respecto al 85% o menos del nivel de producción de base; o c) los pagos relativos al ganado se realizan con respecto a un número de cabezas fijo. Estas ayudas están exentas de los compromisos de reducción con arreglo al *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Véanse también *Compartimento ámbar* y *Compartimento verde*.

Compartimento desarrollo: flexibilidades adicionales de que disponen los países en desarrollo en virtud del artículo 6.2 del *Acuerdo sobre la Agricultura*. Entre ellas se incluyen medidas de asistencia, directa o indirecta, destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural que forman parte integrante de los programas de desarrollo de los países en desarrollo. Esta categoría abarca las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los países en desarrollo, subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general y ayuda interna dada a los productores para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

Compartimento trato especial y diferenciado: se refiere al artículo 6.2 del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC, en virtud del cual algunas medidas oficiales mantenidas por los países en desarrollo en apoyo de la agricultura están exentas de los compromisos de reducción. Estas comprenden: a) las medidas de asistencia, directa o indirecta, destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural, que forman parte integrante de los programas de desarrollo; b) las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura; c) las subvenciones a la agricultura que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos; y d) la ayuda dada a los productores para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos. Véanse también *Compartimento ámbar*, *Compartimento azul* y *Compartimento verde*.

Compartimento verde: políticas de ayuda interna a productos agropecuarios exentas de los compromisos de reducción de la *Ronda Uruguay* y permitidas sin límites. Las políticas del compartimento verde incluyen la ayuda prestada a los agricultores a través de una amplia gama de medidas de asistencia que tienen una repercusión mínima o nula en el comercio, como el socorro en casos de desastres, la investigación, el control de enfermedades, la infraestructura y la protección del medio ambiente. Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura*, *Compartimento ámbar*, *Compartimento azul* y *Servicios generales en el ámbito de la agricultura*.

Compatibilidad con la OMC: estar en conformidad con las normas y disciplinas de la OMC. Todos los Miembros de la OMC tienen que garantizar que sus leyes, reglamentos, prácticas, etc., cumplan este criterio. Véase también *GATT*, *compatibilidad de la legislación nacional*.

Compendio de recomendaciones sobre facilitación del comercio: guía de referencia para quienes se ocupan de la simplificación, armonización y racionalización de los procedimientos y prácticas comerciales. Fue compilado conjuntamente por el Centro de las Naciones Unidas de Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas (*CEFACT-ONU*) y la *UNCTAD* en 1994 y actualizado en 2001.

Compensación: medida correctiva a la que pueden recurrir los Miembros de la OMC en los casos en que otro Miembro incumpla un compromiso consolidado en materia de servicios o imponga a una mercancía un arancel superior a su tipo consolidado. Si bien un Miembro puede actuar de este modo en virtud de lo dispuesto en el acuerdo, el Miembro que lo haga deberá entonces compensar a los otros de algún modo, normalmente haciendo una concesión arancelaria respecto de otro producto o contrayendo un compromiso respecto de otra actividad de servicios. Véanse también *Compromisos de consolidación*, *Consolidación* y *Salvaguardias*.

Compensación intersectorial: puede producirse como parte de la *solución de diferencias* cuando, por ejemplo, un Miembro de la OMC del que se haya constatado que ha incumplido un compromiso no retira la medida o práctica infractora, sino que, en lugar de ello, ofrece *compensación* en otro sector del comercio. Véase también *Suspensión de concesiones u otras obligaciones*.

Compensaciones: medidas aplicadas para fomentar el desarrollo de la industria local o mejorar la *balanza comercial* mediante *prescripciones en materia de contenido nacional*, licencias para utilizar tecnología, inversiones, *comercio de contrapartida* u otras prescripciones análogas. Algunas de estas medidas son ilegales en virtud del *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*. El *Acuerdo sobre Contratación Pública* prohíbe a sus miembros exigir esos tipos de compensaciones. Los Gobiernos suelen considerar interesante recurrir a compensaciones para favorecer el desarrollo de las industrias incipientes. Como ocurre con todas las formas de *protección*, las compensaciones pueden aumentar los costos internos

y terminar perjudicando los esfuerzos de exportación de un país. Véase también *Argumento de las industrias incipientes*.

Competencia (competence): potestad constitucional conferida a los Gobiernos para que promulguen leyes y suscriban compromisos internacionales de consolidación. En los Estados federados, normalmente existe una división de poderes entre el Gobierno central y los estados o provincias, pero en todos los casos el Gobierno central ejerce el control sobre las relaciones exteriores y los asuntos de defensa, incluidas las *relaciones económicas internacionales*. La *Unión Europea* es un ejemplo particularmente interesante de división de poderes. Tiene facultades explícitas que se especifican en sus tratados. El artículo 3 del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* confiere a la Unión competencia exclusiva en los ámbitos siguientes: a) la unión aduanera; b) el establecimiento de las normas sobre competencia necesarias para el funcionamiento del mercado interior; c) la política monetaria de los Estados miembros cuya moneda es el *euro*; d) la conservación de los recursos biológicos marinos dentro de la *política pesquera común*; y e) la *política comercial común*. La Unión dispone también de competencia exclusiva para la celebración de un acuerdo internacional cuando dicha celebración se basa en un acto legislativo de la Unión, cuando es necesaria para permitirle ejercer su competencia interna o cuando puede afectar a normas comunes. La Unión dispone de competencia para llevar a cabo acciones con el fin de apoyar, coordinar o complementar actividades en los ámbitos siguientes: a) la protección y mejora de la salud humana; b) la industria; c) la cultura; d) el turismo; e) la educación, la juventud y el deporte; f) la protección civil; y g) la cooperación administrativa. Tiene competencia compartida sobre otros ámbitos. Véanse también *Competencia compartida* y *Subsidiariedad*.

Competencia (competition): forma en que las empresas se comportan en el mercado y cómo responden a las acciones de otros proveedores y consumidores. El concepto de competencia se basa en el supuesto de que la oferta y la demanda son limitadas, al menos a corto plazo, y que las empresas deben esforzarse por obtener su parte de los recursos disponibles. En condiciones ideales, la competencia entre las empresas se basaría en el precio y en la capacidad de innovar y responder a la evolución del mercado. No existirían obstáculos para el funcionamiento de los sistemas de precios o del mercado. En una situación real, la conjugación de factores como el ingenio humano, los elevados obstáculos de entrada que enfrentan algunas ramas de producción y las eficiencias de escala que se obtienen de las operaciones a gran escala, entre otros, menoscaban la competencia de diversas maneras. Esto puede dar lugar a que algunas empresas reciban rentas económicas, pero sin estar obligadas a dejar que el consumidor se beneficie de esa situación. Los Gobiernos reconocen esta situación y en muchos países tratan de proteger la competencia mediante *leyes antimonopolio* y *políticas de competencia*, de ser necesario. La mayoría de las economías se están internacionalizando, por lo que los enfoques de los Gobiernos en materia de *política comercial* —es decir, su criterio acerca de la medida en que debe permitirse que las empresas extranjeras y sus productos compitan en el mercado— pueden tener una importancia decisiva para el nivel de competencia existente en el mercado.

Competencia compartida: cuando la responsabilidad de una política o actividad es compartida por dos o más organismos. En la *Unión Europea*, por ejemplo, se comparte la competencia entre la Unión y los Estados miembros, según se establece en el artículo 4 del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*, en las siguientes esferas: a) el mercado interior, b) la política social, en los aspectos definidos en el *Tratado*, c) la cohesión económica, social y territorial, d) la agricultura y la pesca, con exclusión de la conservación de los recursos biológicos marinos, e) el medio ambiente, f) la protección de los consumidores, g) los transportes, h) las redes transeuropeas, i) la energía,

j) el espacio de libertad, seguridad y justicia, y k) los asuntos comunes de seguridad en materia de salud pública, en los aspectos definidos en el Tratado. En los ámbitos de la investigación, el desarrollo tecnológico y el espacio, así como en los de la cooperación para el desarrollo y la ayuda humanitaria, la Unión dispone de competencia para llevar a cabo acciones y una política común, sin que ello impida a los Estados miembros ejercer la suya. Los acuerdos relativos al comercio de servicios culturales y audiovisuales, de servicios educativos y de servicios sociales y humanos son de competencia compartida con arreglo a la **política comercial común**. Véanse también **Competencia (competence)** y **Subsidiariedad**.

Competencia de las exportaciones: práctica consistente en competir internacionalmente en los mercados de productos agropecuarios recurriendo, por ejemplo, a **subvenciones a la exportación**, **créditos a la exportación** subvencionados, **empresas comerciales del Estado**, **fijación de precios diferenciales**, utilización abusiva de la ayuda alimentaria y sistemas no transparentes de sostenimiento de los precios del mercado. La competencia de las exportaciones es uno de los tres pilares del **Acuerdo sobre la Agricultura**, junto con la **ayuda interna** y el **acceso a los mercados**, como resultado de las negociaciones sobre la agricultura de la Ronda Uruguay. En la **Conferencia Ministerial de la OMC** celebrada en Nairobi en 2015, los Miembros de la OMC adoptaron una Decisión sobre la competencia de las exportaciones para eliminar las subvenciones a las exportaciones agrícolas y establecer disciplinas sobre las medidas relativas a la exportación que tuviesen efecto equivalente, es decir, la financiación de las exportaciones de productos agropecuarios, la ayuda alimentaria internacional y las empresas comerciales del Estado exportadoras de productos agropecuarios. Con arreglo a esa Decisión, los países desarrollados eliminarían las subvenciones a la exportación con carácter inmediato, excepto en el caso de algunos productos agropecuarios, mientras que los países en desarrollo tendrían plazos más largos para hacerlo. Véanse también **Acuerdo sobre la Agricultura**, **Conferencia Ministerial de Nairobi de la OMC** y **Tres pilares de la agricultura**.

Competencia desleal: definida en el artículo 10 *bis*) del **Convenio de París** como todo acto "contrario a los usos honestos en materia industrial o comercial". En el Convenio se prohíbe 1) cualquier acto capaz de crear una confusión, por cualquier medio que sea, respecto del establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor; 2) las aseveraciones falsas, en el ejercicio del comercio, capaces de desacreditar el establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor; y 3) el empleo de indicaciones o aseveraciones, en el ejercicio del comercio, que pudieren inducir al público a error sobre la naturaleza, el modo de fabricación, las características, la aptitud en el empleo o la cantidad de los productos. Muchas leyes sobre competencia y protección del consumidor abordan también la competencia desleal. Véanse también **Imitación fraudulenta**; **OMPI**, **Disposiciones tipo sobre la protección contra la competencia desleal**; y **Prácticas comerciales restrictivas**.

Competencia equitativa: concepto basado en la suposición de que debería haber un cierto grado de armonización internacional entre las normas del trabajo, medio ambiente y de otro tipo que se considera que afectan al costo de producción para lograr un marco en el que las empresas compitan en condiciones más equitativas. El razonamiento en que se basa este concepto es que los países que permiten normas inadecuadas dan a sus empresas una ventaja en cuanto a los costos que se traduce en una mayor competitividad internacional para ellos. Véanse también **Cláusula social**, **Comercio y medio ambiente**, **Comercio y normas del trabajo**, **Competencia leal e Igualdad de condiciones**.

Competencia inducida por el comercio: situación de mayor competencia en los mercados nacionales causada por los productos importados. El grado en que se produce competencia inducida por el comercio depende del nivel de acceso a los mercados que tienen

las empresas extranjeras y sus productos. Véanse también *Exposición de los mercados a la libre competencia internacional* e *Hipótesis de la disciplina de las importaciones*.

Competencia leal: principio de *política comercial* según el cual el comercio internacional debe llevarse a cabo de conformidad con las normas no discriminatorias del *sistema multilateral de comercio*. A veces se denomina también *igualdad de condiciones*. Un elemento de competencia leal en el comercio es el mantenimiento de la competencia dentro de determinados límites. En caso contrario pueden aplicarse *medidas antidumping*, derechos compensatorios, etc. Véanse también *Comercio justo* y *Competencia equitativa*.

Competencia ruinosa: véase *Fijación de precios predatorios*.

Competitividad: capacidad de una empresa, un sector productivo o incluso un país para enfrentarse, en términos de eficiencia económica, a otras empresas, sectores o países. Los Gobiernos tratan a veces de mejorar la competitividad de un sector recurriendo a la *canalización de las exportaciones*, a las *subvenciones*, a la *protección*, a la creación de *empresas líderes nacionales* o a otras medidas. Esto solo puede hacerse a expensas del resto de la economía, y el efecto a más largo plazo de tales prácticas es la reducción de la competitividad general de la misma.

Competitividad de las políticas: objetivo de los Gobiernos de garantizar que empresas importantes establezcan nuevas instalaciones de producción en sus territorios, ofreciéndoles mejores términos y condiciones que otras posibles ubicaciones. Es consecuencia de la opinión de que es posible beneficiarse a expensas de otros. A menudo el contribuyente es quien financia involuntariamente los intentos de lograr la competitividad de las políticas.

Comportamiento: término utilizado en la administración de las *leyes antimonopolio* o *leyes sobre competencia*. Significa prácticamente lo mismo que *conducta*, y se refiere a las acciones de las empresas que pueden quedar comprendidas en el ámbito de aplicación de las leyes pertinentes.

Composición del comercio: por lo general, análisis estadístico del comercio de un país en términos de grupos de productos que muestra qué tipos de bienes y servicios importa y exporta el país a otro país determinado.

Compra ambientalmente preferible: políticas que dan lugar a la compra de productos y servicios que afectan al medio ambiente menos que otros productos con el mismo uso. Algunos Gobiernos tienen programas que promueven este tipo de políticas. Por ejemplo, la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos ha elaborado un marco de cinco principios a tal efecto, a saber: a) incluir consideraciones ambientales como parte del proceso normal de compra, b) hacer hincapié en la prevención de la contaminación desde el inicio del proceso de compra, c) examinar múltiples atributos ambientales a lo largo de todo el ciclo de vida de un producto o de un servicio, d) comparar el impacto ambiental pertinente al seleccionar productos y servicios, y e) recopilar y basar las decisiones de compra en información exacta y significativa sobre los resultados ambientales. Véase también *Análisis del ciclo vital*. [www.epa.gov].

Compra en el extranjero: lo mismo que *consumo en el extranjero*, uno de los *modos de suministro de servicios*.

Compromiso: compromiso jurídicamente vinculante para un país específico en virtud de uno de los acuerdos administrados por la OMC. Son ejemplos de compromisos las *consolidaciones* arancelarias y las consignaciones en las listas de compromisos sobre servicios. Generalmente, esos compromisos derivan de negociaciones entre dos o más partes y posteriormente rigen de manera no discriminatoria para todas las partes en el acuerdo de que se trate. Véase también *Compromisos adicionales*.

Compromiso Andriessen: acuerdo negociado en 1985 entre la *Comunidad Económica Europea* (CEE) y Australia que mantiene determinados mercados asiáticos de carne

de bovino libres de *subvenciones*. Debe su nombre a Frans Andriessen, Comisario de Agricultura de la CEE en aquel momento.

Compromiso de Luxemburgo: resolución, en enero de 1966, de una crisis dentro de la *Comunidad Económica Europea* que había paralizado las negociaciones de la *Ronda Kennedy* durante aproximadamente seis meses. Su causa inmediata fue el hecho de que Alemania y Francia no lograran ponerse de acuerdo sobre cómo debía financiarse la *política agrícola común*. Sin embargo, el problema principal parece haber sido la intención de Francia de lograr un cambio en la transición prevista de las decisiones unánimes al voto mayoritario, que habría menoscabado su capacidad de utilizar su facultad de veto. El compromiso consistió en un acuerdo en disentir sobre la cuestión del voto y convenir que la fijación de precios para la agricultura volvería a examinarse en el contexto de las negociaciones de la Ronda Kennedy sobre la agricultura.

Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos: resolución N° 8/83 adoptada por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* (FAO) en 1983. El objetivo del Compromiso es asegurar la prospección, conservación, evaluación y disponibilidad, para el mejoramiento de las plantas y para fines científicos, de los recursos fitogenéticos de interés económico y/o social, particularmente para la agricultura. En opinión de la FAO, el Compromiso se halla en la encrucijada donde se encuentran agricultura, medio ambiente y comercio. El 3 de noviembre de 2001, se adoptó un Compromiso revisado y ampliado en forma de *Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura*. Véase también *Derechos de los agricultores*.

Compromiso relativo a los precios: compromiso contraído por un exportador de elevar el precio de exportación del producto para evitar que se le imponga un derecho antidumping o compensatorio. En el primer caso, un compromiso relativo a los precios no debe exceder del supuesto *margen de dumping*, y debe situarse preferiblemente en el nivel más bajo posible que sea suficiente para eliminar la amenaza de *daño* a la rama de producción nacional. En el segundo caso, los aumentos de los precios no deben ser superiores a lo necesario para compensar la cuantía de la subvención. Las autoridades no están obligadas en ninguno de los dos casos a aceptar ofertas de compromisos relativos a los precios. Véanse también *Acoso comercial*, *Medidas antidumping* y *Principio del derecho inferior*.

Compromisos: el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC permite a la autoridad investigadora suspender o dar por terminados sus procedimientos si recibe una oferta de compromisos voluntarios satisfactorios que eliminen el efecto de la parte de la *subvención* que causa *daño*. Hay dos opciones disponibles: el Gobierno del exportador puede convenir en eliminar o limitar la subvención o hacer frente de otro modo a sus efectos o el exportador puede comprometerse a subir el precio de una manera suficiente para eliminar el daño causado por la subvención. Solo se podrán asumir o aceptar compromisos si se ha formulado una *determinación preliminar positiva de la existencia de subvención* y del daño así causado.

Compromisos adicionales: el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* permite que los Miembros de la OMC contraigan *compromisos* sobre el comercio de servicios adicionales a los contraídos con respecto al *acceso a los mercados* y el *trato nacional*. Se mencionan específicamente los títulos de aptitud, las normas y las cuestiones relacionadas con las licencias, pero no es necesario que los compromisos adicionales se limiten a estas esferas. Véase también *Listas de compromisos específicos sobre servicios*.

Compromisos de consolidación: los compromisos de consolidación o compromisos consolidados son una obligación jurídica de no hacer que las condiciones de *acceso a los mercados* para los servicios sean más restrictivas que lo descrito en la lista de compromisos sobre servicios de un país presentada a la OMC. Las consolidaciones

son exigibles en el marco de las normas de la OMC y solo pueden infringirse mediante negociación con los interlocutores comerciales afectados. Un país que infrinja una consolidación puede tener que ofrecer **compensación** a otros interlocutores comerciales en forma de **compromisos** en otros servicios.

Compromisos de máximo empeño: promesas condicionales de adoptar determinadas acciones, o de considerar la posibilidad de adoptarlas. Si forman parte de un acuerdo comercial, son un aspecto del **derecho indicativo**. En las negociaciones comerciales, los compromisos de máximo empeño son, con frecuencia, el primer paso hacia el establecimiento de obligaciones más vinculantes. *Véase también Derechos de insistencia.*

Compromisos específicos: *véase Listas de compromisos específicos sobre servicios.*

Compromisos horizontales: componente de las listas de compromisos anexas por los países Miembros de la OMC al **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**. Los compromisos horizontales se aplican a todo el comercio de servicios abarcado por una lista de compromisos. En general, guardan relación con las inversiones, la constitución de estructuras de sociedades, la adquisición de tierras, el movimiento de personal, etc. *Véase también Compromiso.*

Compromisos iniciales: compromisos de liberalización del comercio de servicios que los Miembros de la OMC están dispuestos a asumir desde el principio de las negociaciones.

Compromisos no consolidados: compromisos previstos en el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** (AGCS) que puede cambiar unilateralmente el país que los asume. Dan al país que ha elaborado la lista una total flexibilidad para cambiar su régimen de comercio respecto de la actividad afectada sin tener que ofrecer una **compensación**. Por consiguiente, los compromisos no consolidados son mucho menos valiosos que los **compromisos de consolidación**, aunque en algunos casos pueden ser útiles a los efectos de la **transparencia**.

Compromisos sectoriales: anotaciones sobre sectores o subsectores de servicios específicos que figuran en las Listas de compromisos del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** (AGCS), por ejemplo, en relación con la contabilidad, la expedición de mercancías o los seguros de vida. Los compromisos sectoriales atraen una mayor gama de derechos y obligaciones en el marco del AGCS en lo que respecta al **acceso a los mercados** y el **trato nacional**. Una vez contraído un compromiso, las condiciones de acceso al mercado aplicables no podrán hacerse más restrictivas durante al menos un período de tres años. *Véase también Acceso a los mercados para los servicios.*

Comunicaciones ex parte: el **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** de la OMC prohíbe expresamente las comunicaciones *ex parte* (comunicaciones de solo una parte en una diferencia) con un **grupo especial** o con el **Órgano de Apelación** en relación con asuntos sometidos a su consideración. Las comunicaciones presentadas por escrito a un grupo especial o al Órgano de Apelación se considerarán confidenciales, pero se facilitarán a las partes en la diferencia.

Comunicaciones sobre el origen: expresión utilizada en el Sistema de Registro de Exportadores (sistema Rex), que es un mecanismo de **autocertificación** de la Unión Europea. Una comunicación sobre el origen es una declaración específica incluida en la factura o en otro documento comercial en la que se consignan los productos exportados. [ec.europa.eu].

Comunidad: a menudo se refiere a la **Comunidad Europea**, actualmente la **Unión Europea**, pero puede designar cualquier grupo de países que compartan características comunes o trabajen en pos de una mayor integración, normalmente con arreglo a un acuerdo marco en el que se definan sus aspiraciones y su posible forma.

Comunidad Andina: el Acuerdo de Cartagena de 26 de mayo de 1969 estableció el Pacto Andino, denominado en ocasiones Grupo Andino, como subgrupo de la **ALALC**

(Asociación Latinoamericana de Libre Comercio). El objetivo del Acuerdo es coordinar las políticas industriales y de inversión extranjera de sus miembros. Actualmente, sus miembros son Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela. Chile fue miembro de 1969 a 1976. El 1 de enero de 1992 se estableció una Zona Andina de Libre Comercio, a lo que siguió la adopción de un *arancel exterior común* el 1 de enero de 1995. El 1 de enero de 1997, el acuerdo se convirtió en la Comunidad Andina. Su secretaría está ubicada en Lima. *Véase también América Latina, acuerdos de integración regional.*

Comunidad Andina de Naciones: *véase Comunidad Andina.*

Comunidad de África Oriental: CAO. Establecida el 15 de enero de 2001 como sucesora de la Cooperación de África Oriental. Está integrada por Burundi, Kenya, Rwanda, Sudán del Sur, Tanzania y Uganda. Los objetivos de la CAO consisten en ampliar y profundizar la cooperación entre los Estados miembros en las esferas política, económica, social y cultural, y en las de la investigación y la tecnología, la defensa, la seguridad y los asuntos jurídicos y judiciales. Los miembros establecieron una *unión aduanera* el 16 de febrero de 2004 y, posteriormente, un *mercado común* en 2010. Está previsto establecer una unión monetaria para 2023. La etapa final será la Federación Política de África Oriental. Su secretaría se encuentra en Arusha (Tanzania). *Véase también Integración económica regional africana.*

Comunidad de Asia Oriental: se refiere a diversas propuestas, como la del *Grupo de Análisis de Asia Oriental* en 2001, para la creación de una agrupación regional con objetivos políticos, económicos, sociales y culturales. Todavía no se han definido el alcance y la composición de la Comunidad propuesta.

Comunidad de Desarrollo de África Meridional: SADC. Asociación de 15 Estados de África Meridional (Angola, Botswana, Eswatini, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, República Democrática del Congo, Seychelles, Sudáfrica, Tanzania, Zambia y Zimbabwe) establecida en 1992 para sustituir a la Conferencia de Coordinación del Desarrollo de África Meridional. En 1996, los miembros firmaron un Protocolo de Libre Comercio. En 2008 se había establecido una *zona de libre comercio*, a lo que había de seguir la creación de una *unión aduanera* para 2013 y de un *mercado común* para 2015. Se trataba de un plan ambicioso y todavía no se ha realizado. Un objetivo a más largo plazo es establecer una *unión económica* que incluya una *unión monetaria* con una moneda única. La sede de la SADC se encuentra en Gaborone (Botswana).

Comunidad de Estados Independientes: CEI. Fue creada en diciembre de 1991 con muchas de las repúblicas que conformaron la Unión Soviética. Sus miembros son Armenia, Belarús, Kazajstán, la República Kirguisa, la República de Moldova, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán (miembro asociado desde 2005), Ucrania (en proceso de retirada) y Uzbekistán. Azerbaiyán y Georgia se adhirieron en 1993. En septiembre de 1993, sus miembros convinieron en la creación de una unión económica que permitiese la libre circulación de mercancías, servicios, mano de obra y capital. Esto resultó más difícil de lo esperado. Posteriormente, en 1999, los miembros de la CEI acordaron que la primera etapa hacia una unión económica debía ser una serie de *acuerdos de libre comercio* bilaterales. En 2009 se estableció el acuerdo de libre comercio de la CEI. La secretaría de la CEI se encuentra en Minsk (Belarús). *Véase también Estados de reciente independencia.*

Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños: CELAC. Sucede al Grupo de Río desde 2010. Está integrada por 33 países de la región de América Latina y el Caribe y funciona como mecanismo intergubernamental de diálogo político. Su programa de trabajo abarca el desarrollo social, la educación, el desarme nuclear, la agricultura

familiar, la cultura, las finanzas, la energía y el medio ambiente. Véase también *América Latina, acuerdos de integración regional*.

Comunidad de Estados Saheloharianos: establecida el 4 de febrero de 1998. El tratado por el que se establece aspira a la creación de una unión económica global. Sus Estados miembros son: Benin, Burkina Faso, Chad, Comoras, Côte d'Ivoire, Djibouti, Egipto, Eritrea, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Libia, Malí, Marruecos, Mauritania, Níger, Nigeria, República Centroafricana, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo y Túnez. Su sede se encuentra en Trípoli (Libia). Véase también *Integración económica regional africana*.

Comunidad del Pacífico: organización dedicada a promover la cooperación económica y social en la zona del Pacífico. Sus miembros son Australia, los Estados Federados de Micronesia, los Estados Unidos, Fiji, Francia, Guam, las Islas Cook, las Islas Marianas del Norte, las Islas Marshall, las Islas Pitcairn, las Islas Salomón, Kiribati, Nauru, Niue, Nueva Caledonia, Nueva Zelanda, Palau, Papua Nueva Guinea, la Polinesia Francesa, Samoa, Samoa Americana, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, y Wallis y Fortuna. Su administración corresponde a la *Secretaría de la Comunidad del Pacífico*, cuya sede se encuentra en Numea.

Comunidad Económica Africana: CEA. Organización destinada a promover el desarrollo económico, social y cultural de África. Se estableció el 12 de mayo de 1994 mediante el Tratado de Abuja. Está abierta a todos los miembros de la Organización de la Unidad Africana, actualmente la *Unión Africana*. Su secretaría se encuentra en Addis Abeba. Los hitos previstos son el establecimiento de una *unión aduanera* de todo el continente en 2019, un *Mercado Común Africano* para todo el continente en 2023 y el establecimiento de una unión económica y monetaria continental, así como un parlamento, en 2028. Los planes actuales piden que se completen estas tareas para 2034. Véanse también *Integración económica regional africana* y *Zona de Libre Comercio Continental Africana*.

Comunidad Económica de África Occidental: establecida en 1973. Sus miembros eran Burkina Faso (entonces llamado Alto Volta), Côte d'Ivoire, Malí, Mauritania, el Níger y el Senegal. Benin se adhirió en 1984. En 1994 se disolvió y se integró parcialmente en la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO). Véase también *Unión Económica y Monetaria de África Occidental*.

Comunidad Económica de Asia Central: véase *Organización de Cooperación de Asia Central*.

Comunidad Económica de Asia Oriental: EAEC. Propuesta por el segundo *Grupo de Análisis de Asia Oriental* en 2012 para su establecimiento para 2020. La EAEC propuesta se desarrollaría a través de la *ASEAN+3* (países de la ASEAN más China, el Japón y la República de Corea). Constaría de cuatro elementos principales, a saber: a) un mercado y una base de producción únicos; b) estabilidad financiera, y seguridad alimentaria y energética; c) un desarrollo equitativo y sostenible; y d) una contribución constructiva a la economía mundial. La propuesta sigue siendo un elemento central de la ASEAN+3, pero en la actualidad no figura en ningún programa de negociación.

Comunidad Económica de los Estados de África Central: CEEAC. Establecida en octubre de 1983. Sus miembros son: Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda y Santo Tomé y Príncipe. Permaneció inactiva de 1992 a 1998. Los objetivos de la CEEAC son los siguientes: promover y reforzar la cooperación armoniosa y el desarrollo equilibrado y autónomo en los ámbitos económico y social, especialmente en las esferas de la industria, el transporte y las comunicaciones, la agricultura, los recursos naturales, el comercio, las aduanas, las cuestiones monetarias y financieras, los recursos

humanos, el turismo, la educación, la cultura, la ciencia y tecnología, y el movimiento de personas, con miras a elevar el nivel de vida y el crecimiento y la estabilidad económica. El objetivo a más largo plazo es crear, para 2025, una zona de paz, solidaridad, desarrollo equilibrado y libre circulación de personas, mercancías y servicios. Véase también *Integración económica regional africana*.

Comunidad Económica de los Estados de África Occidental: CEDEAO. Se estableció inicialmente en 1975 y se reactivó en 1993. Sus miembros son: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. La CEDEAO está estableciendo una *unión aduanera* en el marco de su Programa de Liberalización del Comercio. También está trabajando en la aplicación de la Visión 2020 de la CEDEAO, que prevé, para 2020, un solo mercado regional unificado con una unidad monetaria común respaldado por un mercado financiero y un sistema de pagos integrados. Su secretaría se encuentra en Lagos. Véase también *Integración económica regional africana*.

Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos: véase *Communauté Économique des Pays des Grands Lacs*.

Comunidad Económica Euroasiática: CEEA. Inicialmente establecida en 1995; recibió su nombre actual el 30 de mayo de 2001. Estaba integrada por Belarús, Kazajstán, la República Kirguisa, Rusia y Tayikistán. Moldova y Ucrania tenían la condición de observador. Fue suprimida en 2014 y reemplazada por la *Unión Económica Euroasiática*.

Comunidad Económica Europea: CEE. Establecida en virtud del *Tratado de Roma*, que fue firmado el 25 de marzo de 1957. Entró en vigor el 1 de enero de 1958. El Tratado tenía por objeto "sentar las bases de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos". Entre sus principales objetivos figuraba la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios entre los Estados miembros y la creación de un *mercado común* que comprendiera también la libre circulación de personas, servicios y capitales. Entre los elementos que conformaban la CEE se contaban la *política agrícola común*, la *política comercial común* y una política común de transportes. Véanse también *Ampliación, Cuatro libertades, Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y Unión Europea*.

Comunidad Económica y Monetaria de África Central: véase *Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale*.

Comunidad Europea: creada como entidad jurídica en virtud del *Tratado de Maastricht* como sucesora de la *Comunidad Económica Europea* (CEE o Mercado Común). A menudo se abrevia como CE. El término "Comunidad Europea" se usaba con frecuencia antes de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht para referirse a la CEE. El sentido exacto suele estar claro por el contexto. Véanse también *Ampliación, Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, Tratado de la Unión Europea, Tratado de Maastricht y Unión Europea*.

Comunidad Europea del Carbón y del Acero: CECA. Establecida en 1951 en virtud del Tratado de París. Creó un mercado único para el carbón y el acero entre los países miembros. Los miembros delegaron sus facultades en esta esfera en la Alta Autoridad recién creada, una autoridad supranacional. El buen funcionamiento de la CECA fue uno de los factores que llevaron a la negociación del *Tratado de Roma*, por el que se creó la *Comunidad Económica Europea*. En 1965, el *Tratado por el que se constituye un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas* (el Tratado de Fusión) unificó a la Alta Autoridad con la Comisión de la Comunidad Económica Europea. El Tratado constitutivo de la CECA expiró el 23 de julio de 2002. Véanse también *Comunidades Europeas y Unión Europea*.

Comunidad Sudamericana de Naciones: CSN. Se puso en marcha en 2004 con la expectativa de que llevara a una convergencia entre el *MERCOSUR* y la *Comunidad Andina*,

así como Chile, Suriname y Guyana. El objetivo era claramente lograr una *integración profunda*, puesto que sus proponentes contemplaban el establecimiento de una moneda, un parlamento y un pasaporte comunes. En estos momentos no está claro si se alcanzarán esos objetivos. Véase también *América Latina, acuerdos de integración regional*.

Comunidad y Mercado Común del Caribe: CARICOM. Se estableció el 1 de agosto de 1973 en virtud del Tratado de Chaguaramas, como sucesora de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA). El Mercado Común del Caribe fue sustituido por el *Mercado Único y la Economía de la CARICOM*. Su secretaría se encuentra en Georgetown (Guyana).

Comunidades económicas regionales: CER. Propuestas por el *Plan de Acción de Lagos* de 1980 como base para lograr una mayor integración africana, se han incorporado a la labor de la *Unión Africana*. Las ocho CER existentes son las siguientes: *Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo* (IGAD), *Comunidad de África Oriental* (CAO), *Comunidad de Desarrollo de África Meridional*, *Comunidad de Estados Sahelossaharianos* (CEN-SAD), *Comunidad Económica de los Estados de África Central* (CEEAC), *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental* (CEDEAO), *Mercado Común de África Oriental y Meridional* (COMESA) y *Unión del Magreb Árabe* (UMA). Véanse también *Integración económica regional africana* y *Zona de Libre Comercio Continental Africana*.

Comunidades Europeas: término creado al adoptarse el Tratado de Fusión (*Tratado por el que se constituye un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas*) en 1965 que introdujo, entre otros cambios institucionales, una Comisión única de las Comunidades Europeas. La Comisión unificó los órganos que administraban la Comunidad Europea de la Energía Atómica, la *Comunidad Europea del Carbón y del Acero* (CECA) y la *Comunidad Económica Europea*. En el artículo XI del *Acuerdo sobre la OMC* se hace referencia a las Comunidades Europeas como Miembro de la OMC. Esto se debe a que en ese momento había dudas acerca de si la *Comunidad Europea* tenía *competencia* sobre cuestiones comprendidas en el ámbito de la CECA y la Comunidad Europea de la Energía Atómica. Esas dudas resultaron injustificadas. En cualquier caso, la cuestión quedó resuelta cuando la *Unión Europea* adquirió personalidad jurídica en virtud del *Tratado de Lisboa*. Véase también *Comisión Europea*. [Schroeder, 2003; y Wessel, 2003].

Concesión: en el contexto de la OMC, reducción de un *arancel* o eliminación de un obstáculo al *comercio de servicios*, por lo general a petición de otra parte. En su sentido más estricto, solo puede abarcar la *consolidación* de una partida arancelaria. Algunos comentaristas han sugerido que este término se sustituya por *compromiso* para eliminar la falsa impresión de que los países hacen un sacrificio al reducir los tipos arancelarios y de que la *liberalización del comercio* constituye un costo para la economía. En el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se emplea ya el término "compromisos". Véanse también *Lista de concesiones*, *Listas de compromisos específicos sobre servicios* y *Peticiones y ofertas*.

Concesión arancelaria: lo mismo que una *consolidación arancelaria*. Se trata de una obligación contractual, normalmente como resultado de negociaciones, de no superar el nivel arancelario de un producto consignado en el *arancel de aduanas* de ese país.

Concesión de licencias obligatorias: procedimiento mediante el cual las autoridades conceden licencia a empresas o personas distintas del titular de la *patente* para usar los derechos de la patente –fabricar, usar, vender o importar un producto protegido por una patente (es decir, un producto patentado o un producto fabricado utilizando un procedimiento patentado)– sin el permiso del titular de la patente. El artículo 31 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados*

con el Comercio establece el marco para poder hacerlo. La concesión de licencias obligatorias solo se permite cuando los intentos de obtener el derecho a utilizar la propiedad intelectual en condiciones comerciales razonables no han surtido efecto. Véanse también *Acceso a los medicamentos, Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, Doctrina del agotamiento, Sistema previsto en el párrafo 6 y Transferencia forzosa de tecnología*.

Concordia de Bali: declaración de la *ASEAN* de 1976 en la que se establecen los objetivos y principios necesarios para alcanzar la estabilidad política. También contiene un programa de medidas políticas, económicas y de otro tipo.

Concordia II de Bali: declaración hecha pública por los miembros de la *ASEAN* reunidos en Bali el 7 de octubre de 2003. En ella se prevé el establecimiento de una *Comunidad de la ASEAN* integrada por una Comunidad de Seguridad de la ASEAN, una *Comunidad Económica de la ASEAN* y una Comunidad Sociocultural de la ASEAN. La Comunidad Económica tendrá por efecto la libre circulación de mercancías, servicios e inversiones y un flujo más libre de capitales para 2020.

Concordia III de Bali: declaración hecha pública por los Líderes de la *ASEAN* en Bali el 17 de noviembre de 2011, en la que se adopta una plataforma común de la ASEAN basada en: a) una posición de la ASEAN más coordinada, cohesiva y coherente respecto de las cuestiones mundiales de interés y preocupación comunes; b) una mayor capacidad de la ASEAN para dar respuesta a los problemas mundiales; c) una *Comunidad de la ASEAN* reforzada y centrada en la ASEAN como organización basada en normas; y d) una mayor capacidad de la Secretaría de la ASEAN.

Condición de observador: participación en una reunión para observar las actuaciones formales, pero sin derecho a intervenir en el debate o participar en la adopción de decisiones. En reuniones informales o en reuniones de negociación no se suele admitir a observadores. Sin embargo, en la mayoría de los casos se les permite decir unas palabras en las reuniones formales, normalmente una vez que todos los participantes ordinarios han intervenido. Además, suelen recibir todos los documentos oficiales. Véase también *Asociados en el diálogo*.

Condición de originario: se otorga a una parte o un insumo que cumple el *valor de contenido regional* prescrito en el marco de un acuerdo determinado.

Condicionabilidad social: inclusión de objetivos sociales en las normas comerciales y supeditación de la adhesión a esas normas a la observancia de determinadas prácticas sociales. Véanse también *Cláusula social, Comercio y derechos humanos y Comercio y normas del trabajo*.

Condiciones anormales de los mercados internacionales: en el *Sistema de Información sobre el Mercado Agrícola* se describen formalmente como "caracterizadas normalmente por fluctuaciones significativas de los precios en varios mercados de productos básicos, lo que da lugar a graves repercusiones negativas". Se señala que también podrían estar comprendidos en esta categoría los casos de precios anormalmente bajos. [www.amis-outlook.org].

Conducta: en el contexto de la *política de competencia*, comportamiento de una empresa en el mercado, en particular en lo que respecta a las *leyes sobre competencia* o las *leyes antimonopolio* aplicables. Se denomina también a veces *comportamiento*.

Conducta de empresas únicas: aspecto del comportamiento de las empresas regulado normalmente por las *leyes antimonopolio* o las *leyes sobre competencia*. Sus principales manifestaciones son la *fijación de precios predatorios*, la discriminación de precios y los descuentos por fidelidad.

Conducta per se: expresión utilizada en la administración de *leyes antimonopolio* para hacer referencia al *comportamiento* de una empresa que siempre es contrario a las normas.

Las normas *per se* tienen la ventaja de establecer un criterio jurídico definitivo, y son relativamente fáciles de aplicar, puesto que únicamente es necesario demostrar que la **conducta** ha existido. Véanse también **Política de competencia** y **Regla del sentido común**.

Conectividad: facilidad con que los dispositivos electrónicos individuales pueden conectarse con otros y medida en que pueden hacerlo. Véase también **Internet de las cosas**.

Conferencia Arancelaria: nombre formal de las cuatro primeras rondas de **negociaciones comerciales multilaterales** en el marco del GATT. Se trata de las Conferencias Arancelarias de Ginebra (1947) y Annecy, Torquay y Ginebra (1955-1956).

Conferencia Arancelaria de Annecy: segunda de las nueve rondas de **negociaciones comerciales multilaterales**. Se celebró en Annecy (Francia) de abril a agosto de 1949. Su objetivo principal era facilitar la adhesión al GATT de 10 países (Dinamarca, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, República Dominicana, Suecia y Uruguay) que no habían participado en las negociaciones arancelarias celebradas en Ginebra en 1947. Al final, el Uruguay no se adhirió hasta 1953. Véase también **Conferencia Arancelaria**.

Conferencia Arancelaria de Ginebra (1947): negociaciones arancelarias celebradas entre los participantes de la Comisión Preparatoria de la **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo**. Se intercambiaron cerca de 45.000 **concesiones**. Fue la primera ocasión en que se celebraron negociaciones arancelarias a escala multilateral. Las negociaciones se llevaron a cabo con arreglo a la **regla de abastecedor principal**. Es decir, solo debían considerarse las concesiones si la reducción arancelaria la solicitaba el país que suministraba en mayor proporción el producto. Esta Conferencia Arancelaria de Ginebra se considera la primera ronda de **negociaciones comerciales multilaterales**. Véase también **Derecho de abastecedor principal**.

Conferencia Arancelaria de Ginebra (1955-1956): ronda de negociaciones arancelarias multilaterales de menor importancia, en gran medida porque el Congreso de los Estados Unidos había limitado las facultades de negociación de su delegación. Fue la última de las **Conferencias Arancelarias** formales, y se la considera la cuarta ronda de **negociaciones comerciales multilaterales**. Véase también **Ronda Dillon**.

Conferencia Arancelaria de Torquay: celebrada en Torquay (Reino Unido) de septiembre de 1950 a abril de 1951. El programa de trabajo consistía en negociaciones de **adhesión** con seis países (Austria, Filipinas, Perú, República de Corea, República Federal de Alemania y Turquía), así como negociaciones arancelarias entre los propios participantes. Esta Conferencia se considera ahora la tercera ronda de **negociaciones comerciales multilaterales**. Al final, Corea y Filipinas no se adhirieron al GATT hasta 1967 y 1979, respectivamente.

Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur: celebrada en Nairobi en 2009. Véase también **Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur**, celebrada en Buenos Aires en marzo de 2019.

Conferencia de Cooperación Económica Internacional: CCEI. Reunión de países desarrollados y en desarrollo convocada por el Gobierno de Francia en el período comprendido entre diciembre de 1975 y junio de 1977 para tratar cuestiones económicas internacionales, como la energía, los precios de las materias primas, el desarrollo y las finanzas. Según algunos, este fue el verdadero comienzo del **diálogo Norte-Sur**. Francia recibió muy merecidos elogios por esta iniciativa, pero no es posible señalar ningún resultado concreto derivado de la Conferencia.

Conferencia Imperial de Ottawa: conferencia celebrada en 1932 en la que se estableció el **arreglo relativo a las preferencias imperiales** para los países que en ese momento constituían el **Commonwealth** británico. El arreglo entró en vigor en octubre de 1932.

Conferencia Intergubernamental: mecanismo de que dispone la *Unión Europea* para considerar revisiones y modificaciones del marco de los tratados que la constituyen. Las conferencias intergubernamentales pueden prolongarse durante meses e incluso años, pero suelen dar lugar a avances sustanciales.

Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África: TICAD. Conferencia iniciada por el Japón en 1993 y que se celebra cada tres a cuatro años. Sus objetivos son: a) dar a conocer las cuestiones relativas al desarrollo de África, b) promover una mayor participación y cooperación por parte de la comunidad internacional en África, y c) movilizar una mayor asociación. Véase también *Puesto fronterizo de una sola parada*.

Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo: véase *Consenso de Monterrey*.

Conferencia Ministerial: véase *Conferencia Ministerial de la OMC*.

Conferencia Ministerial de Bali de la OMC: celebrada en 2013. Los Ministros adoptaron el *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*, a reserva de un examen jurídico a los efectos de la introducción de rectificaciones de carácter meramente formal. Asimismo, acordaron establecer un mecanismo provisional para la *constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria* y negociar un acuerdo permanente. También adoptaron un *Entendimiento relativo a las disposiciones sobre la administración de los contingentes arancelarios de los productos agropecuarios*, que considera que la administración de los contingentes arancelarios consignados en las Listas constituye un caso de "trámite de licencias de importación" en el sentido del *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*. Se reforzaron los objetivos de negociación en lo que respecta a la *competencia de las exportaciones* de productos agropecuarios. Los Ministros adoptaron también el enfoque básico de aplicar *normas de origen preferenciales para los países menos adelantados*, iniciar la puesta en práctica de la *exención para los PMA en la esfera de los servicios* y alentar a los Miembros de la OMC a ampliar lo más posible el *acceso a los mercados* libre de derechos y de contingentes para los *países menos adelantados*. También se adoptaron otras medidas relacionadas con los programas de trabajo existentes.

Conferencia Ministerial de Buenos Aires de la OMC: celebrada en diciembre de 2017. Los principales resultados de esta Conferencia fueron una decisión ministerial sobre las *subvenciones a la pesca*, un programa de trabajo sobre el *comercio electrónico*, que incluía una prórroga de la *moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas* hasta la Duodécima Conferencia Ministerial, una prórroga de la *moratoria relativa a las reclamaciones no basadas en una infracción en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual* hasta la misma Conferencia y una decisión sobre la continuación del *Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías*. La Conferencia también tuvo como resultado declaraciones de grupos de Miembros de la OMC relativas a *iniciativas conjuntas* acerca de aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio, el desarrollo de un marco multilateral sobre *facilitación de las inversiones* y la creación de un Grupo de Trabajo Informal sobre las Mipymes (microempresas y pequeñas y medianas empresas). Véase también *Conferencia Ministerial de la OMC*.

Conferencia Ministerial de Cancún: quinta *Conferencia Ministerial de la OMC*, celebrada en Cancún (México), del 10 al 14 de septiembre de 2003.

Conferencia Ministerial de Doha: *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Doha (Qatar) los días 9 a 13 de noviembre de 2001. Dio lugar a la Declaración Ministerial de Doha, adoptada el 14 de noviembre, por la que se inició la primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales bajo los auspicios de la OMC, hoy conocida como el *Programa de Doha para el Desarrollo*. Las principales esferas de

negociación son las cuestiones relativas a la **aplicación**, la agricultura, los servicios, el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, las normas de la OMC sobre medidas antidumping y subvenciones, y el establecimiento de un sistema multilateral de **indicaciones geográficas**. El mandato también entrañaba trabajos exploratorios sobre **comercio e inversión**, comercio y política de competencia, **transparencia** en la **contratación pública, facilitación del comercio y comercio y medio ambiente**, especialmente la relación existente entre las normas de la OMC vigentes y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los **acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente**. La facilitación del comercio pasó a formar parte de las negociaciones en 2004 con el **Paquete de julio de 2004**. Además, se mencionan para su examen o revisión y posibles negociaciones futuras los siguientes temas: comercio electrónico; pequeñas economías; comercio, deuda y finanzas; comercio y transferencia de tecnología; cooperación técnica; y **creación de capacidad, países menos adelantados y trato especial y diferenciado**. En la Conferencia de Doha también se publicó una **Decisión sobre Cuestiones y Preocupaciones relativas a la Aplicación** y una **Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública**.

Conferencia Ministerial de Hong Kong: la sexta **Conferencia Ministerial de la OMC**, celebrada del 13 al 18 de diciembre de 2005.

Conferencia Ministerial de la OMC: conferencia compuesta por representantes de todos los Miembros de la OMC a nivel ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. Tiene la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales bajo su jurisdicción. Hasta el momento, se han celebrado Conferencias Ministeriales en Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003), Hong Kong (2005), Ginebra (2009), Ginebra (2011), Bali (2013), Nairobi (2015) y Buenos Aires (2017). Véanse también **Conferencia Ministerial de Doha, Conferencia Ministerial de Seattle y Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC**.

Conferencia Ministerial de Nairobi de la OMC: Décima **Conferencia Ministerial de la OMC**, celebrada en Nairobi en diciembre de 2015. Sus resultados hicieron concebir la esperanza de que las negociaciones del **Programa de Doha para el Desarrollo** habían cobrado nuevo impulso, pero, viendo las cosas retrospectivamente, parece que tal esperanza era infundada. No obstante, cabe destacar algunos de esos resultados. Por ejemplo, la Conferencia alcanzó acuerdos sobre la eliminación de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y las disciplinas relativas a las medidas de exportación con efecto equivalente, y sobre el acceso libre de derechos y de contingentes para las exportaciones de algodón y de productos relacionados con el algodón procedentes de **países menos adelantados**. La **moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas** se prorrogó por dos años. También se adoptó una Declaración sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información. Véase también **Acuerdo sobre Tecnología de la Información**.

Conferencia Ministerial de Seattle: **Conferencia Ministerial de la OMC** celebrada en Seattle del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999. Véase también **Conferencia Ministerial de Doha**.

Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC: la primera de las reuniones bienales de la OMC a nivel ministerial, celebrada en diciembre de 1996. Véanse también **Conferencia Ministerial de Cancún, Conferencia Ministerial de Doha, Conferencia Ministerial de Seattle** y otras **Conferencias Ministeriales de la OMC**, como la **Conferencia Ministerial de Buenos Aires de la OMC** y la **Conferencia Ministerial de Nairobi de la OMC**.

Conferencia Parlamentaria sobre la OMC: conferencia anual organizada conjuntamente por la Unión Interparlamentaria (UIP) y el Parlamento Europeo. La Conferencia brinda

a los parlamentarios la oportunidad de examinar la evolución de los acontecimientos en el marco de la OMC, obtener información de primera mano sobre la situación de las negociaciones multilaterales y considerar el modo en que podrían contribuir al proceso.

Confiscación de bienes: véase *Expropiación*.

Conflicto de leyes: véase *Derecho internacional privado*.

Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas: véase *Prácticas comerciales restrictivas*.

Conocimiento a precio cero: concepto utilizado como parte de la justificación de la protección de la *propiedad intelectual*. Si el conocimiento siempre es gratuito, es decir, disponible a precio cero, habrá menos incentivos para aumentar el nivel de conocimientos, puesto que esa adición no se verá recompensada. Otorgar a quien origina el conocimiento el derecho a beneficiarse de él mediante la protección de los *derechos de propiedad intelectual* proporciona ese incentivo.

Conocimientos indígenas: conocimientos distintivos de los pueblos indígenas y transmitidos a las generaciones futuras. Es una subcategoría de los *conocimientos tradicionales*. [WIPO/IPTK/MCT/02/INF.4].

Conocimientos tradicionales: tema nuevo en los debates relativos a la protección de los *derechos de propiedad intelectual*. La *OMPI* dice que no existe una definición convenida, pero se considera que abarcan conocimientos medicinales, agrícolas y ecológicos, la música y el baile, historias y poesía (folclore), la producción de artefactos y las expresiones espirituales. Los conocimientos tradicionales se transmiten de generación en generación oralmente y mediante el ejemplo. Están sujetos a responsabilidad y titularidad colectivas, y evolucionan constantemente. Todas estas características hacen que resulte difícil elaborar un marco de protección, ya que los derechos de propiedad intelectual están mejor adaptados a los materiales codificados y documentados. La *OMPI* también dice que la protección de la propiedad intelectual en relación con los conocimientos tradicionales puede adoptar tres formas principales: a) protección que se extiende al contenido, fondo o idea de los conocimientos y la cultura; b) protección que se extiende a la forma, expresión o representación de las culturas tradicionales; y c) protección que se extiende a la reputación y al carácter distintivo de los signos, símbolos, indicaciones, patrones y estilos relacionados con las culturas tradicionales. El *Convenio sobre la Diversidad Biológica* insta a sus partes a respetar, preservar y mantener los conocimientos, las innovaciones y las prácticas de las comunidades indígenas y locales que entrañen estilos tradicionales de vida pertinentes para la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica. Véanse también *Derechos de los agricultores* y *Folclore*, donde se plantean consideraciones similares. [WIPO/GRTKF/IC/5/8].

Consejo de Asuntos Generales: órgano compuesto por los ministros responsables de asuntos europeos de todos los miembros de la *Unión Europea*. Aborda cuestiones en las que confluyen diversos ámbitos de política, como la *ampliación* y los trabajos preparatorios respecto de temas institucionales y administrativos. Asimismo, se encarga de preparar las reuniones del *Consejo Europeo*.

Consejo de Ayuda Mutua Económica: conocido generalmente por la sigla Comecon. Establecido en enero de 1949, estaba inicialmente integrado por Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la Unión Soviética. Más tarde se adherieron Cuba, Mongolia, la República Democrática Alemana y Viet Nam. Albania fue miembro de 1949 a 1961. Yugoslavia fue miembro asociado. La finalidad del Comecon era facilitar el desarrollo económico planificado de los países miembros, acelerar el progreso económico y técnico, aumentar el grado de industrialización de los países con sectores industriales menos desarrollados, promover el crecimiento ininterrumpido de la

productividad laboral, y mejorar de forma constante el bienestar de las poblaciones de cada miembro. El Comecon se disolvió en febrero de 1991. Véase también *Economías en transición*.

Consejo de Cooperación Aduanera: organismo predecesor de la *Organización Mundial de Aduanas*.

Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo: véase *Consejo de Cooperación del Golfo*.

Consejo de Cooperación del Golfo: CCG. El nombre oficial es *Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo*, establecido en 1981. Está integrado por la Arabia Saudita, Kuwait, Bahrein, Qatar, los Emiratos Árabes Unidos y Omán. Uno de sus principales objetivos políticos y económicos es la elaboración de reglamentos similares en lo que concierne a los ámbitos económico y financiero, el comercio, las aduanas y el transporte, la información y el turismo. Su secretaría se encuentra en Riad.

Consejo de Europa: establecido en 1949. Su objetivo es fortalecer la democracia, los derechos humanos y el imperio de la ley en los países miembros. Actualmente está integrado por 46 miembros. Su secretaría está ubicada en Estrasburgo. El Consejo de Europa no está vinculado al *Consejo Europeo* ni al *Consejo de la Unión Europea*, ambos órganos de la *Unión Europea*.

Consejo de la Unidad Económica Árabe: establecido en 1957 para promover la integración económica regional a través de un marco de desarrollo económico y social. Sus miembros son Egipto, los Emiratos Árabes Unidos, Iraq, Jordania, Kuwait, Libia, Mauritania, Palestina, Somalia, Sudán, Siria y el Yemen. Su secretaría está ubicada en El Cairo.

Consejo de la Unión Europea: órgano decisorio, habitualmente conocido como Consejo de Ministros, integrado por representantes a nivel ministerial de los 27 miembros de la *Unión Europea*. La presidencia del Consejo se ejerce por rotación semestral entre los Estados miembros. Se celebran reuniones con frecuencia. No hay miembros fijos. La participación depende de los temas que hayan de examinarse. Los Ministros de Asuntos Exteriores se reúnen como *Consejo de Asuntos Generales*. Normalmente, las decisiones solo pueden adoptarse por mayoría calificada (55% de los Estados miembros, que representen al menos el 65% de la población de la Unión Europea); esa mayoría se alcanza actualmente con 16 países. La adopción de decisiones puede ser bloqueada por un mínimo de cuatro países, que representen al menos el 35% de la población total de la Unión Europea. Determinados temas, como la política exterior o los impuestos, requieren un voto unánime. Para las cuestiones de procedimiento y administrativas, se requiere una mayoría simple (15 de los 28 Estados miembros iniciales). Véase también *Comisión Europea*.

Consejo de los ADPIC: órgano encargado de administrar el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* (ADPIC). Su función consiste en supervisar la aplicación del Acuerdo y su observancia por los Miembros. Todos los Miembros de la OMC son automáticamente miembros de este Consejo.

Consejo del Comercio de Mercancías: órgano encargado de supervisar la aplicación de los acuerdos multilaterales de la OMC por los que se rige el comercio de mercancías, incluidos en el Anexo 1 del *Acuerdo sobre la OMC*. El más importante de esos acuerdos es el GATT. Todos los Miembros de la OMC son automáticamente miembros de este Consejo.

Consejo del Comercio de Servicios: órgano encargado de administrar el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS). Todos los Miembros de la OMC son automáticamente miembros de este Consejo.

Consejo Económico y Social: organismo establecido en virtud de la Carta de las *Naciones Unidas*. Comúnmente conocido como *ECOSOC*. Supervisa de manera general la labor comercial y económica de los distintos organismos de las Naciones Unidas, pero no tiene una función de elaboración de normas.

Consejo Europeo: integrado por los jefes de Estado o de Gobierno de los Estados miembros de la *Unión Europea*, el Presidente del Consejo, el Presidente de la *Comisión Europea* y el Alto Representante para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad. Se reúne dos veces cada seis meses. Véanse también *Consejo de la Unión Europea* y *Tratado de la Unión Europea*.

Consejo General: órgano integrado por todos los Miembros de la OMC. Le corresponde la facultad general de supervisar los acuerdos comprendidos en el ámbito de competencia de la OMC. Desempeña sus funciones en los períodos entre las *Conferencias Ministeriales de la OMC*, de carácter bienal, y en representación de estas. Se reúne aproximadamente una vez al mes. Véanse también *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales* y *Órgano de Solución de Diferencias*.

Consejo Internacional de la Carne: organismo que administraba el *Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino*, uno de los Acuerdos plurilaterales de la OMC, hasta su terminación a finales de 1997.

Consejo Internacional de Productos Lácteos: véase *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos*.

Consejo Tripartito Internacional del Caucho: formado en 2014 por los países que constituían la *Organización Tripartita Internacional del Caucho* (Indonesia, Malasia y Tailandia). En septiembre de 2017 Viet Nam acordó adherirse como socio estratégico.

Consenso: método habitual de adopción de decisiones en la OMC. El artículo IX.1 del *Acuerdo sobre la OMC* dispone que la "OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del *GATT de 1947*". En una nota se añade que se "considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración si ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella". Se prevé la celebración de votaciones formales, pero estas votaciones son poco habituales o solo se realizan cuando ya se ha logrado un consenso. Las decisiones consensuadas reducen el alcance de las diferencias derivadas de las distintas interpretaciones de las normas. La búsqueda de consenso puede, sin embargo, prolongar el período de negociación, y puede dar lugar a retrasos debido a los *participantes que frenan el ritmo de las negociaciones*. En la Declaración Ministerial de Doha se menciona varias veces que las decisiones tienen que adoptarse por consenso explícito. Aún no está claro si esto afectará a la forma de llegar a un consenso. Véanse también *Adopción de decisiones en la OMC*, *Consenso en contrario* y *Problema del convoy*.

Consenso de Monterrey: aprobado el 22 de marzo de 2002 en Monterrey (México) como resultado de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, organizada bajo los auspicios de las *Naciones Unidas*. Se buscaba erradicar la pobreza, alcanzar un crecimiento económico sostenido y promover el desarrollo sostenible mediante llamamientos a: a) la movilización de recursos financieros nacionales para el desarrollo; b) el aprovechamiento del comercio internacional como promotor del desarrollo y la reafirmación del compromiso de los participantes con la liberalización del comercio; c) el aumento de la cooperación financiera y técnica internacional para el desarrollo; y d) el establecimiento de estrategias adecuadas para hacer frente a la deuda externa. Los participantes también se comprometieron a seguir dedicados de lleno a asegurar un seguimiento apropiado del cumplimiento de los compromisos contraídos en dicha Conferencia.

Consenso de São Paulo: declaración adoptada el 18 de junio de 2004 en la XI *UNCTAD* celebrada en São Paulo. En ella se ofrece un análisis de las políticas llevadas a cabo en cuatro esferas principales y se describe la contribución de la UNCTAD en cada una de ellas, a saber: a) las estrategias para el desarrollo en una economía internacional en proceso de mundialización, b) el fomento de la capacidad productiva y de la competitividad internacional, c) la obtención de beneficios en materia de desarrollo a partir del sistema comercial internacional y las negociaciones comerciales y d) la asociación para el desarrollo. En esencia, la declaración expone en términos generales el programa de trabajo de la UNCTAD hasta la XII UNCTAD. [UNCTAD, TD/410].

Consenso de Washington: expresión bastante malinterpretada que acuñó John Williamson en 1990. Este la utiliza para referirse a un conjunto de 11 principios que, a su juicio, encarnaban el "mínimo común denominador" de las reformas que las instituciones financieras con sede en Washington, entre ellas el *Banco Mundial* y el *FMI*, pudieron acordar en 1989 por considerarlas adecuadas para América Latina. Se trataba de los siguientes principios: disciplina fiscal, reorientación del gasto público hacia la obtención de grandes beneficios económicos y una mejor distribución de los ingresos, reforma fiscal, liberalización de los tipos de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio, liberalización de la inversión extranjera directa, privatización, desreglamentación y protección de los derechos de propiedad. Aunque Williamson consideraba convenientes muchos de esos principios por separado, criticaba lo que, a su juicio, constituía una tendencia de las instituciones con sede en Washington a aplicar ese conjunto de principios como remedio universal. Posteriormente llegó a disgustarle particularmente que se hubieran apropiado del término "Consenso de Washington" aquellos que defendían el "fundamentalismo de mercado". [Williamson, 2000].

Consenso en contrario: principio según el cual un informe o una decisión se considera adoptado salvo que se decida por *consenso* no adoptarlo.

Consenso explícito: véanse *Adopción de decisiones en la OMC* y *Consenso*.

Consentimiento fundamentado previo: CFP. Una de las disposiciones del *Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional*. El procedimiento se aplica a todos los productos químicos enumerados en el Anexo III del Convenio (actualmente, 34 plaguicidas, 15 productos químicos industriales y 1 producto químico de ambas categorías). El procedimiento de CFP entraña un mecanismo para obtener y difundir formalmente las decisiones de los países importadores de si desean recibir envíos futuros de los productos químicos enumerados en el Anexo III. El Convenio también facilita el intercambio internacional de información entre las partes sobre una amplia gama de productos químicos potencialmente peligrosos. El procedimiento en sí no constituye una recomendación de prohibir o restringir el uso de un producto químico. La *Organización para la Alimentación y la Agricultura* y el *Programa para el Medio Ambiente de las Naciones Unidas* desempeñan un papel importante en la aplicación del Convenio. Véanse también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y Comercio y medio ambiente*.

Consideraciones Generales y Estrategias Prácticas en relación con las Exigencias Contradictorias Impuestas a las Empresas Multinacionales: véase *Decisión relativa a las Exigencias Contradictorias*.

Consolidación arancelaria: compromiso de no aumentar un tipo arancelario por encima de un determinado nivel. Cuando se consolida un tipo arancelario, no se puede aumentar sin compensar a las partes afectadas.

Consolidación en cero: compromiso jurídicamente vinculante en la OMC de eliminar totalmente los *derechos de aduana* con respecto a productos definidos.

Consolidación: también denominada *concesión*. Obligación jurídica de no incrementar los aranceles sobre productos concretos por encima del tipo específico acordado en las negociaciones en la *OMC* e incorporado en la *lista de concesiones* de un país. Las consolidaciones son exigibles en toda la OMC. Su objetivo es proporcionar una mayor certidumbre comercial mediante un tope máximo impuesto a los aranceles que no puede infringirse sin una oferta de *compensación* a los interlocutores comerciales afectados. Esos topes máximos a menudo son más elevados que los *tipos arancelarios aplicados*.

Consolidaciones del tipo máximo: en el ámbito de la OMC, práctica consistente en consolidar la totalidad o gran parte de un arancel a un nivel especificado, a menudo con un margen amplio respecto de los *tipos arancelarios aplicados*. Las consolidaciones suelen ser el resultado de negociaciones. Los países que se comprometen a consolidar sus aranceles están obligados jurídicamente a no aumentar esos niveles consolidados, pero las consolidaciones del tipo máximo les permiten efectuar los incrementos que deseen hasta alcanzar el nivel máximo. Véanse también *Consolidación* y *Crestas arancelarias (peak tariffs)*.

Consolidado: véase *Concesión*.

Constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria: reservas públicas, en su mayor parte de cereales, para casos de emergencia; tienen por objeto promover la *seguridad alimentaria* y crear un entorno favorable a la estabilización de los precios. El mantenimiento de esas existencias puede resultar oneroso y estas deben rotarse periódicamente; por lo tanto, pueden influir en el mercado local. En el sistema de la OMC se considera que la constitución de existencias de este tipo está comprendida en la ayuda interna del *compartimento ámbar*, que, en el caso de la agricultura, cuando supera el 10% del valor de producción (el nivel de *minimis*) se considera que distorsiona el comercio. De ser así, estaría sujeta a compromisos de reducción. En la *Conferencia Ministerial de Bali de la OMC*, celebrada en 2013, se decidió que, hasta que pudiera alcanzarse una solución permanente, los países en desarrollo podrían seguir utilizando la constitución de existencias siempre que proporcionaran información actualizada sobre lo que estuviera sucediendo. [www.wto.org].

Consultas: primera etapa del procedimiento de *solución de diferencias* de la OMC, destinada a resolver las cuestiones en cooperación, a veces a través de los *buenos oficios* o la *mediación* de una parte desinteresada. Las consultas entre las partes, por su carácter fáctico, a menudo llevan a una solución. Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, la parte reclamante puede pedir al *Órgano de Solución de Diferencias* que establezca un *grupo especial* de solución de diferencias. Las partes pueden recurrir antes al establecimiento de un grupo especial si concluyen que las consultas no permitirán resolver la diferencia. Por consiguiente, los Miembros de la OMC que reciben una solicitud de celebración de tales consultas deben tratarla con seriedad. No pueden utilizarla para obtener un margen de tiempo adicional. Véase también *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*.

Consultas plenas sobre balanza de pagos: consultas celebradas en la OMC tras la invocación por un Miembro de las disposiciones de la OMC que le permiten adoptar medidas con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior. Las consultas plenas se distinguen de las consultas simplificadas a las que se recurre principalmente para los *países menos adelantados*. Las consultas se llevan a cabo utilizando la documentación preparada por el propio Miembro, un documento fáctico de antecedentes elaborado por la Secretaría de la OMC y un análisis preparado por el *FMI* sobre la evolución económica reciente. Las consultas abarcan la situación y perspectivas de la *balanza de pagos* del Miembro, los métodos alternativos para restablecer el equilibrio, el sistema

y los métodos de las restricciones, y los efectos de las restricciones. *Véase también Consultas sobre balanza de pagos.*

Consultas simplificadas sobre balanza de pagos: consultas celebradas en la OMC tras la invocación por un *país menos adelantado* Miembro de las disposiciones de la Organización que le permiten adoptar medidas con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior. Se distinguen de las *consultas plenas sobre balanza de pagos* celebradas normalmente en el caso de otros Miembros de la OMC. *Véase también Consultas sobre balanza de pagos.*

Consultas sobre balanza de pagos: los Miembros de la OMC pueden invocar el artículo XII (Restricciones para proteger la balanza de pagos) del GATT en el caso de los países desarrollados, el artículo XVIII.B (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico) del GATT en el caso de los países en desarrollo en algunas circunstancias, y el artículo XII del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* para imponer restricciones a la importación con objeto de frenar el deterioro de las reservas de divisas. Las condiciones básicas que permiten adoptar restricciones son casi las mismas en esos artículos: las medidas que se adopten no deben exceder de lo necesario para i) oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de las reservas monetarias o detener dicha disminución; o ii) aumentar esas reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas. Cualquier Miembro de la OMC que adopte esas medidas tiene que mantener consultas con los demás Miembros, antes o inmediatamente después de adoptarlas, sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otros Miembros. Una vez impuestas, las medidas están sujetas a examen. En general, los exámenes se llevan a cabo mediante un "procedimiento de consulta plena", pero podrá seguirse un "procedimiento de consulta simplificada" si los Miembros son *países menos adelantados* o si son países en desarrollo que han adoptado programas de liberalización en respuesta a consultas anteriores y, en el caso de los países en desarrollo, cuando las consultas tengan lugar el mismo año que el *examen de las políticas comerciales*.

Consumo en el extranjero: uno de los *modos de suministro de servicios* definidos en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. El consumidor acude al país del productor para obtener el servicio, como ocurre, por ejemplo, cuando se va de vacaciones a otro país.

Contaminantes orgánicos persistentes: COP. Sustancias químicas basadas en el carbono enumeradas para la adopción de medidas en el *Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*. Las características de los COP son que, una vez se liberan en el medio ambiente, a) permanecen intactos durante un período excepcionalmente largo; b) se propagan a gran distancia en el medio ambiente como resultado de procesos naturales que afectan al suelo, al agua y al aire; c) se acumulan en los tejidos adiposos de los organismos vivos; y d) son tóxicos tanto para los humanos como para el medio ambiente. El Convenio trata de reducir o eliminar la producción de COP. En la lista inicial de contaminantes del Convenio había 12. Desde entonces se han añadido otros 16, y varios otros están siendo objeto de examen. [chm.pops.int].

Contención de la subida de los precios: expresión utilizada, pero no definida, en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Parece tener prácticamente el mismo significado que *reducción de los precios*.

Contingentación desleal: excesiva discrecionalidad a la hora de establecer y administrar *contingentes arancelarios* para el comercio de productos agropecuarios.

Contingente: restricción de la cantidad de un producto que puede importar o exportar un país. *Véase también Trámite de licencias de importación.*

Contingente arancelario (*tariff quota*): en el uso común este término en inglés es un sinónimo de *tariff rate quota*, pero en su sentido especializado se trata de un arancel que aumenta, discretamente, cuando la cantidad importada aumenta a un determinado nivel o niveles. [Deardorff y Stern, 1997].

Contingente arancelario (*tariff rate quota*): la aplicación de un tipo reducido del *arancel* para una cantidad especificada de bienes importados. Las importaciones por encima de esa cantidad especificada son objeto de un tipo arancelario superior. Algunos consideran que los contingentes arancelarios liberalizan el comercio ya que con este sistema, a diferencia de los *contingentes de importación*, no hay un tope a las importaciones. Este supuesto puede ser bastante erróneo. La diferencia entre el arancel dentro del contingente y el arancel fuera del contingente a menudo es tan grande que impide el comercio al tipo más elevado. Véanse también *Contingentes arancelarios de acceso actual*, *Contingentes arancelarios de acceso mínimo* y *Entendimiento relativo a las disposiciones sobre la administración de los contingentes arancelarios de los productos agropecuarios*.

Contingente arancelario autónomo: cuando un componente o un producto acabado no se produce en la *Unión Europea*, los fabricantes o importadores pueden solicitar la entrada libre de derechos de ese producto. Si la solicitud se concede en forma de contingente autónomo, el producto puede importarse libre de derechos dentro del límite del contingente. Los demás importadores también podrán hacer uso del contingente. Otras autoridades aduaneras tienen mecanismos similares. Véanse también *Contingente arancelario* y *Suspensión temporal de aranceles*.

Contingente arancelario mixto: *contingente arancelario* que abarca una variedad de productos estrechamente relacionados que se comercializan internacionalmente. Si un contingente arancelario se aplica en el nivel de 4 dígitos dentro del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías* (SA), es posible dar una protección adicional a los productos sensibles dividiendo las partidas de 4 dígitos en subpartidas de 6 o más dígitos. Con ello, los *derechos de contingente* pueden adjudicarse selectivamente dentro del espacio abarcado por la partida de 4 dígitos. De esta manera, un contingente arancelario se puede utilizar como una medida proteccionista incluso cuando se asigna en su totalidad a los importadores.

Contingente fijo: volumen de importación de mercancías que no puede superarse en un período establecido. Véase también *Contingente arancelario*.

Contingente global: límite fijado por un país en la cantidad total de un producto que puede importarse o exportarse durante un período determinado, normalmente un año. Véase también *Contingente arancelario*.

Contingentes arancelarios de acceso actual: oportunidades de acceso que se deben otorgar a los productos agropecuarios cuando las *medidas no arancelarias* se han convertido en *aranceles*. En las negociaciones de la *Ronda Uruguay* se creó una fórmula por la que el nivel de acceso que debía abrirse para un producto específico se determinaba mediante una comparación entre el nivel de las importaciones y el consumo durante el *período de base*. Los niveles de acceso actual se adoptaron para asegurar que las importaciones representasen al menos el 5% del consumo interno existente en el período de base de la Ronda Uruguay (1986-1988). Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura* y *Contingentes arancelarios de acceso mínimo*.

Contingentes arancelarios de acceso mínimo: mecanismo que otorga un nivel mínimo de oportunidades de acceso a los productos agropecuarios cuando las *medidas no arancelarias* se han convertido en aranceles. A raíz de las negociaciones de la *Ronda Uruguay* se estableció una fórmula según la cual el nivel de acceso que debía abrirse para un producto determinado se basaba en la relación importación/consumo durante

el **período de base** 1986-1988. En los países en los que las importaciones representaban menos del 3% del consumo durante el período de base, el acceso debía ampliarse de inmediato al 3% y aumentarse al 5% al final del período de aplicación de los compromisos en materia de agricultura contraídos en la Ronda Uruguay. Véanse también **Acuerdo sobre la Agricultura, Arancelización y Contingentes arancelarios de acceso actual**.

Contingentes de exportación: restricciones o topes máximos impuestos al valor o volumen total de ciertas exportaciones. Su finalidad es proteger a los productores y consumidores locales contra períodos de escasez de esos productos o mejorar los precios de determinados productos en el mercado mundial disminuyendo la oferta. Esto último solo es posible cuando el exportador dominante del producto es un país o un grupo de países. Los **acuerdos internacionales sobre productos básicos** en los que se hayan incluido disposiciones económicas pueden contribuir al logro de su objetivo de estabilización de los precios mediante contingentes de exportación, a veces conjuntamente con **existencias reguladoras**, pero esos acuerdos pertenecen más bien al pasado. El artículo XX h) (Excepciones generales) del GATT permite a los Miembros adoptar medidas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico de conformidad con los principios del **ECOSOC** de 1947. Este principio se refleja también en el capítulo VI de la **Carta de La Habana**. El artículo XX i) del GATT permite a los Miembros de la OMC mantener "restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización", pero dichas restricciones no deben utilizarse para aumentar las exportaciones del producto de que se trate o reforzar su protección. Entre los motivos aducidos en un momento u otro contra los contingentes de exportación figuran los siguientes: a) su tendencia a ser discriminatorios para los productores de bajo costo y los nuevos participantes en el mercado; b) su incapacidad para dar respuesta a situaciones de escasez; c) pueden dar lugar a expectativas infundadas de niveles de precios sostenibles entre los productores; d) pueden ir en detrimento de la finalidad de reducir el volumen del mercado al garantizar a productores menos eficientes un precio mínimo; e) los precios artificialmente elevados alientan a los consumidores a utilizar sustitutos, productos sintéticos o nuevas tecnologías que reducen la necesidad de ese producto; f) la dificultad general de negociar y vigilar los contingentes, especialmente cuando se producen cambios estructurales en el mercado determinados, por ejemplo, por un cambio en las preferencias de los consumidores o la entrada de nuevas tecnologías basadas en el productor; g) siempre es difícil asegurar que todos los productores importantes sean miembros de un acuerdo en el que se establezcan contingentes de exportación; y h) cuando haya una oferta excedentaria incluso poco importante, un pequeño exportador adicional puede tener un efecto desproporcionado. Algunos sostienen que el **Programa Integrado para los Productos Básicos** permitiría soslayar la mayoría de esas dificultades, debido al carácter universal de sus miembros. Otros consideran que la historia de las negociaciones sobre productos básicos llevadas a cabo desde 1976, cuando se negoció el programa integrado, no respalda suficientemente esa pretensión. Véase también **Política de productos básicos**.

Contingentes de importación: restricciones o topes máximos impuestos por un país importador al valor o volumen de ciertos productos que se compran en el exterior. Están destinados a proteger a los productores nacionales de los efectos de los productos importados a precios más bajos. Los contingentes de importación son una forma de **restricción cuantitativa**.

Contrabando: transporte ilegal de mercancías a través de las fronteras. Si las mercancías pueden importarse legalmente en el país tras el pago de los *derechos de aduana* aplicables, la principal motivación puede ser sencillamente la de evitar el pago de esos derechos. Si la importación de la mercancía es de antemano ilegal, lógicamente entran en juego otras motivaciones. Véase también *Tráfico*.

Contrabando de guerra: se refiere a la carga neutral transportada en tiempos de guerra que puede utilizarse para ayudar a un enemigo en sus operaciones militares. Las normas relativas al contrabando de guerra siempre han sido flexibles y están sujetas a interpretación *in situ*, pero, en principio, tras la interceptación, se permitiría la liberación de las mercancías de constatarse que son productos básicos utilizados en tiempos de paz. Se podría detener el material bélico. La elaboración y administración de las normas sobre el contrabando de guerra han sido siempre una tarea difícil porque muchas mercancías y productos básicos son susceptibles de uso civil o militar. En la jerga popular inglesa, a menudo se utiliza "*contraband*" (contrabando de guerra) cuando el término más adecuado sería "*smuggling*" (*contrabando*) o "*smuggled goods*" (mercancías objeto de contrabando). Véase también *Exportaciones de doble uso*.

Contramedidas: medios de que disponen los Miembros de la OMC para hacer frente a circunstancias excepcionales y supuestas infracciones de las normas, clasificados en dos categorías principales. La primera está constituida por las *medidas comerciales correctivas*, conocidas también como mecanismos de defensa comercial y recursos de protección especial. Entre ellas figuran las *salvaguardias*, las *medidas antidumping* y los derechos compensatorios. Cualquier Miembro de la OMC puede iniciar las medidas pertenecientes a este grupo, siempre que se atenga a las normas pertinentes. Las contramedidas del segundo grupo, es decir, la *suspensión de concesiones u otras obligaciones*, solo pueden adoptarse con autorización del *Órgano de Solución de Diferencias*. En otras palabras, para obtener reparación por una supuesta infracción de las normas por otro Miembro, el Miembro afectado tiene que iniciar un asunto. Como observó el *Órgano de Apelación* en el asunto *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles*, "... ningún Miembro puede determinar por sí mismo si la otra parte ha acreditado *prima facie* una alegación o defensa. De conformidad con el ESD, esa competencia corresponde necesariamente a los grupos especiales, y no a los Miembros que son partes en la diferencia".

Contranotificación: véase *Notificación inversa*.

Contrario a los usos comerciales honestos: véase *De manera contraria a los usos comerciales honestos*.

Contratación ecológica: políticas y prácticas de contratación que dan preferencia a las piezas y materiales inocuos con el medio ambiente.

Contratación externa: denominada también "contratación externa de procesos empresariales". Consiste en la adquisición de bienes y servicios (con más frecuencia estos últimos) necesarios para el funcionamiento de una organización de fuentes externas a esta en lugar de obtenerlos valiéndose del personal propio. A veces se recurre a la contratación externa porque reporta ventajas desde el punto de vista de los costos, pero también debido a que es mucho más probable que los proveedores especializados estén al corriente de la evolución de la tecnología y las prácticas. En el ámbito de una empresa o de una dependencia pública puede suponer, por ejemplo, confiar todos los servicios de tecnología de la información a un proveedor idóneo y contar con personal del proveedor en la organización de forma permanente. De un tiempo a esta parte, también se ha utilizado la expresión para hacer referencia a la obtención de servicios en otro país, debido principalmente a que el país extranjero puede prestar ese servicio a un costo menor. En algunos países esta práctica ha suscitado un gran rechazo. No obstante, contratar

servicios en el extranjero porque en otros lugares son más baratos en realidad no difiere demasiado de importar productos manufacturados. Véase también *Ventaja comparativa*.

Contratación externa de procesos empresariales: véase *Contratación externa*.

Contratación multilateral: compra de bienes y servicios por organizaciones multilaterales (por ejemplo, las *Naciones Unidas*, el *FMI*, la OMC, etc.) para su propio uso o para su utilización en proyectos financiados y gestionados por ellas. Véase también *Contratación pública*.

Contratación pública: abarca las compras de bienes y servicios efectuadas por los Gobiernos y las autoridades gubernamentales para su propio uso. El *GATT* y el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* excluyen la contratación pública del ámbito de aplicación de sus normas. Véanse también *Acuerdo sobre Contratación Pública*; *Acuerdo sobre Contratación Pública revisado*; *APEC, Principios no vinculantes sobre la reglamentación nacional del sector de servicios*; *CNUDMI, Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios*; y *Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública*.

Contribuciones monetarias: este término se refiere a las propuestas planteadas ocasionalmente para que se impongan multas en lugar de sanciones comerciales a fin de asegurar el cumplimiento de las decisiones de los grupos especiales de solución de diferencias en el marco de *acuerdos de libre comercio*. Evidentemente, es posible calcular el daño que ha sufrido la parte vencedora como consecuencia de que la parte vencida no haya subsanado su incumplimiento. No está tan claro que se pueda definir un mecanismo adecuado para exigir el pago razonablemente puntual de las contribuciones calculadas.

Control de las inversiones extranjeras: mecanismo aplicado por muchos países para asegurarse de que los proyectos financiados con inversión extranjera respondan a los objetivos de desarrollo nacional y a las *pruebas de necesidades económicas*, y de que la participación extranjera en determinados sectores o empresas no supere los límites legales. El control también tiene por objeto promover propuestas de inversión *bona fide*. La importancia del control de las inversiones extranjeras para la *política comercial* se deriva del hecho de que algunos consideran que puede constituir un obstáculo al comercio en los casos en que la inversión extranjera es esencial para un *acceso a los mercados* efectivo. El proceso de control puede dar lugar a la denegación de una solicitud de inversión y, por lo tanto, a una denegación del acceso a los mercados. Véanse también *Enmienda Exon-Florio* y *Preestablecimiento*.

Control del acceso al mercado: control por una empresa de una instalación de infraestructura que es esencial para que otros desarrollen su actividad empresarial. Véase también *Doctrina de las instalaciones esenciales*.

Controles de cambio: condiciones o límites impuestos por los Gobiernos para determinar en qué medida los residentes pueden tener acceso a las reservas de divisas. Los Miembros de la OMC pueden utilizar los controles de cambio establecidos de conformidad con el Convenio Constitutivo del *FMI*, pero no pueden utilizarlos para frustrar los fines del *GATT*. En el caso del *comercio de servicios*, no pueden aplicar restricciones a los pagos y transferencias internacionales por transacciones corrientes referentes a compromisos específicos que hayan contraído. En ambos casos, los controles de cambio pueden ser posibles para proteger la balanza de pagos en condiciones estrictamente definidas. Véanse también *Caja de conversión*, *Comercio y régimen cambiario* y *Consultas sobre balanza de pagos*.

Controles de las exportaciones: medidas adoptadas por los países exportadores para supervisar las corrientes de exportación. Entre los motivos para adoptar esas medidas cabe citar el cumplimiento de las *sanciones económicas de las Naciones Unidas*, la adhesión a *acuerdos de limitación voluntaria*, la observancia de los *contingentes*

de exportación aplicados en el marco de *acuerdos internacionales sobre productos básicos*, la gestión de las *exportaciones estratégicas* y la administración de las normas relativas a las *exportaciones de doble uso*, así como una política de conservación de algunas materias primas y otros artículos para la producción o el consumo nacionales. Véanse también *Arreglo de Wassenaar sobre el Control de las Exportaciones de Armas Convencionales y Bienes y Tecnologías de Doble Uso y Medidas de zona gris*.

Convención de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos: véase *OCDE*.

Convención de Nueva York: *Convención de las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras*, adoptada el 10 de junio de 1958. El artículo II dispone que los Estados Contratantes reconocerán el acuerdo por escrito conforme al cual las partes se obliguen a someter a *arbitraje* las diferencias que hayan surgido entre ellas. El artículo III dispone que cada uno de los Estados Contratantes reconocerá la autoridad de la sentencia arbitral y concederá su ejecución de conformidad con las condiciones que se establecen en los artículos siguientes de la Convención.

Convención de Roma: *Convención de Roma sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión*. Esta Convención protege los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes respecto de las interpretaciones o ejecuciones. Los productores de fonogramas tienen derecho a autorizar la reproducción de sus fonogramas y los organismos de radiodifusión tienen los derechos correspondientes a sus emisiones. La Convención está administrada conjuntamente por la *OMPI*, la *UNESCO* y la *Organización Internacional del Trabajo*. Véanse también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, *Derechos conexos (neighbouring rights)* y *Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales*.

Convención de Roma sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión: véase *Convención de Roma*.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados: entró en vigor el 27 de enero de 1980, y se aplica a los tratados entre Estados. La Parte II de la Convención contiene disposiciones relativas a la celebración de tratados, la formulación de reservas, y la entrada en vigor y la aplicación provisional de los tratados. La Parte III se refiere a la observancia, la aplicación y la interpretación de los tratados, la Parte IV a las enmiendas y modificaciones, y la Parte V a la nulidad, la terminación y la suspensión de la aplicación de los tratados. La Parte VI trata de los problemas derivados de la sucesión de Estados, las hostilidades y la ruptura de relaciones diplomáticas y consulares. La Parte VII abarca los depositarios, las notificaciones, las correcciones y el registro de los tratados. Un anexo trata del procedimiento de conciliación. La Convención está redactada en términos inusualmente claros, y constituye de hecho una excelente introducción a los principales elementos y principios del derecho internacional de los tratados. Véanse también *Pacta sunt servanda* y *Tratado*.

Convención Interamericana contra la Corrupción: véase *Corrupción*.

Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional: adoptada por los estados miembros de la *Organización de los Estados Americanos* el 30 de enero de 1975. En el artículo 1, las partes convienen en que "es válido el acuerdo de las partes en virtud del cual se obligan a someter a decisión arbitral las diferencias que pudiesen surgir o que hayan surgido entre ellas con relación a un negocio de carácter mercantil". El artículo 4 establece que las sentencias o laudos arbitrales que no sean impugnables según la legislación aplicable tendrán fuerza de sentencia judicial ejecutoriada. Véanse también *Arbitraje* y *Convención de Nueva York*.

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria: entró en vigor el 3 de abril de 1952 y se revisó en 1979. Su administración está a cargo de la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*. Su objetivo es actuar eficaz y conjuntamente a nivel internacional para prevenir la introducción y diseminación de plagas de plantas y productos vegetales y promover medidas para combatirlas. La Convención se modificó en 1997 con la finalidad de cumplir las prescripciones en materia de normalización establecidas en el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC. La Convención revisada entró en vigor el 2 de octubre de 2005.

Convención Marco sobre el Cambio Climático: véase *Naciones Unidas, Convención Marco sobre el Cambio Climático*.

Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales: entró en vigor el 15 de febrero de 1999. Se han adherido a ella los 36 países de la *OCDE*, más la Argentina, el Brasil, Bulgaria, Colombia, Costa Rica, el Perú, Rusia y Sudáfrica. La Convención tipifica como delito ofrecer, prometer o dar sobornos a un servidor público extranjero para lograr una transacción comercial. Por otra parte, los miembros de la OCDE acordaron también poner fin a la deducibilidad fiscal de los cohechos. Véanse también *Comercio y pagos ilícitos; Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción; Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos; y Recomendación para Fortalecer la Lucha contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*.

Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres: véase *CITES*.

Convención sobre el Derecho del Mar: véase *Naciones Unidas, Convención sobre el Derecho del Mar*.

Convención sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales: convención adoptada por la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO) en 1970 en Nairobi. Las Partes designan los tipos de objetos, religiosos o profanos, que son importantes para la arqueología, la prehistoria, la historia, la literatura, el arte o la ciencia, y convienen en oponerse a la importación, la exportación y la transferencia de propiedad ilícitas de bienes culturales. Las exportaciones lícitas de estos bienes se realizan con arreglo a un sistema de certificación. Véase también *Convenio de UNIDROIT sobre los Bienes Culturales Robados o Exportados Ilícitamente*.

Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas: se denomina a veces *Código de Conducta para las Conferencias Marítimas* de la *UNCTAD*. Se trata de un acuerdo intergubernamental que entró en vigor el 6 de octubre de 1983 y que tiene por objeto aumentar la proporción de productos básicos y mercancías transportados en buques de países en desarrollo para mejorar su *balanza de pagos*. El principio básico del Código es la relación 40-40-20, con arreglo a la cual, aunque no se especifica en la Convención, se asigna informalmente el 40% del comercio a las compañías de transporte marítimo del país importador, el 40% a las del país exportador y el 20% a las de terceros países. Los países miembros del Código de Conducta para las Conferencias Marítimas han tenido dificultades para alcanzar esas cifras ante la realidad comercial y los cambios en la dirección del comercio. Véase también *Exención del trato NMF*.

Convención Universal sobre Derecho de Autor: administrada por la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO). Muchos de sus principios básicos son los mismos que se establecen en el *Convenio de Berna*, excepto el requisito de incluir la mención de reserva del derecho de autor en la propia obra amparada por ese derecho. Véase también *Derecho de autor*.

Convenio Aduanero relativo a la Importación Temporal: véase *Convenio de Estambul*.

Convenio Aduanero relativo al Cuaderno ATA para la Importación Temporal de Mercancías: adoptado por el Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente *Organización Mundial de Aduanas*, en 1961. En él se estableció el Cuaderno ATA, documento de despacho aduanero internacional que permite la importación temporal de mercancías necesarias para ferias y exposiciones, muestras comerciales, equipo profesional y equipo deportivo y musical sin que sea necesario pagar derechos aduaneros o depositar una fianza. Normalmente, el Cuaderno tiene una validez de un año, y las mercancías deberán reexportarse dentro de ese plazo. El Convenio se actualizó mediante el *Convenio de Estambul*, que entró en vigor en 1993.

Convenio de Basilea: *Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación*, adoptado el 22 de marzo de 1989 bajo los auspicios del *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* (PNUMA). Entró en vigor el 5 de mayo de 1992. El Convenio tiene por finalidad reducir y controlar el movimiento internacional de desechos peligrosos y asegurar su eliminación de manera ambientalmente racional. Sus dos disposiciones relacionadas con el comercio establecen que: a) las partes tienen derecho a prohibir la importación de desechos peligrosos; y b) las partes pueden abstenerse de exportar o importar desechos peligrosos hacia o desde países no miembros del Convenio. En septiembre de 1995, las partes decidieron modificar el Convenio para incluir una prohibición del movimiento de desechos peligrosos para su reciclado desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo, con efecto a partir del 1 de enero de 1998. Véanse también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y Comercio y medio ambiente*. [www.basel.int].

Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación: véase *Convenio de Basilea*.

Convenio de Berna: el *Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas* protege los derechos de los autores de obras literarias y artísticas. Se firmó en 1886 y se ha revisado varias veces desde entonces, la última en 1971. El principal objetivo de las últimas revisiones fue orientar el Convenio hacia una protección sustancialmente uniforme en todos los países miembros. La *OMPI* se encarga de administrarlo. La versión revisada del Convenio de Berna de 1971 es una de las normas que deben observarse en el marco del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* de la OMC. Véase también *Propiedad intelectual*.

Convenio de Bruselas: véase *Convenio sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidas por satélite*.

Convenio de Chicago: *Convenio sobre Aviación Civil Internacional*, suscrito en 1944 con el objetivo de promover un régimen de servicios aéreos internacionales seguros y ordenados. Sus disposiciones rigen los métodos de asignación de los derechos bilaterales de tráfico aéreo, característica básica del sistema mundial de aviación. El organismo encargado de administrar el Convenio es la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), con sede en Montreal. Véanse también *Acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo, Arreglos de cielos abiertos y Libertades del aire*.

Convenio de Estambul: *Convenio Aduanero relativo a la Importación Temporal*, que entró en vigor el 27 de noviembre de 1993. Este Convenio actualiza el *Convenio Aduanero relativo al Cuaderno ATA para la Importación Temporal de Mercancías*. Creó un único instrumento para simplificar y armonizar las formalidades de importación temporal. Las mercancías importadas temporalmente deben ser reexportadas al país de origen. No deben ser objeto de transformación mientras estén en régimen de importación temporal. La aplicación del Convenio corresponde a la *Organización Mundial de Aduanas*.

Convenio de Estocolmo: véase *AELC*.

Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes: véase *Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*.

Convenio de Ginebra: *Convenio para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas*. En él se protege a los productores de fonogramas nacionales de otros Estados miembros contra la producción de copias sin su consentimiento. Por "fonograma" se entiende toda fijación exclusivamente sonora, es decir, una grabación (discos, discos compactos, cintas, etc.). La expresión no abarca las películas sonoras ni los videocasetes.

Convenio de Kyoto: *Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros*. Inicialmente entró en vigor en 1974. El Convenio revisado entró en vigor el 3 de febrero de 2006 y lo administra la *Organización Mundial de Aduanas*. Sus principios básicos son los siguientes: a) transparencia y previsibilidad de las medidas aduaneras; b) normalización y simplificación de la declaración de mercancías y la documentación justificativa, c) procedimientos simplificados para las personas autorizadas; d) máxima utilización de la tecnología de la información; e) reducción del control aduanero al mínimo necesario para asegurar el cumplimiento de los reglamentos; f) utilización de controles basados en técnicas de gestión y evaluación de riesgos; g) intervenciones coordinadas con otros organismos; y h) cooperación con los comerciantes. Una amplia lista de anexos aborda aspectos más detallados de la administración de aduanas. Véanse también *Convenio de Estambul, Facilitación del comercio y Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Convenio de Lomé: acuerdo marco, firmado por primera vez en 1975 como sucesor del *Convenio de Yaundé* y renegociado por última vez en 1990 por un período de 10 años (Lomé-IV), para establecer un tipo de asociación entre 71 Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) con la *Comunidad Económica Europea* (CEE), ahora la *Unión Europea*. Los países asociados reciben un acceso libre de derechos a la CEE para casi todos los productos, además de significativas corrientes de ayuda. También tenían acceso a dos *sistemas de garantía de los ingresos de exportación* que ofrecían préstamos en condiciones de favor si sus ingresos de exportación sufrían una disminución grave y repentina. Se trataba de *STABEX* y *SYSMIN*. La CEE no tenía acceso libre de derechos a los *Estados ACP*. El Convenio de Lomé ha sido sustituido por el *Acuerdo de Asociación ACP-UE*.

Convenio de Nairobi: véanse *Convención sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales* y *Convenio Internacional sobre asistencia mutua administrativa para la prevención, investigación y represión de las infracciones aduaneras*.

Convenio de París: su nombre completo es *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*, tratado por el que se creó la Unión de París. Entró en vigor en 1884 y desde entonces se ha revisado varias veces. La versión más reciente corresponde a la revisión de Estocolmo de 1967. La administración del Convenio está a cargo de la *OMPI*. Otorga protección a las *patentes*, las *marcas de fábrica o de comercio* y los *dibujos y modelos industriales*, y se aplica a la *propiedad industrial* en sentido amplio, incluidas las *indicaciones geográficas* y las *denominaciones de origen*. Las características principales del Convenio son el *trato nacional*, el *derecho de prioridad* (quien solicita una patente en un país miembro tiene derecho de prioridad para solicitarla en otro país en el plazo de un año) y la *independencia de la protección* (las patentes solicitadas en los países miembros por los nacionales de los países miembros son independientes de las patentes obtenidas para la misma invención en otros países). Véase también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*.

Convenio de Rotterdam sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional: véase *Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional*.

Convenio de Schengen: véase *Acuerdo de Schengen*.

Convenio de Stresa: *Convenio internacional sobre el uso de las denominaciones de origen y las designaciones de quesos*, suscrito el 1 de junio de 1951 en Stresa (Italia). Los miembros fundadores fueron Austria, Dinamarca, Francia, Italia, los Países Bajos y Suiza. El Convenio, que tiene por objeto reservar los nombres de determinados quesos para su uso por los países miembros, distingue entre *denominaciones de origen* y denominaciones de quesos. La primera de esas expresiones se refiere al queso elaborado o fabricado en regiones tradicionales y que tiene cualidades especiales en virtud de usos constantes, etc. Esos nombres siempre se reservan para la región donde tienen su origen. *Roquefort* (Francia) es uno de ellos. La segunda expresión se refiere a las características definidas por la parte que utiliza el nombre por primera vez en función de la forma, el peso, el tamaño, el tipo y el color de la corteza y la pasta. Otras partes pueden utilizar esas denominaciones siempre que describan los quesos de conformidad con los términos del Convenio. Entre estos quesos figuran el *Provolone* (Italia) y el *Emmental* (Suiza).

Convenio de UNIDROIT sobre los Bienes Culturales Robados o Exportados Ilícitamente: adoptado en Roma el 24 de junio de 1995. El Convenio exige al poseedor de un bien cultural que haya sido robado, obtenido de una excavación ilícita o de una excavación lícita pero conservado ilícitamente, que lo restituya. Una parte en el Convenio (Estado contratante) podrá solicitar al tribunal de otra parte que ordene la devolución de un bien cultural exportado ilícitamente de la parte requiriente. Las demandas deberán presentarse, por lo general, en un plazo de 50 años desde el momento en que se produjo el robo. Podrá pagarse una indemnización en determinadas circunstancias. Véase también *Convención sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales*.

Convenio de Vaduz: véase *AELC, Convenio de 2001*.

Convenio de Yaundé: acuerdo de asociación entre la *Comunidad Económica Europea* y 18 países africanos en desarrollo, que les otorga una serie de ventajas comerciales y económicas. Se concluyó el 20 de julio de 1963, y en 1975 fue sustituido por el *Convenio de Lomé*. Véase también *Acuerdo de Asociación ACP-UE*.

Convenio FAL: véase *Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional*.

Convenio Internacional de Cereales: es el sucesor del *Convenio Internacional del Trigo*. Entró en vigor el 1 de julio de 1995 por un período de tres años, con posibilidad de renovación cada dos años, y consta de dos instrumentos: el *Convenio sobre el Comercio de Cereales* y el Convenio sobre Asistencia Alimentaria. Los objetivos del Convenio sobre el Comercio de Cereales son los siguientes: a) favorecer la cooperación internacional en todos los aspectos del comercio de cereales, particularmente hasta donde estos afecten a la situación alimentaria en cereales, b) fomentar el desarrollo del comercio internacional de cereales y asegurar que este comercio sea lo más libre posible, c) contribuir en la mayor medida posible a la estabilidad de los mercados internacionales de cereales, acrecentar la seguridad alimentaria mundial, y contribuir al desarrollo de los países que dependen en gran medida de las ventas comerciales de cereales, y d) servir de foro para el intercambio de información referente al comercio de cereales. El Convenio abarca el trigo, el maíz, las habas de soja, el arroz y las semillas oleaginosas. Los objetivos del *Convenio*

sobre *Asistencia Alimentaria* son salvar vidas, reducir el hambre, mejorar la seguridad alimentaria y mejorar el estado de nutrición de las poblaciones más vulnerables, gracias a las medidas siguientes: a) brindar una ayuda alimentaria que mejore el acceso y el consumo de alimentos adecuados, seguros y nutritivos, b) garantizar una asistencia adecuada, oportuna, eficaz y eficiente, y c) facilitar el intercambio de información, cooperación y coordinación. Puede prestarse asistencia alimentaria a cualquier país incluido en la lista de receptores por el **Comité de Asistencia para el Desarrollo** de la OCDE. La administración del Convenio Internacional de Cereales está a cargo del Consejo Internacional de Cereales, que se encuentra en Londres. Véanse también **Organización para la Alimentación y la Agricultura** y **Seguridad alimentaria**.

Convenio Internacional de las Maderas Tropicales: CIMT. Concluido en 1983 bajo los auspicios del **Programa Integrado para los Productos Básicos** y sustituido en 1994 por un nuevo convenio de cuatro años de duración con la posibilidad de dos prórrogas de tres años. El 27 de enero de 2006 fue concluido un convenio sucesor, que entró en vigor el 7 de diciembre de 2011 y que será válido durante 10 años a partir de esa fecha. El CIMT no contiene disposiciones económicas. Su principal objetivo es ofrecer un marco eficaz para la celebración de consultas, la cooperación internacional y el desarrollo de políticas entre todos los miembros con respecto a todos los aspectos pertinentes de la economía mundial de la madera. Otros objetivos relacionados con el comercio son los siguientes: a) ser un foro para la celebración de consultas a fin de promover las prácticas comerciales no discriminatorias en la esfera de la madera, b) aumentar la capacidad de los miembros para elaborar estrategias de exportación sostenibles, c) promover la expansión y diversificación del comercio internacional de maderas tropicales de fuentes sostenibles, d) mejorar la información sobre los mercados, e) promover una elaboración mayor y más avanzada en los países miembros productores, f) mejorar la comercialización y la distribución, y g) fomentar el intercambio de información sobre el mercado internacional de la madera. El organismo administrador, la Organización Internacional de las Maderas Tropicales, tiene su sede en Yokohama. Véase también **Comercio y medio ambiente**.

Convenio Internacional del Aceite de Oliva y de las Aceitunas de Mesa: se estableció por primera vez en 1956, y hasta 1996 se le conoció con el nombre de Acuerdo Internacional del Aceite de Oliva. El Convenio actual entró en vigor el 1 de enero de 2017 y es válido hasta el 31 de diciembre de 2026. Sus objetivos son, en general, a) la normalización y la investigación en la esfera de la producción y el comercio de aceites de oliva y aceitunas de mesa, b) el fomento de la cooperación técnica y la promoción de los productos de aceite de oliva, y c) el intercambio de información. El Convenio está abierto a la participación de los productores y los consumidores, y su administración está a cargo del Consejo Oleícola Internacional, que se encuentra en Madrid.

Convenio Internacional del Azúcar: los primeros convenios sobre el azúcar se negociaron en los años sesenta del siglo XIX. En 1931, se concluyó un nuevo convenio entre las asociaciones de productores cuyos Gobiernos tuvieron después que dar efecto a sus disposiciones. Al mismo tiempo, se estableció en La Haya una secretaría permanente. El convenio tenía por objeto liquidar los excedentes mediante **contingentes de exportación**, pero no lo logró porque países que no eran parte aumentaron su producción. En 1937, se negoció un segundo convenio, en el que se preveía la representación de consumidores y productores. El primer convenio sobre el azúcar de la posguerra se concluyó en 1954 y fue renegociado varias veces. El convenio estableció **existencias reguladoras** hasta 1977. El convenio de 1984 no contenía disposiciones económicas, sino que se impuso la labor de negociar un nuevo convenio de este tipo. En 1993 entró en vigor un convenio administrativo sucesor con una vigencia de cinco años, sin límite

alguno respecto del número de posibles prórrogas. Sus objetivos son a) asegurar una mayor cooperación internacional en relación con el azúcar y cuestiones conexas a nivel mundial, b) servir de foro para la celebración de consultas intergubernamentales sobre el azúcar y sobre cómo mejorar la economía mundial del azúcar, c) facilitar el comercio recopilando y suministrando información sobre el mercado mundial del azúcar y otros edulcorantes, y d) fomentar una mayor demanda de azúcar, en particular para usos no tradicionales. El organismo administrador, la Organización Internacional del Azúcar, tiene su sede en Londres.

Convenio Internacional del Cacao: se concluyó por primera vez en 1972 y se ha renegociado varias veces. El Convenio actual entró en vigor el 1 de enero de 2011 y tiene una validez de 10 años. Entre sus objetivos figuran los siguientes: a) promover la cooperación internacional en la economía mundial del cacao, b) procurar obtener precios justos que aseguren un rendimiento económico equitativo tanto para los productores como para los consumidores dentro de la cadena de valor del cacao, c) fomentar una economía cacaotera sostenible en términos económicos, sociales y medioambientales, d) alentar la investigación, e) fomentar la transparencia en la economía mundial del cacao, y en particular en el comercio del cacao, f) promover y fomentar el consumo de chocolate y productos del cacao, y g) promover la calidad del cacao y procedimientos apropiados de seguridad en el sector cacaotero. El órgano encargado de la administración del Convenio, a saber, el Consejo Internacional del Cacao, se encuentra en Londres.

Convenio Internacional del Café: se concluyó por primera vez en 1962 y se ha renegociado varias veces desde entonces. El Convenio actual entró en vigor el 2 de febrero de 2011 y tiene una validez de 10 años. Entre sus objetivos figuran los siguientes: a) promover la cooperación internacional en cuestiones cafeteras, b) proporcionar un foro para consultas sobre cuestiones cafeteras entre los Gobiernos y con el sector privado, c) alentar a los miembros a crear un sector sostenible del café en términos económicos, sociales y ambientales, d) facilitar la expansión y transparencia del comercio internacional en todos los tipos y formas de café, y promover la eliminación de obstáculos al comercio, e) recopilar, difundir y publicar información económica, técnica y científica, estadísticas y estudios, y f) promover el desarrollo del consumo y de mercados para todos los tipos y formas de café. La administración del Convenio está a cargo de la Organización Internacional del Café, que se encuentra en Londres.

Convenio Internacional del Caucho Natural: concluido por primera vez en 1979, renovado en 1987 y terminado en 1999, era administrado por la Organización Internacional del Caucho Natural, situada en Kuala Lumpur. *Véase también Grupo Internacional de Estudios sobre el Caucho.*

Convenio Internacional del Estaño: concluido por primera vez en 1931 y renovado en 1934. En estos primeros convenios no se permitía la representación de los consumidores. En el tercer Convenio, concluido en 1937, se invitó a los dos mayores países consumidores a asistir a sus reuniones. El Convenio fue renegociado para incluir a los productores y los consumidores en 1954 y después en 1961, 1966, 1971, 1975 y en 1980 por un período de cinco años. En todas las versiones del Convenio se establecieron *existencias reguladoras* y un sistema de *contingentes de exportación*. Esto, finalmente, pasó a ser una de las razones de la suspensión del Convenio en 1985. Al parecer, las operaciones a término del gestor de existencias reguladoras en la Bolsa de Metales de Londres dieron lugar a una insuficiencia de fondos. Otra razón fue que algunos grandes productores y consumidores no eran miembros, por lo que no estaban obligados por las disposiciones del Convenio. Hay opiniones diferentes sobre las causas de la desaparición del Convenio. *Véase también Grupo Intergubernamental de Estudio del Estaño.*

Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación

de **Mercancías**: véase *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Convenio Internacional del Té: entró en vigor por primera vez en 1933 como un acuerdo solo entre productores y expiró hace mucho tiempo. El té es uno de los productos básicos incluidos en el *Programa Integrado para los Productos Básicos*, pero las iniciativas para negociar un nuevo convenio del té no han fructificado.

Convenio Internacional del Trigo: en su versión definitiva estaba compuesto por dos instrumentos: a) el *Convenio sobre el Comercio del Trigo* de 1986, que era un foro consultivo que disponía de un programa para la recopilación y difusión de estadísticas, y b) el *Convenio sobre Ayuda Alimentaria* concluido al mismo tiempo. El 1 de julio de 1995 el Convenio fue sustituido por el *Convenio sobre el Comercio de Cereales*, que forma parte del *Convenio Internacional de Cereales*. Todas las partes en el Convenio eran miembros del Consejo Internacional del Trigo, en la actualidad Consejo Internacional de Cereales, con sede en Londres.

Convenio Internacional del Yute y los Productos del Yute: entró en vigor en 1984 en el marco del *Programa Integrado para los Productos Básicos*. Se renegoció en 1989 y entró en vigor en 1991. Expiró el 11 de abril de 2000 y fue sustituido por el *Grupo Internacional de Estudios sobre el Yute*, que ya no parece a su vez estar activo. Los objetivos de este Convenio se limitaban a mejorar los mercados del yute y de los productos del yute, la transparencia del comercio internacional y las técnicas de producción y elaboración. Su administración estaba a cargo de la Organización Internacional del Yute, situada en Daca.

Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales: concluido en 1961 en París y revisado en 1978 en Ginebra, contempla la concesión de *patentes* o títulos especiales de protección a los obtentores de nuevas obtenciones vegetales. No está administrado por la *OMPI*, sino por la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV). Véase también *Derechos de propiedad intelectual*.

Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros: véase *Convenio de Kyoto*.

Convenio Internacional sobre asistencia mutua administrativa para la prevención, investigación y represión de las infracciones aduaneras: adoptado en Nairobi el 9 de junio de 1977 bajo los auspicios de la *Organización Mundial de Aduanas* (OMA). Las Partes en este Convenio se comprometen a prestarse asistencia con el fin de prevenir, investigar y reprimir las infracciones aduaneras. Sus disposiciones no abarcan las solicitudes de detención de personas o de recuperación de derechos. El Convenio se complementó con un Acuerdo bilateral modelo sobre asistencia mutua en cuestiones aduaneras, revisado por última vez en 2004, que los miembros de la OMA pueden utilizar al negociar acuerdos de esa índole con otros servicios aduaneros. [www.wcoomd.org].

Convenio internacional sobre el uso de las denominaciones de origen y las designaciones de quesos: véase *Convenio de Stresa*.

Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional: FAL. Entró en vigor en 1967 y su administración está a cargo de la *Organización Marítima Internacional*. Sus principales objetivos son evitar los retrasos innecesarios en el tráfico marítimo, ayudar a la cooperación entre Gobiernos y unificar los trámites, documentos y formalidades en todos los aspectos en los que dicha uniformidad pueda facilitar y mejorar el tráfico marítimo internacional. Véase también *Facilitación del comercio*. [www.imo.org].

Convenio para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas: véase *Convenio de Ginebra*.

Convenio PEM: véase *Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas*.

Convenio regional sobre las normas de origen preferenciales paneuromediterráneas :

entró en vigor en 2013. Establece disposiciones sobre el origen de las mercancías –es decir, *normas de origen*– que son objeto de comercio entre la *Unión Europea*, la *AELC*, Turquía, los países firmantes de la *Declaración de Barcelona*, los Balcanes Occidentales y las Islas Feroe. Sustituirá a unos 60 protocolos bilaterales en vigor en la zona paneuromediterránea. *Véase también Acumulación paneuromediterránea*. [ec.europa.eu].

Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados : *véase CIADI*.

Convenio sobre Aviación Civil Internacional : *véase Convenio de Chicago*.

Convenio sobre Ayuda Alimentaria : fue sustituido el 1 de enero de 2013 por el Convenio sobre Asistencia Alimentaria. *Véase Convenio Internacional de Cereales*.

Convenio sobre Concesión de Patentes Europeas : *véase Convenio sobre la Patente Europea*.

Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes : tratado que tiene por objeto proteger la *salud* humana y el medio ambiente frente a los productos químicos que permanecen intactos en el medio ambiente durante períodos prolongados, que tienen una gran distribución geográfica, que se acumulan en el tejido adiposo de los seres humanos y la fauna y flora silvestres y que tienen efectos perjudiciales en la salud humana y en el medio ambiente. Entró en vigor el 17 de mayo de 2004. El Convenio a) prohíbe y/o elimina la producción, la utilización, la importación y la exportación de los *contaminantes orgánicos persistentes* (COP) producidos intencionadamente que se enumeran en el anexo A; b) restringe la producción, la utilización, la importación y la exportación de los COP producidos intencionadamente que se enumeran en el anexo B; y c) reduce o elimina las liberaciones derivadas de los COP producidos intencionadamente que se enumeran en el anexo C. La secretaría del Convenio se encuentra en Ginebra. *Véase también Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*. [chm.pops.int].

Convenio sobre el Comercio de Cereales : *véase Convenio Internacional de Cereales*.

Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional : este Convenio tiene por objeto ayudar a los Gobiernos a impedir las importaciones de los productos químicos que no puedan manejar en forma segura. Si los Gobiernos permiten las importaciones de un producto químico o plaguicida peligroso, los exportadores están obligados a proporcionar amplia información sobre los posibles peligros del producto químico para la salud y el medio ambiente. El Convenio abarca 22 plaguicidas y 5 productos químicos industriales. Esta lista puede ampliarse mediante nuevas negociaciones. El Convenio entró en vigor el 24 de febrero de 2004 y es administrado conjuntamente por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* y el *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* (PNUMA). *Véanse también Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y Consentimiento fundamentado previo*.

Convenio sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidas por satélite : se concluyó en Bruselas el 21 de mayo de 1974. Obliga a sus miembros a asegurarse de que cualquier programa (imágenes, sonido o ambas cosas) emitido por satélite solo sea distribuido por aquellos que estén autorizados a hacerlo. La administración del Convenio está a cargo de la *OMPI*.

Convenio sobre la Diversidad Biológica : CDB. Entró en vigor el 29 de diciembre de 1993.

Sus objetivos son la conservación de la diversidad biológica, la utilización sostenible de sus componentes y la participación justa y equitativa en los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos. Contiene disposiciones relativas al acceso adecuado a los recursos genéticos y la transferencia de las tecnologías pertinentes.

La secretaría del CDB está en Montreal. Véanse también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, Comercio y medio ambiente y Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología*.

Convenio sobre la Patente Europea: *Convenio sobre Concesión de Patentes Europeas* concluido el 5 de octubre de 1973. Establece un régimen jurídico común para la concesión de patentes en los Estados miembros. Estas patentes europeas tienen el efecto de las patentes nacionales concedidas por los Estados miembros.

Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación: Convenio N° 182 de la OIT, adoptado el 17 de junio de 1999. Tiene por objeto prohibir y eliminar las *peores formas de trabajo infantil* con carácter urgente. Véase también *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*.

Convenios reguladores intergubernamentales: véase *Política de productos básicos*.

Conversaciones sobre sectores específicos orientadas al mercado: iniciativa de los Estados Unidos en 1985 que tenía por objeto abrir el mercado japonés a los productos forestales, productos farmacéuticos y equipo médico, productos electrónicos, equipo de telecomunicaciones, partes de automóviles y maquinaria de transporte. Véanse también *Acuerdo Marco entre los Estados Unidos y el Japón para una Nueva Asociación Económica e Iniciativa sobre los Obstáculos Estructurales*.

Cooperación aduanera: actividades de cooperación entre las autoridades aduaneras, sea a nivel bilateral o regional, o a través de la *Organización Mundial de Aduanas*, para mejorar, entre otras cosas, la eficiencia de sus operaciones y facilitar su aplicación por los clientes. La cooperación puede consistir en el intercambio de información y opiniones para mejorar los métodos de trabajo, por ejemplo en relación con la gestión del riesgo, el intercambio de funcionarios, la promoción del *comercio sin papel*, los programas de asistencia técnica y otras muchas actividades similares.

Cooperación de África Oriental: véase *Comunidad de África Oriental*.

Cooperación económica entre países en desarrollo: véase *CEPD*.

Cooperación Económica Regional para Asia Central: CAREC. Asociación de 11 países (Afganistán, Azerbaiyán, China, Georgia, Kazajstán, Mongolia, Pakistán, República Kirguisa, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán), que cuenta con el apoyo del *Banco Asiático de Desarrollo*, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, el Banco Islámico de Desarrollo, el *Banco Mundial*, el *FMI* y el *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo*. El programa tiene por objeto facilitar la realización de proyectos e iniciativas de política regionales de carácter práctico y basados en resultados que impulsen el crecimiento económico sostenible y la reducción de la pobreza en la región. El plan rector es el marco estratégico del CAREC 2030.

Cooperación Sur-Sur: cooperación entre los países en desarrollo. Véanse también *CEPD*, *G-15*, *Grupo de los 77*, *País en desarrollo*, *Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo*, *Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur* y *SGPC*.

Cooperación técnica entre países en desarrollo: véanse *CEPD*, *Cooperación Sur-Sur*, *Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo* y *Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur*.

COP: Conferencia de las Partes. Se refiere, por ejemplo, a las reuniones, numeradas, que se celebran en el contexto de la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático* (CMNUCC). [unfccc.int].

Corchetes: véase *Texto entre corchetes*.

Coreper: abreviatura de *Comité des Représentants Permanents* o Comité de Representantes Permanentes. Es un mecanismo de la *Unión Europea*, establecido en virtud del artículo 240 del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* y encargado de preparar las reuniones del *Consejo de la Unión Europea* (Consejo de Ministros). El Coreper I, encargado de las cuestiones sociales y económicas, está integrado por los representantes permanentes adjuntos. El Coreper II, compuesto de representantes permanentes (embajadores) de los Estados miembros, se ocupa de los asuntos políticos, financieros y de política exterior. Con frecuencia, el Coreper entiende en litigios, pero no está facultado para adoptar decisiones. Aunque se convirtió muy pronto en uno de los mecanismos administrativos, no se estableció oficialmente hasta que entró en vigor el *Tratado de Maastricht*.

Corporación de Crédito para Productos Básicos: CCC. Empresa pública dependiente del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que se encarga de estabilizar, sostener y proteger los ingresos de las explotaciones agrícolas. Las principales funciones de la CCC son: a) ayudar a los productores por medio de préstamos, compras y pagos y proveyendo el material y las instalaciones necesarios para la producción y comercialización de productos agropecuarios; y b) permitir la venta de productos agropecuarios a otros organismos públicos y Gobiernos extranjeros, así como donar alimentos a organismos de socorro nacionales e internacionales. La CCC también se ocupa del desarrollo de nuevos mercados nacionales e internacionales. Los principales productos básicos que reciben ayuda de la CCC son el trigo, el maíz, las semillas oleaginosas, el algodón, el arroz, el tabaco, la leche y los productos lácteos, la cebada, la avena, el sorgo de grano, el *mohair*, la miel, los cacahuets y el azúcar. Los agricultores pueden recibir préstamos para productos básicos a cambio de dar y almacenar en garantía parte de los productos. Es lo que se conoce como el mecanismo de *precios garantizados*. Los agricultores también pueden beneficiarse de *primas de complemento*. La CCC financia las ventas realizadas en el marco del *Programa de Fomento de las Exportaciones* (EEP) y el *Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos* (DEIP). Véanse también *PL 480* y *Programa de Alimentos para el Progreso*.

Corporación Financiera Internacional: CFI. Parte del *Banco Mundial* que se encarga de proporcionar financiación a empresas privadas de los países en desarrollo para promover su desarrollo económico. La CFI coordina sus actividades en estrecha colaboración con el Banco Mundial, pero funciona esencialmente como un organismo independiente. Véanse también *Asociación Internacional de Fomento*; *Banco Mundial*, *Grupo*; y *Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones*.

Corrupción: abuso de poder o influencia para obtener un beneficio ofreciendo o aceptando un incentivo. Una forma frecuente de corrupción es el *cohecho*, pero existen otras muchas. A continuación, figuran las definiciones abreviadas extraídas de dos convenios. La *Convención Interamericana contra la Corrupción* de 1996 enumera, como actos de corrupción, los siguientes: a) el requerimiento o la aceptación, directa o indirectamente, de cualquier objeto de valor pecuniario u otros beneficios como dádivas, favores, promesas o ventajas a cambio de la realización u omisión de cualquier acto en el ejercicio de funciones públicas; b) el ofrecimiento o el otorgamiento, directa o indirectamente, de cualquier objeto de valor pecuniario, etc., a cambio de la realización u omisión de cualquier acto en el ejercicio de funciones públicas; c) la realización de cualquier acto u omisión en el ejercicio de esas funciones, con el fin de obtener ilícitamente beneficios; d) el aprovechamiento doloso de bienes; y e) la participación como autor, coautor, instigador, cómplice, etc. en la comisión del hecho. La *Convención de la Unión Africana para Prevenir y Combatir la Corrupción* de 2003 enumera, además de esos actos, los siguientes: a) la desviación de cualquier propiedad estatal hacia cualquiera que no sea el destinatario previsto; b) el ofrecimiento o la concesión, la promesa, la petición o la aceptación

de ventajas indebidas respecto de cualquier persona del sector privado; c) el ofrecimiento o la petición, etc., de ventajas indebidas respecto de cualquier persona que se declare capaz de ejercer una influencia indebida en otra persona; y d) el enriquecimiento ilícito. El **Banco Mundial** trata de resumir esos comportamientos en la frase "el abuso de un cargo público para obtener beneficios privados". Véanse también **Comercio y pagos ilícitos**; **Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales**; **Declaración de Arusha**; **Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción**; **Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos y Recomendación para Fortalecer la Lucha contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales**.

Corte Internacional de Arbitraje: establecida en 1923 como el órgano de *arbitraje* de la **Cámara de Comercio Internacional**, ofrece la posibilidad de resolver las diferencias comerciales sin litigio en los sistemas judiciales nacionales. Véase también **Solución alternativa de diferencias**.

Corte Internacional de Justicia: principal órgano judicial de las **Naciones Unidas**. Sus dos funciones consisten en resolver las diferencias jurídicas entre Estados y emitir opiniones consultivas sobre las cuestiones jurídicas que le sometan las organizaciones y agencias internacionales autorizadas, todas ellas organismos de las Naciones Unidas. Entre las fuentes de derecho utilizadas por la Corte figuran los tratados y convenciones internacionales, la costumbre internacional, los principios generales de derecho, las decisiones judiciales y la labor académica. La Corte se estableció en 1946 para sustituir a la Corte Permanente de Justicia Internacional, y está situada en La Haya.

Cortesía: término utilizado en el derecho internacional para hacer referencia a la cortesía recíproca o el respeto mutuo que un miembro de la familia de naciones debe a los demás al considerar los efectos de sus actos oficiales. Véanse también **Cortesía negativa** y **Cortesía positiva**.

Cortesía negativa: también denominada cortesía tradicional. Es un término utilizado, por ejemplo, en la administración de la **política de competencia**. Significa que, de conformidad con los arreglos bilaterales pertinentes, un país tiene que tener en cuenta los intereses del otro país cuando inicia una acción en virtud de sus **leyes sobre competencia**. Véase también **Cortesía positiva**.

Cortesía positiva: término utilizado en la administración de la **política de competencia**. Significa que, de conformidad con las normas de un arreglo bilateral pertinente, un país puede pedir al otro país que inicie una acción en el marco de las **leyes sobre competencia** de ese país. Esto puede dar lugar a una acción que de otro modo no habría sido adoptada por las autoridades del otro país. El artículo IX (Prácticas comerciales) del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** incorpora el principio de cortesía positiva. Véase también **Cortesía negativa**.

Cortesía tradicional: véase **Cortesía negativa**.

Costos del reajuste: los costos económicos y sociales derivados del **reajuste estructural**.

CPC: véase **Naciones Unidas, Clasificación Central de Productos**.

Creación de capacidad: apoyo prestado principalmente a los países en desarrollo para que estos mejoren su capacidad de aplicar y cumplir las obligaciones que les corresponden en virtud de los tratados internacionales. La **OMC**, la **UNCTAD**, el **Banco Mundial**, la **OCDE**, el **APEC** y otras organizaciones multilaterales disponen de diversos programas destinados a garantizar que los países en desarrollo puedan participar lo más plenamente posible en el comercio internacional. Numerosos países y organizaciones no gubernamentales ofrecen programas similares. Esos programas abarcan desde talleres breves para explicar, por ejemplo, una nueva política, hasta programas a largo plazo destinados a modificar un sistema en su totalidad. Prestar la asistencia técnica adecuada no es tarea fácil.

Se han ideado diversos métodos y principios para que la creación de capacidad sea más eficaz. Por ejemplo, el *Comité de Asistencia para el Desarrollo* de la OCDE ha adoptado los siguientes principios: a) coordinar los esfuerzos de creación de capacidad comercial entre los donantes, tanto a nivel bilateral como multilateral; b) lograr que las actividades de creación de capacidad comercial tengan un alcance amplio y se lleven a cabo de forma integrada, por ejemplo, más allá de los Ministerios de Comercio; c) fomentar el compromiso y la participación locales en las actividades de cooperación para el desarrollo relacionadas con el comercio; d) crear y adoptar enfoques que impulsen la sostenibilidad; e) fortalecer las capacidades de los donantes relacionadas con el comercio mediante un intercambio sistemático de información sobre los programas y las experiencias; y f) destinar más recursos financieros y humanos a las iniciativas de creación de marcos de política comercial en los países en desarrollo, con la perspectiva de obtener resultados apreciables. Véanse también *Análisis del marco de políticas comerciales*; *APEC, Cooperación Económica y Técnica*; *Aplicación*; *Base de Datos Interactiva de Facilitación de la Ayuda para el Comercio*; *Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC*; *Centro de Comercio Internacional*; *Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo*; *Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio*; *Iniciativa de Ayuda para el Comercio*; *Marco de vigilancia de la Ayuda para el Comercio*; *Marco Integrado mejorado*; *Nueva Alianza para el Desarrollo de África*; *Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020*; *Programa Hub and Spokes*; y *UNCTAD, Instituto Virtual de Comercio y Desarrollo*.

Creación de capacidad relacionada con el comercio: véase *Creación de capacidad*.

Creación de comercio: criterio utilizado para evaluar la repercusión de las *zonas de libre comercio* y las *uniones aduaneras* en los demás. La teoría comercial sostiene que la reducción o eliminación de obstáculos al comercio dará lugar al aumento del comercio entre los miembros y los no miembros, si no se elevan obstáculos externos al mismo tiempo. La experiencia del sistema del GATT y la expansión del comercio en su marco parece indicar que esta teoría está sustentada por las pruebas. En la práctica, la validez del argumento es bastante difícil de demostrar respecto de una zona dada, debido a la interacción de otros factores, en particular cambios seculares como los avances tecnológicos, los cambios en las pautas de inversión, etc. Véase también *Desviación de los intercambios*. [Viner, 1950].

Crecimiento ecológico: lograr el crecimiento y el desarrollo económicos utilizando los recursos naturales de manera sostenible.

Crédito de la liberalización: véase *Créditos de negociación*.

Créditos a la exportación: concesión al importador (comprador) de bienes y servicios de un plazo prolongado para pagarlos. Los miembros de la *OCDE* gestionan sus créditos a la exportación con apoyo oficial de conformidad con el *Acuerdo de la OCDE en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial*. La práctica actualmente aceptada consiste en considerar las condiciones de reembolso de menos de dos años como corto plazo, de dos a cinco años como medio plazo, y de más de cinco años como largo plazo. Muchos países exportadores tienen mecanismos para gestionar, apoyar o garantizar los créditos a la exportación, ya que, especialmente en el caso de contratos importantes como los de centrales eléctricas o instalaciones portuarias, las condiciones favorables de crédito pueden influir considerablemente en la competitividad de una oferta. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC prohíbe los créditos a la exportación si se realizan a tipos inferiores a los comerciales. Los créditos a la exportación concedidos por los miembros de la OCDE de conformidad con el Acuerdo de la OCDE están exentos de esa prohibición. La Decisión sobre competencia

de las exportaciones adoptada en Nairobi en diciembre de 2015 contiene disciplinas específicas relativas a los créditos a la exportación de productos agropecuarios.

Créditos de negociación: práctica informal en las negociaciones de la OMC según la cual los países tienen en cuenta las reducciones arancelarias unilaterales introducidas por otros participantes antes de una fecha fija, normalmente una fecha asociada con el inicio de las negociaciones. El objetivo de la práctica es garantizar que los participantes no tengan que reducir sus obstáculos sin recibir una *compensación* adecuada en forma de menores obstáculos por parte de los demás. De esta manera, la práctica alienta a los países a liberalizar su comercio cuando llegue el momento adecuado. Todo el concepto parte del supuesto erróneo de que la liberalización del comercio conlleva un costo para el país liberalizador.

Créditos mixtos: créditos que los países desarrollados donantes conceden a países en desarrollo parcialmente en condiciones comerciales y parcialmente con tipos de interés subvencionados. El objetivo de estos créditos suele ser financiar proyectos que puedan contribuir de manera importante al desarrollo económico del país receptor. Se parte del supuesto de que dichos proyectos no se llevarían adelante si tuvieran que depender totalmente de la financiación comercial. Véanse también *Asistencia oficial para el desarrollo y Comercio y ayuda*.

Crestas arancelarias (peak tariffs): si los tipos del *arancel* contenido en un arancel de aduanas nacional típico se representaran capítulo por capítulo como una línea continua en un gráfico, el resultado probablemente sería similar a una serie de mesetas intercaladas con crestas repentinas. Cada cresta significaría que ese producto o grupo de productos se beneficia de una *protección* mayor que los productos representados por las mesetas. Los tipos arancelarios que constituyen crestas son en gran medida un concepto relativo, aunque durante la *Ronda Uruguay* se definieron, a efectos de negociación, como los superiores al 15%. Esa cifra se utiliza también en la *OCDE*. Un tipo del 10% en una lista con un promedio del 4%, como muchos de los tipos de los países desarrollados para los productos industriales como resultado de la Ronda Uruguay, representaría una cresta, al igual que un tipo del 40% en un entorno de tipos de aproximadamente el 20%. La presencia de crestas arancelarias pronunciadas puede mostrar solo un aspecto de la protección al alcance de los productores nacionales. Hay casos en los que su ausencia se ve enmascarada por una serie de *medidas no arancelarias* con un efecto igual o mayor. Véase también *Productos sensibles*.

Crestas arancelarias (tariff peaks): aranceles relativamente elevados que suelen aplicarse a los denominados *productos sensibles* y que se encuentran entre niveles arancelarios generalmente bajos. En el caso de los países industrializados, los aranceles del 15% y superiores se considerarían por lo general crestas arancelarias, pero en algunos casos también se pueden considerar como crestas arancelarias aranceles más bajos.

Criptomonedas: moneda que solo existe en estado virtual o digital. Se distingue de otras monedas en que no circula en forma de metal o papel, ni está respaldada por un banco central. Las criptomonedas pueden utilizarse como medio de intercambio o como reserva de riqueza, pero su aceptación puede ser bastante limitada y su valor puede estar sujeto a fluctuaciones considerables. En algunos países, su utilización está totalmente prohibida. La producción y circulación de tales monedas se garantiza mediante la tecnología de *cadena de bloques*. El bitcoin es probablemente la más conocida de ellas, aunque existen otras muchas.

Crisis financiera mundial: período de extrema tensión en los mercados financieros mundiales y los sistemas bancarios entre mediados de 2007 y principios de 2009. Algunos atribuyen el inicio de la crisis financiera mundial al hundimiento de Lehman Brothers, una empresa de servicios financieros, el 15 de septiembre de 2008, pero es evidente que

el origen de los acontecimientos se remontaba a mucho antes. Algunos economistas consideran que la crisis financiera mundial ha sido la peor crisis financiera desde la Gran Depresión de finales de los años veinte y comienzos de los treinta. Los factores que la desencadenaron fueron diversos, pero parece ser que los principales fueron la asunción de riesgos excesivos en un entorno macroeconómico favorable, el incremento de los préstamos de bancos e inversores y los errores en materia de políticas. Véase también *Basilea III*.

Criterio "de no ser por": método adoptado, por ejemplo, por el *Grupo Especial* de la OMC encargado del asunto *Canadá - Medidas que afectan a la exportación de aeronaves civiles* para establecer si existía un vínculo entre una donación del Gobierno "a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional y las exportaciones o los ingresos de exportación previstos". El criterio en este caso pregunta si no se habría otorgado la asistencia *de no ser por* las exportaciones o los ingresos previstos. El Grupo Especial constató que la asistencia otorgada a la rama de producción canadiense de aeronaves de transporte regional constituía *subvenciones a la exportación* incompatibles con el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*.

Criterio de eliminación, en lo esencial, de toda discriminación: el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) permite el establecimiento de *zonas de libre comercio* de servicios en determinadas condiciones. Una de esas condiciones es que los demás socios en el acuerdo pertinente reciban, en lo esencial, *trato nacional* en todos los sectores abarcados por ese acuerdo. El término "esencial" no se define con mayor amplitud en el AGCS.

Criterio de la alternativa menos restrictiva del comercio: cuando se establece un *grupo especial* para pronunciarse en una diferencia sobre la legalidad de una *medida comercial*, su constatación puede ser que el objetivo de la medida era legítimo. A continuación, puede que el grupo especial deba examinar si la medida utilizada era adecuada en las circunstancias del caso. Uno de los criterios que puede utilizar es un examen de qué tipo de medida, que lograra el mismo objetivo, tendría menor repercusión en las corrientes comerciales. Si constata que tal medida habría estado razonablemente al alcance, puede pronunciarse contra el demandado. Este criterio es distinto de la *prueba de la necesidad*, que pregunta si la medida era necesaria en primera instancia.

Criterio de la incidencia general no más elevada ni más rigurosa: uno de los criterios utilizados para determinar si una *unión aduanera* se ajusta a las normas del *GATT*. El artículo XXIV establece que el *arancel exterior común* de una nueva unión aduanera no debe ser, en conjunto, de una incidencia general más elevada ni más rigurosa que los aranceles nacionales vigentes en los territorios de los miembros antes de adherirse a ella. Se han sostenido largos debates sobre el método que se debería utilizar para comprobar el cumplimiento del criterio, en especial sobre la cuestión del empleo del *promedio arancelario* o de un *promedio arancelario ponderado en función del comercio*. Los resultados pueden ser muy diferentes según el método de cálculo que se aplique. El *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV*, establecido en las negociaciones de la *Ronda Uruguay*, aclaró la cuestión, pues prescribe que los niveles de los aranceles deben basarse en el cálculo global del promedio ponderado de los tipos arancelarios y los *derechos de aduana* percibidos.

Criterio de lo esencial de los intercambios comerciales: el artículo XXIV del *GATT* establece las condiciones en que las *uniones aduaneras* y las *zonas de libre comercio* pueden considerarse compatibles con el Acuerdo. Según este criterio, lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes en un acuerdo preferencial debe estar cubierto para considerar que se cumplen los requisitos exigidos por las normas. El *GATT* no indica de qué modo se entiende o se calcula ese volumen de comercio. En relación con el significado de este criterio hay dos escuelas de pensamiento. La primera de ellas adopta un enfoque cuantitativo y define "lo esencial de los intercambios comerciales"

en términos del valor del comercio total. En general, los Miembros de la OMC han dado por supuesto que ese valor debe representar entre el 80% y el 90% del comercio total. Con arreglo a ese enfoque, la agricultura u otros *sectores sensibles* podrían quedar excluidos de un acuerdo, pero el resto del comercio podría bastar para cumplir el criterio. El segundo enfoque es cualitativo. Como tal, sostiene que todos los sectores han de quedar abarcados y que dejar fuera la agricultura, por ejemplo, equivaldría automáticamente a incumplir el criterio. No se vislumbra un acuerdo sobre cuál de las posturas debería prevalecer, a pesar de que los Miembros de la OMC estuvieron de acuerdo durante la *Ronda Uruguay* en que la contribución de un *acuerdo de libre comercio* al volumen del comercio mundial se reduciría si quedaba excluido cualquier sector importante del comercio. Más recientemente se ha desarrollado una tendencia para empezar, al menos, con los sectores cuya liberalización plantea dificultades a una o varias partes. El artículo V del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, que abarca los acuerdos de libre comercio de servicios, establece también un criterio de lo esencial de los intercambios comerciales. Este se divide entre la necesidad de una cobertura sectorial sustancial de los servicios y la ausencia o la eliminación, en lo esencial, de toda discriminación en materia de *trato nacional*. La condición de "cobertura sectorial sustancial" se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y *modos de suministro de servicios*. Además, no deberá establecerse la exclusión *a priori* de ningún modo de suministro.

Criterio de los efectos económicos: prueba a veces sugerida en el *GATT* para evaluar si una medida interna menoscaba el *trato nacional*. Con arreglo a este criterio, la prueba de una constatación de incumplimiento de la obligación de trato nacional tendría que encontrarse en un cambio de las corrientes comerciales. Encontrar la prueba podría plantear muchas dificultades prácticas, ya que podría haber otras razones por las que las importaciones de un producto en un país hayan cambiado. Los grupos especiales de solución de diferencias del *GATT* han rechazado la utilización de este criterio en favor de una prueba que evalúe si existe *igualdad de oportunidades de competencia*.

Criterio de los medios y el fin: examen para determinar: a) si los objetivos de una *medida comercial* son justificables por sí mismos; y b) si los métodos propuestos para lograr los objetivos serán satisfactorios. Véanse también *Criterio de la alternativa menos restrictiva del comercio* y *Prueba de la necesidad*.

Criterio de precaución: véase *Principio de precaución*.

Criterio del interés público: el *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC exige a los países que inician una investigación sobre si las *salvaguardias* de que se trate están justificadas que consideren, entre otros factores, si la aplicación de una medida de salvaguardia sería de interés público. La expresión no se define con más detalle, pero el Acuerdo hace referencia a los importadores, exportadores y demás partes interesadas. Por consiguiente, el interés público va más allá de los intereses de la rama de producción que solicita una investigación. Algunos han defendido que el interés público debería ser uno de los factores que habrían de considerarse antes de adoptar *medidas antidumping*. Ello podría incluir las repercusiones de las medidas en los usuarios del producto, las repercusiones en los consumidores, el efecto en la competencia en el mercado, la asignación de recursos eficiente, etc. El interés público no es idéntico al *interés nacional*, pero se supone que una disposición efectiva en materia de interés público permitiría igualmente a la autoridad competente suspender total o parcialmente una medida antidumping propuesta. Algunas leyes antidumping ya prevén o exigen la aplicación de un criterio del interés público. Ese criterio también se aplica en otras esferas de la administración pública, tales como la *política de competencia*. Véase también *Cláusula del interés comunitario*. [Leclerc, 1999; Marceau, 1994; y Steele, 1996].

Criterio del proceso específico: concepto utilizado en ocasiones en el contexto de la administración de las *normas de origen* establecidas en acuerdos comerciales preferenciales. Significa que una mercancía tiene que haberse elaborado de una determinada manera para poder beneficiarse de aranceles aduaneros preferenciales. Véanse también *Cambio de la clasificación arancelaria*, *Criterio del valor añadido* y *Transformación sustancial*.

Criterio del valor añadido: concepto utilizado en el contexto de la administración de las *normas de origen* establecidas en acuerdos comerciales preferenciales. Significa que, para poder beneficiarse del trato arancelario preferencial, una mercancía tiene que haber sido sometida en el país que la exporta a un grado determinado de transformación o elaboración, generalmente expresado como porcentaje del valor total de la mercancía. Véanse también *Cambio de la clasificación arancelaria*, *Transformación sustancial* y *Valor de contenido regional*.

Criterios de Copenhague: criterios, adoptados en 1993, que debe cumplir un *país candidato* para poder adherirse a la *Unión Europea*. Son a) la existencia de instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de derecho, el respeto de los derechos humanos y el respeto y la protección de las minorías; b) la existencia de una *economía de mercado* en funcionamiento y la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión; y c) la capacidad para asumir las obligaciones que se derivan de la adhesión, incluida la capacidad para aceptar los objetivos de la unión política, económica y monetaria. Véase también *Ampliación*.

CTPD: véase *Cooperación técnica entre países en desarrollo*.

Cuaderno ATA: véase *Convenio Aduanero relativo al Cuaderno ATA para la Importación Temporal de Mercancías*.

Cuadrilateral: establecida en 1981 para el mantenimiento de conversaciones periódicas sobre *política comercial* entre los Estados Unidos, la *Comunidad Europea*, el Japón y el Canadá. Actualmente, el término se aplica asimismo a los cuatro actuando conjuntamente. También se utiliza a veces para referirse a Australia, los Estados Unidos, la India y el Japón. A menudo se abrevia como Cuad. Véase también *Minilateralismo*.

Cuarto Protocolo Anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: da efecto a los compromisos sobre *servicios de telecomunicaciones básicas* negociados tras la conclusión de la *Ronda Uruguay*. Entró en vigor el 5 de febrero de 1998. Véase también *Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas*.

"Cuatro del Algodón" (los): C-4. Grupo de países de la OMC (Benin, Burkina Faso, el Chad y Malí) que presentó por primera vez la *Iniciativa Sectorial en favor del Algodón* en 2003. Côte d'Ivoire se incorporó como observador en noviembre de 2018. Véanse también *Comité Consultivo Internacional del Algodón* e *Iniciativa Sectorial en favor del Algodón*.

Cuatro libertades: en el contexto de la *Unión Europea*, libre circulación de mercancías, capitales, mano de obra y *servicios*. Se establecieron por primera vez en el *Tratado de Roma*. Véanse también *Espacio Económico Europeo* e *Integración profunda*.

Cuatro pilares de la liberalización del comercio: descritos por Curzon en la publicación titulada "*Multilateral Commercial Diplomacy*" (Diplomacia comercial multilateral) como *trato de la nación más favorecida*, recurso al *arancel aduanero* y no a las *medidas no arancelarias*, *negociaciones arancelarias* conducentes a la reducción de los aranceles, y estabilización de los aranceles mediante normas que permitan la consolidación de los mismos. [Curzon, 1965].

CUCI: Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. Clasificación de las *Naciones Unidas* que abarca las mercancías transportables. No se incluyen los servicios ni los sectores que no son objeto de comercio. La CUCI es la clasificación estadística más utilizada para medir el comercio de mercancías. Véanse también *Clasificación*

Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas; Naciones Unidas, Clasificación Central de Productos; y Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Cuenca del Pacífico: expresión algo imprecisa con que se designa a los países que se distribuyen alrededor del océano Pacífico. Véanse *APEC, PBEC* y *PECC*.

Cuenta corriente: véase *Balanza de pagos*.

Cuerno de África: comprende Djibouti, Eritrea, Etiopía y Somalia. Véase también *Gran Cuerno de África*.

Cuero: véase *Medidas aplicadas por el Japón al cuero*.

Cuestiones "dentro de la frontera": políticas y medidas adoptadas por los Gobiernos y orientadas principalmente a la economía nacional, pero que pueden tener efectos en las importaciones y exportaciones. Entre ellas figuran las *subvenciones* internas, la *política de competencia*, las *normas*, las condiciones laborales y otras muchas. Véase también *Obstáculos en la frontera*.

Cuestiones comerciales de nueva generación: conjunto indeterminado de cuestiones que podrían ser objeto de futuras negociaciones comerciales. Se podrían utilizar dos posibles criterios para identificarlas. Uno es si existe suficiente interés entre los países para mencionar un tema. El otro es si el tema puede ser objeto de negociaciones productivas. Incluso si ambos criterios dan lugar a una respuesta afirmativa, queda pendiente la cuestión del foro en el que se llevarían a cabo esas negociaciones. El *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones* es un ejemplo en que los países estaban de acuerdo en que las negociaciones eran deseables y viables, pero al final varias cuestiones sustanciales no pudieron resolverse. La historia de las negociaciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo* ha demostrado que incluso las ampliaciones de cuestiones familiares pueden resultar intratables. Evidentemente, la *Unión Europea* ha abordado la mayoría de lo que se consideran cuestiones comerciales de nueva generación. El *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá* y el *Acuerdo de Asociación Transpacífico* son ejemplos que han dado un primer paso en muchas de esas cuestiones. Es muy posible que, por ahora, los *acuerdos de libre comercio* sean un terreno más fértil para las negociaciones que otros entornos de negociación. Véase también *Nuevos temas comerciales*.

Cuestiones sistémicas: temas relacionados con el funcionamiento o las normas generales del *sistema multilateral de comercio*. Con frecuencia se refieren a las disposiciones sobre *solución de diferencias*, los mecanismos de *salvaguardia*, las normas sobre *transparencia*, etc.

Cultura exportadora: reconocimiento por los particulares, las empresas y los Gobiernos de que las exportaciones competitivas contribuyen significativamente al bienestar económico nacional, y de que la participación en los mercados internacionales debe ser una prioridad importante. Promover y sostener una cultura exportadora requiere un esfuerzo constante por eliminar los obstáculos estructurales internos a la exportación y asegurar un *acceso a los mercados* no discriminatorio en otros países.

Cumbre de Asia Oriental: EAS. Reunión anual de los jefes de gobierno, celebrada por primera vez en Kuala Lumpur el 14 de diciembre de 2005. Comprende a los 10 miembros de la *ASEAN* más Australia, China, los Estados Unidos, el Japón, la India, Nueva Zelandia, la República de Corea y Rusia. La EAS siempre está presidida por un país de la *ASEAN*.

Cumbre de Cancún: reunión de 22 Jefes de Estado y Jefes de Gobierno, celebrada en Cancún (México), en 1981. Se realizó con el objetivo de hallar la manera de reactivar el *diálogo Norte-Sur*, que había quedado estancado. Se organizó en medio del clima propicio generado por el primer *informe Brandt*, que se había publicado en 1980.

Aunque la reunión terminó con un aparente consenso, fracasó en la consecución de su objetivo declarado. Al igual que en el caso de todas las demás iniciativas Norte-Sur, no se pudieron superar las divergencias entre los principales participantes en cuanto a la mejor forma de aplicar las medidas propuestas.

Cumbre de Miami: véase *ALCA*.

Cumbre Mundial para el Desarrollo Social: véase *Declaración y Programa de Acción de Copenhague*.

Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible: CMDS. Esta cumbre se celebró en Johannesburgo (Sudáfrica) del 26 de agosto al 4 de septiembre de 2002. Su objetivo era examinar los progresos realizados en la aplicación del programa de trabajo de la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo* de 1992, en la actualidad rebautizada CMDS. La cumbre produjo la Declaración de Johannesburgo sobre el Desarrollo Sostenible, una declaración política. En ella, los participantes se comprometen con el Plan de Aplicación de las Decisiones de Johannesburgo, un plan de acción inusualmente prolongado que, en parte debido a sus numerosos frenos y contrapesos, no es fácil de resumir. Sus capítulos se refieren a la erradicación de la pobreza, la modificación de las modalidades insostenibles de consumo y producción, la protección y gestión de la base de recursos naturales del desarrollo económico y social, el desarrollo sostenible en un mundo en vías de globalización, la salud y el desarrollo sostenible, el desarrollo sostenible de los pequeños Estados insulares en desarrollo y el desarrollo sostenible para África y otras regiones. Véanse también *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*, *Objetivos de Desarrollo Sostenible* y *Programa 21*.

Cumbre para la Tierra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. Véase *CNUMAD*.

Cumbres económicas: véase *G-7*.

Cumplimiento: observancia de las obligaciones contraídas en el marco de acuerdos internacionales. Véanse también *Aplicación y Exigibilidad*.

Cuña arancelaria: en condiciones de *progresividad arancelaria*, la diferencia entre el arancel del producto más elaborado y el arancel de los productos menos elaborados que se transforman en el producto más elaborado.

Curso de operaciones comerciales normales: el *Acuerdo Antidumping* de la OMC prescribe que la comparación de precios entre el *valor normal* de un producto y su *precio de exportación* se base en el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un *producto similar* destinado a la venta en el país de exportación. En el Acuerdo no se indica cómo se debe interpretar la frase "curso de operaciones comerciales normales". No obstante, esta apunta a un comportamiento establecido o corriente del importador y el exportador en lo relativo al comercio de un producto determinado. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos, entre otros, ha elaborado una definición de la frase, según la cual "por lo general, las ventas tienen lugar en el curso de operaciones comerciales normales si se realizan en condiciones y con arreglo a prácticas que, durante un período de tiempo razonable con anterioridad a la fecha de venta de la mercancía de que se trate, han sido normales por lo que respecta a las ventas del producto extranjero similar". Véase también *Medidas antidumping*. [Durling y Nicely, 2002].

D

Daño: efecto desfavorable en la rama de producción nacional supuestamente causado por las acciones de los exportadores de otros países, por ejemplo, mediante el *dumping*, las *subvenciones* o los incrementos súbitos de las importaciones. En los casos de dumping se pueden adoptar medidas cuando existe un *daño importante*. En el contexto de las *salvaguardias*, debe existir una amenaza de *daño grave* o haberse producido tal daño. Ambos términos permiten una evaluación subjetiva, pero se considera que un daño grave es más serio que un daño importante. La OMC cuenta con un marco sumamente desarrollado para la evaluación del daño y la aplicación de medidas correctivas en caso de daño o amenaza de daño. El *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* permite a los Miembros imponer *salvaguardias de transición* en determinadas circunstancias en caso de *perjuicio grave* o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional como consecuencia del aumento de las importaciones. Véanse también *Acuerdo sobre Salvaguardias y Medidas antidumping*.

Daño grave: definido en el *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC como "un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional". El término no se define en mayor detalle, pero las autoridades que investigan si existe un daño grave están obligadas a "evaluar[] todos los factores pertinentes de carácter objetivo y cuantificable", entre ellos el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del producto de que se trate en términos absolutos y relativos, la parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento, los cambios en el nivel de ventas, la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las ganancias y pérdidas y el empleo. Véase también *Daño*.

Daño importante: condición que debe establecerse antes de poder adoptar *medidas antidumping*. En el *Acuerdo Antidumping* de la OMC no se define este término. No obstante, se dispone que la determinación de la existencia de daño debe basarse en pruebas positivas y comprender un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de estas en los precios de *productos similares* en el mercado interno; y b) de la repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales. Véase también *Daño*.

Datos de la balanza de pagos: datos comerciales conformes con métodos de contabilidad del ingreso nacional (valor de los intercambios comerciales de bienes y servicios entre residentes y no residentes, a veces sin atravesar fronteras). Las cifras relativas al comercio de mercancías se obtienen y ajustan a partir de datos aduaneros (valor del comercio transfronterizo de mercancías). [www.wto.org].

De facto: que existe, ya sea jurídicamente o no. Véase también *De jure*.

De jure: que existe jurídicamente. Véase también *De facto*.

De manera contraria a los usos comerciales honestos: el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* otorga a las personas físicas y jurídicas el derecho a someter la *información no divulgada* a la protección de los Gobiernos y los organismos oficiales para impedir su divulgación, adquisición o utilización por terceros de manera contraria a los usos comerciales honestos. Se entienden por dicha expresión por lo menos las prácticas tales como

el incumplimiento de contratos, el abuso de confianza y la instigación a la infracción. Incluyen la adquisición de información no divulgada por terceros que supieran, o que no supieran por negligencia grave, que la adquisición implicaba tales prácticas. El artículo 1721 del *TLCAN* contiene una disposición idéntica. Véase también *Secretos comerciales*.

De minimis : término jurídico que describe que algo tiene poca o ninguna importancia en el asunto de que se trata.

De minimis en las normas de origen : disposición que se incorpora a veces en las *normas de origen* de los *acuerdos de libre comercio*. Establece que, aunque una mercancía no haya sido objeto de un *cambio de la clasificación arancelaria* de suficiente envergadura en el país con el que comercia para poder ser calificada de *mercancía originaria*, el país importador puede aceptarla como tal si el valor de todos los *materiales no originarios* es inferior al porcentaje estipulado. Parece ser habitual un límite *de minimis* del 10%.

Decisión : uno de los instrumentos de que dispone la *Unión Europea* para hacer cumplir su mandato. Una decisión es vinculante solo para aquel a quien va dirigida, que puede ser un Estado miembro, una única empresa o un particular. Véase también *Unión Europea, legislación*.

Decisión relativa a las Exigencias Contradictorias : adoptada por el Consejo Ministerial de la *OCDE* en mayo de 1984 para dar efecto a las *Consideraciones Generales y Estrategias Prácticas en relación con las Exigencias Contradictorias Impuestas a las Empresas Multinacionales*. Fue revisada en 2011. En este instrumento se pide a los miembros de la OCDE que estén considerando la posibilidad de adoptar medidas legislativas que puedan entrar en conflicto con las prescripciones jurídicas de otro miembro que se esfuercen por evitar o minimizar tales conflictos mediante la moderación y la contención, y que se respeten los intereses ajenos. Entre otras cosas, se pide a los miembros que estén dispuestos a: a) redactar acuerdos bilaterales mutuamente beneficiosos en materia de notificación y consulta con otros miembros; b) examinar prontamente y con comprensión las peticiones de notificación y consultas bilaterales; c) informar de las nuevas leyes y reglamentos a los demás miembros tan pronto como sea factible; y d) tomar plenamente en consideración las propuestas de otros miembros que puedan minimizar o eliminar los conflictos.

Decisión Relativa a las Medidas en Favor de los Países Menos Adelantados : véase *Países menos adelantados*.

Decisión relativa a los Incentivos y Desincentivos a la Inversión Internacional : adoptada por los miembros de la *OCDE* en 1984. Fue revisada en 2011. Allana el camino para la celebración de consultas si un miembro considera que sus intereses pueden verse afectados negativamente por el impacto, en sus corrientes de inversión internacional, de los incentivos y desincentivos oficiales importantes que otro miembro aplica a la inversión internacional directa.

Decisión sobre Cuestiones y Preocupaciones relativas a la Aplicación : uno de los documentos adoptados el 14 de noviembre de 2001 en la *Conferencia Ministerial de Doha*. En el documento se identifican las cuestiones que preocupan a los países en desarrollo derivadas de los diversos acuerdos concluidos en el marco de la OMC y se indica cómo deben tratarse en las negociaciones. También establece un programa de trabajo para que el *Comité de Comercio y Desarrollo* aborde las cuestiones transversales.

Declaración comercial : nombre utilizado en ocasiones para la idea de un *statu quo*. Al parecer, el término fue utilizado por primera vez en 1974 por la *OCDE*.

Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres : formulada en la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Buenos Aires en 2017. En ella se acuerda formular políticas y prácticas comerciales y de desarrollo

más sensibles al género como sigue: 1) compartiendo experiencias en relación con las políticas y programas sobre la participación de las mujeres en las economías nacionales e internacionales; 2) compartiendo las mejores prácticas para realizar análisis de las políticas comerciales desde la perspectiva de género y para hacer un seguimiento de sus efectos; 3) compartiendo métodos y procedimientos para recopilar datos desglosados por género y para utilizarlos; 4) trabajando conjuntamente en la OMC para eliminar los obstáculos al empoderamiento económico de las mujeres y aumentar su participación en el comercio; y 5) asegurándose de que la *Ayuda para el Comercio* preste apoyo a los instrumentos y conocimientos necesarios para analizar, diseñar y aplicar políticas comerciales más sensibles al género. Al mismo tiempo se estableció también un programa de trabajo para alcanzar esos objetivos. Véase también *Comercio y género*.

Declaración Conjunta sobre el Comercio Electrónico: véase *Iniciativas conjuntas*.

Declaración Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en la esfera de los Servicios: véase *Iniciativas conjuntas*.

Declaración de Arusha: adoptada inicialmente en julio de 1993 por el Consejo de Cooperación Aduanera, la actual *Organización Mundial de Aduanas*, para promover un servicio de aduanas eficaz libre de corrupción. En la declaración revisada de julio de 2003 se enumeran los siguientes factores clave en la lucha contra la corrupción: a) la responsabilidad de la prevención contra la corrupción debe incumbir principalmente al jefe de la Aduana y a su equipo directivo; b) las leyes, reglamentos, etc. aduaneros deben armonizarse y simplificarse al máximo; c) se necesita un alto grado de certeza y previsibilidad; d) la automatización de las funciones aduaneras eliminará muchas oportunidades para la corrupción; e) los sistemas se deben reformar y modernizar; f) se debe establecer una serie de mecanismos apropiados de monitoreo y control; g) los servicios aduaneros deben adoptar un código de conducta; h) se necesitan buenas prácticas de gestión de recursos humanos; i) debe promoverse una moral alta entre los funcionarios; y j) se debe fomentar una relación abierta, transparente y productiva con el sector privado. Véanse también *Cohecho* y *Corrupción*.

Declaración de Bangkok: parte del informe final adoptado en la X UNCTAD en Bangkok el 19 de febrero de 2000. Su tema principal es la *globalización* y la contribución de la *UNCTAD* al debate internacional sobre las cuestiones mundiales relacionadas con el desarrollo. La declaración se complementa con un plan de acción.

Declaración de Bangkok sobre una Asociación para el Futuro: declaración adoptada el 21 de octubre de 2003 en la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC*. Consta de tres partes. En la primera parte se presenta una lista de medidas para promover la liberalización del comercio y las inversiones. La segunda parte trata sobre la lucha contra el terrorismo y la resistencia frente a la proliferación de armas de destrucción masiva. La tercera parte se refiere a la contribución del *APEC* para que las personas y las sociedades se beneficien de la mundialización.

Declaración de Barcelona: hecha pública el 28 de noviembre de 1995 por la *Unión Europea* y los Estados mediterráneos. Sus objetivos consisten en establecer una zona común de paz y estabilidad; crear una zona de prosperidad compartida, incluida una zona de libre comercio; desarrollar los recursos humanos; y promover el entendimiento entre las culturas y los intercambios entre las sociedades civiles. En ella se establece un programa de trabajo (el *proceso de Barcelona*) para alcanzar esos objetivos. Véanse también *Sistema Paneuromediterráneo de Acumulación* y *Zona Euromediterránea de Libre Comercio*.

Declaración de Bogor: adoptada por la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC* celebrada el 15 de noviembre de 1994 en Bogor (Indonesia) para lograr el libre comercio de mercancías y servicios, así como la libre inversión, entre los miembros

del APEC. Se esperaba que los miembros desarrollados lograsen el objetivo en 2010, y las economías en desarrollo en 2020. Los dirigentes subrayaron su firme oposición a la creación de un bloque orientado al interior, lo que impediría el logro del libre comercio mundial. También dijeron que prestarían especial atención a su comercio con países en desarrollo no miembros del APEC, para garantizar que también se beneficiarían de la liberalización del comercio y las inversiones del APEC, de conformidad con las disposiciones del GATT/OMC. Véanse también *APEC* y *Regionalismo abierto*.

Declaración de Columbus: declaración ministerial de 21 de octubre de 1994 por la que se puso en marcha el *Programa sobre Eficiencia Comercial* administrado por la UNCTAD. Su apéndice contiene recomendaciones a los Gobiernos para la eficiencia comercial en relación con la banca y los seguros, las aduanas, la información comercial, los transportes, las telecomunicaciones y las prácticas comerciales.

Declaración de Interlaken Relativa al Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley para los Diamantes en Bruto: véase *Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley*.

Declaración de Johannesburgo sobre el Desarrollo Sostenible: véase *Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible*.

Declaración de Lima sobre la FTAAP: adoptada por el APEC en 2016. Se ocupaba de los resultados del estudio global de cuestiones relacionadas con la propuesta de *Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico* que se puso en marcha tras la *Hoja de Ruta de Beijing para la Contribución del APEC al Establecimiento de la FTAAP*. Encargó un examen de la contribución de las vías existentes al establecimiento de la FTAAP, entre las que figuran la *Asociación Económica Amplia Regional* y el *Acuerdo de Asociación Transpacífico*. También pidió que se realizara una mayor labor analítica sobre otras cuestiones pertinentes.

Declaración de Maputo: véase *Declaración de Arusha*.

Declaración de Midrand: declaración no vinculante aprobada en el marco de la IX UNCTAD (mayo de 1996) en la que se expuso en términos generales la labor de la UNCTAD para los cuatro años siguientes. Sus temas principales son las repercusiones de la *globalización* y la liberalización, las asociaciones para el desarrollo por medio de la cooperación entre países desarrollados y en desarrollo, la función de centro de coordinación en la labor futura de la UNCTAD, las asociaciones en que participa el sector privado y la reforma institucional de la UNCTAD.

Declaración de origen del fabricante: véase *Certificado de origen del fabricante*.

Declaración de Punta del Este: Declaración Ministerial que dio inicio formalmente a la *Ronda Uruguay* el 25 de septiembre de 1986.

Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo: conjunto de principios que tienen por objeto la protección de la integridad del sistema ambiental y de desarrollo mundial, adoptado el 14 de junio de 1992 en una reunión de la CNUMAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo) en Río de Janeiro. El principio 12 dice lo siguiente: "Los Estados deberían cooperar en la promoción de un sistema económico internacional favorable y abierto que llevara al crecimiento económico y al desarrollo sostenible de todos los países, a fin de abordar en mejor forma los problemas de la degradación ambiental. Las medidas de *política comercial* con fines ambientales no deberían constituir un medio de *discriminación arbitraria o injustificable* ni una restricción velada del comercio internacional. Se debería evitar tomar medidas unilaterales para solucionar los problemas ambientales que se producen fuera de la jurisdicción del país importador. Las medidas destinadas a tratar los problemas ambientales transfronterizos o mundiales deberían, en la medida de lo posible, basarse en un consenso internacional". Este principio se menciona como texto relevante en el mandato del *Comité de Comercio y Medio Ambiente* de la OMC. Véase también *Programa 21*.

Declaración de Seúl: declaración sobre los objetivos del *APEC* hecha con ocasión de la Reunión Ministerial del APEC celebrada en Seúl en noviembre de 1991. Los cuatro objetivos son los siguientes: i) sostener el crecimiento y el desarrollo de la región por el bien común de su población y, de esta manera, contribuir al crecimiento y el desarrollo de la economía mundial, ii) incrementar los beneficios positivos, tanto para la economía de la región como para la economía mundial, resultantes del aumento de la interdependencia económica, en particular fomentando las corrientes de mercancías, servicios, capital y tecnología, iii) desarrollar y fortalecer el sistema multilateral de comercio abierto en beneficio de las economías de Asia y el Pacífico y de todas las demás economías, y iv) reducir los obstáculos al comercio de bienes y servicios y a la inversión entre los participantes, de manera compatible con los principios del GATT, cuando sean aplicables, y sin perjudicar a otras economías. Véanse también *Declaración de Bogor* y *Programa de Acción de Osaka*.

Declaración de Tokio: declaración adoptada por la Reunión Ministerial del GATT celebrada el 14 de septiembre de 1973 en Tokio. En esa reunión se pusieron en marcha las conocidas como *negociaciones comerciales multilaterales* de la *Ronda de Tokio*.

Declaración de Wingspread: versión del *principio de precaución* adoptada por los participantes en un seminario sobre el medio ambiente celebrado en el Centro de Conferencias de Wingspread (Universidad de Wisconsin) en enero de 1998. En ella se afirma que, "cuando una actividad suscita amenazas de daño a la salud humana o al medio ambiente, deben adoptarse medidas precautorias aun cuando algunas relaciones de causa y efecto no se hayan establecido de manera científica. En este contexto, el proponente de la actividad, y no el público, debe ser quien asuma la carga de la prueba. El proceso de aplicación del principio de precaución ha de ser abierto, informado y democrático, y debe incluir a las partes potencialmente afectadas. También debe entrañar un examen de toda la gama de alternativas, incluida la inacción".

Declaración de Zanzíbar: declaración adoptada en una reunión de ministros de comercio representantes de los *países menos adelantados* celebrada en Zanzíbar en julio de 2001 en preparación de la *Conferencia Ministerial de Doha*. En ella se pide a los Miembros de la OMC que hagan una serie de mayores esfuerzos para mejorar la integración de los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio. Entre ellos figuran la condonación de las deudas, el aumento de la *asistencia oficial para el desarrollo* y acceso libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de estos países.

Declaración del Milenio: texto aprobado por las Naciones Unidas el 8 de septiembre de 2001 que se refiere principalmente a cuestiones políticas y de seguridad, pero también trata la *política comercial*. En la Declaración se hace hincapié en la *buena gobernanza* o gestión en los planos nacional e internacional, así como en la *transparencia* de los sistemas financieros, monetarios y comerciales. Se propugna el compromiso con un sistema comercial y financiero multilateral abierto, equitativo, basado en normas, previsible y no discriminatorio. Asimismo, se pide a los países desarrollados que otorguen un acceso libre de derechos y cupos respecto de virtualmente todas las exportaciones de los *países menos adelantados* y se alienta a la industria farmacéutica a que aumente la disponibilidad de los medicamentos esenciales y los ponga al alcance de todas las personas de los países en desarrollo que los necesiten. Este documento también constituye la base de los *Objetivos de Desarrollo del Milenio*.

Declaración Ministerial Conjunta - Declaración relativa al Establecimiento de un Programa de Trabajo Informal de la OMC sobre las MIPYME: véase *Iniciativas conjuntas*.

Declaración Ministerial Conjunta sobre la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo: véase *Iniciativas conjuntas*.

Declaración Ministerial de Doha: véase *Conferencia Ministerial de Doha*.

Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información: véase *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*.

Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento: adoptada por la *Organización Internacional del Trabajo* (OIT) en junio de 1998. Afirma que todos los miembros de la OIT tienen la obligación de promover y permitir el ejercicio de los siguientes derechos: a) la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva, b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzado u obligatorio, c) la abolición efectiva del trabajo infantil y d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. La mayoría de estos derechos se enuncia en la *Declaración Universal de Derechos Humanos*. En la Declaración se ofrece un programa de cooperación técnica y servicios de asesoramiento para ayudar a los países a lograr esos objetivos. Asimismo, se subraya que las normativas de trabajo no deberán utilizarse con fines de proteccionismo comercial. El anexo (revisado en 2010) contiene el programa de trabajo para realizar un seguimiento de la Declaración. Incluye un seguimiento anual relativo a los convenios fundamentales no ratificados y la elaboración de un informe global sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo. El informe se publicó en noviembre de 2011 con el título *La igualdad en el trabajo: un objetivo que sigue pendiente de cumplirse - Informe Global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*. Véanse también *Comercio y normas del trabajo*, *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación y Normas fundamentales del trabajo*. [www.ilo.org].

Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública: adoptada en la *Conferencia Ministerial de Doha* el 14 de noviembre de 2001. En la Declaración se afirma que el Acuerdo sobre los ADPIC puede y debe ser interpretado de manera flexible para promover el acceso a los medicamentos para todos. Como puntos fundamentales de la Declaración cabe destacar que cada Miembro tiene el derecho de conceder licencias obligatorias, de determinar lo que constituye una emergencia nacional o una urgencia extrema en materia de salud pública y de establecer su propio régimen para el *agotamiento* de los *derechos de propiedad intelectual*. Véanse también *Acceso a los medicamentos y Sistema previsto en el párrafo 6*.

Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial: adoptada en la Segunda *Conferencia Ministerial de la OMC* en 1998. Insta al *Consejo General* a que establezca un amplio programa de trabajo para examinar todas las cuestiones relacionadas con el *comercio electrónico* mundial que afectan al comercio.

Declaración sobre el derecho al desarrollo: véase *Derecho al desarrollo*.

Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional: véase *Nuevo orden económico internacional*.

Declaración sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales: documento de política de la OCDE adoptado por primera vez en 1976 y revisado varias veces, la última en 2011. Consta de cuatro partes. En la parte I se establece que los miembros recomienden la observancia de las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* a las empresas que realicen operaciones en sus territorios. En la parte II se establece que los Gobiernos deben otorgar, en la medida de lo posible, *trato nacional* a las empresas de propiedad extranjera o que estén bajo el control extranjero en sus territorios. En la parte III se pide a los Gobiernos que eviten o minimicen la imposición de exigencias contradictorias a las empresas multinacionales. En la parte IV se pide a los Gobiernos que las medidas que apliquen en materia de incentivos

y desincentivos a la inversión internacional sean lo más transparentes posible. Véase también *Instrumento sobre el trato nacional*. [www.oecd.org].

Declaración sobre la Aplicación Efectiva del Párrafo 4 del Artículo XVI: adoptada en 1960. Los miembros del GATT que se adhirieron a la Declaración (todos los países desarrollados) acordaron que a partir del 1 de enero de 1958 dejaría de otorgarse, directa o indirectamente, cualquier forma de subvención a la exportación de un producto que diera lugar a la venta del producto exportado a un precio inferior al precio comparable cobrado por productos similares en el mercado interno. Los *productos primarios* fueron excluidos de esta Declaración.

Declaración sobre la contribución de la Organización Mundial del Comercio al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial: uno de los resultados de la Reunión Ministerial de Marrakech celebrada en abril de 1994, en la que se dio formalmente por concluida la *Ronda Uruguay*. En la Declaración se afirma que el resultado positivo de la Ronda Uruguay ha de considerarse una importante contribución a una mayor coherencia de las políticas económicas internacionales. Se señala que las dificultades que se originan fuera del ámbito comercial no pueden ser resueltas únicamente a través de medidas comerciales. En la Declaración se invita, por lo tanto, al Director General de la OMC a que estudie junto con el *FMI* y el *Banco Mundial* posibles formas de cooperación entre las tres instituciones con miras a lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.

Declaración sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información: véase *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*.

Declaración Universal de Derechos Humanos: adoptada por la *Asamblea General de las Naciones Unidas* el 10 de diciembre de 1948. Constituye un marco para todos los debates y los avances realizados en materia de *derechos humanos* desde el final de la segunda guerra mundial. Algunos de sus artículos están directamente relacionados con el debate sobre *comercio y normas del trabajo*. En su artículo 23 se declara que toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo, derecho a igual salario por trabajo igual, derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria y derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses. El artículo 24 reconoce que toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas. Véase también *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*.

Declaración y Programa de Acción de Copenhague: conjunto de compromisos no vinculantes asumidos por los 117 países que asistieron a la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social celebrada en marzo de 1995 en Copenhague. Algunas de sus disposiciones hacen referencia a la función del comercio y las inversiones en la promoción del desarrollo social y tienen interés para el debate sobre *comercio y normas del trabajo*.

Découpage: procedimiento adoptado durante la *Ronda Kennedy* en las negociaciones relativas a las reducciones arancelarias aplicables a los productos químicos. Surgió de la necesidad de separar las concesiones realizadas en virtud de la potestad negociadora de los Estados Unidos existente (la *Ley de Expansión del Comercio Exterior* de 1962) de aquellas que exigían la aprobación adicional del Congreso. Ese último grupo se centraba en la propuesta de abolición del sistema del *Precio de venta en los Estados Unidos*, un método para valorar algunos productos químicos en la frontera a los efectos de determinar los *derechos de aduana*.

Defensa comercial: expresión utilizada en ocasiones por la *Unión Europea* y otros en lugar de *medidas comerciales correctivas*.

Déficit comercial: se produce cuando el valor de las importaciones de un país excede del valor de sus exportaciones durante un período determinado. A menudo, solo se tiene en cuenta para este cálculo el comercio de mercancías. Tomada por sí sola, la existencia de un déficit comercial no aporta ninguna perspectiva útil sobre la salud económica de un país. Sin embargo, puede ocurrir que un déficit comercial persistente refleje algunas deficiencias en los parámetros económicos predominantes que deban ser corregidas. A veces la ansiedad causada por un déficit comercial simplemente refleja síntomas de *mercantilismo*. Véanse también *Balanza comercial* y *Superávit comercial*.

Definición de inversión basada en la empresa: véase *Inversión*.

Definición de inversión basada en la transacción: véase *Inversión*.

Definición de inversión basada en los activos: véase *Inversión*.

Definición del valor de Bruselas: DVB. Criterio para valorar mercancías en la frontera a fin de fijar los *derechos de aduana* que deben pagarse. Se elaboró bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente la *Organización Mundial de Aduanas*, situado en Bruselas. La DVB es el precio que las mercancías tendrían en una venta en el mercado libre del país importador en el momento y el lugar en que se produce la importación. En ella se establece una serie de consideraciones destinadas a llegar a una decisión sobre la cuestión de si el precio real de venta del producto corresponde al nivel teórico de valor. En la actualidad, la DVB ha sido sustituida por los métodos establecidos en el *Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII [valoración en aduana] del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana*. Véase también *Valoración en aduana*.

DEIP: véase *Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos*.

Délocalisat: indicación geográfica genérica.

Demás reglamentaciones comerciales: véanse *Derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales* y *Derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas*.

Demás reglamentaciones comerciales restrictivas: véase *Derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas*.

Denegación de ventajas: los miembros del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) podrán denegar las ventajas del Acuerdo a otro miembro si establecen que un servicio no es originario del territorio de un miembro del AGCS o si la empresa que presta el servicio no es nacional de un miembro del AGCS. Véase también *No aplicación*.

Denominación: véase *Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas, Convenio de Stresa, Denominaciones de origen, Indicaciones geográficas y Nombres geográficos*.

Denominación de origen protegida (*protected appellation of origin*): denominación de origen protegida en el marco del *Arreglo de Lisboa*. En el Arreglo se define "denominación de origen" como "la denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos". El Arreglo otorga protección contra toda usurpación o imitación, incluso si el verdadero origen del producto figura indicado o si la denominación se emplea en traducción o va acompañada de expresiones tales como "género", "tipo", "imitación" o similares. Este tipo de denominación de origen se suele reconocer mediante una ley, un decreto u otro acto administrativo tras una investigación de la solicitud de reconocimiento. Véanse también *Arreglo de Lisboa e Indicaciones geográficas*. [Audier, 2000; OMPI, SCT/8/4].

Denominación de origen protegida (*protected designation of origin*): DOP. Sistema de la *Unión Europea* cuyo objeto es proteger la denominación de un producto que es originario

de una región específica y sigue un proceso de producción tradicional particular. Las denominaciones de productos registradas como DOP tienen vínculos muy estrechos con el lugar en el que estos son fabricados. Comprenden productos alimenticios, productos agropecuarios y vino. Cada parte del proceso de producción, transformación y elaboración debe tener lugar en la región específica. En el caso del vino, la uva debe proceder exclusivamente de la zona geográfica en la que se elabora el vino. La etiqueta que indica la DOP es obligatoria para los productos alimenticios y los productos agropecuarios, pero opcional para los vinos. Véanse también *Denominaciones de origen*, *Especialidad tradicional garantizada*, *Indicación geográfica protegida* e *Indicaciones geográficas*. [ec.europa.eu].

Denominaciones de origen: categoría de *indicaciones de procedencia* que goza de protección nacional en virtud de la legislación en materia de *propiedad intelectual*. La protección internacional se puede conseguir a través de tratados multilaterales, como el *Convenio de París* y el *Arreglo de Lisboa*, o acuerdos bilaterales. La protección en otros países solo está disponible si el nombre está protegido en el propio país. El artículo 1 del Convenio de París protege, entre otros tipos de propiedad industrial, las denominaciones de origen. No define el término, pero establece que "la propiedad industrial se entiende en su acepción más amplia y se aplica ... al dominio de las industrias agrícolas y extractivas y a todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales, minerales, aguas minerales, cervezas, flores, harinas". El artículo 2 1) del Arreglo de Lisboa define "denominación de origen" como "la denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos". El artículo 2 2) define "país de origen" como "el país ... cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad o bien aquel en el cual está situada la región o la localidad cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad". Dicho de otra forma, se puede proteger una denominación de origen en virtud del Arreglo de Lisboa si el producto que la lleva tiene características que puedan adscribirse exclusiva o esencialmente al lugar de donde viene. Estas características pueden deberse a factores naturales y humanos. El artículo 3 del Arreglo de Lisboa exige protección "contra toda usurpación o imitación, incluso si el verdadero origen del producto figura indicado o si la denominación se emplea en traducción o va acompañada de expresiones tales como 'género', 'tipo', 'manera', 'imitación' o similares". En consecuencia, expresiones del tipo "konjak" o "vino de tipo Burdeos" no serían aceptables en virtud del Arreglo. El *Acta de Ginebra de 2015 del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas* permite ahora el registro de indicaciones geográficas también en el marco del Arreglo de Lisboa. En el marco de la legislación de los Estados Unidos, las denominaciones de origen disponibles para el vino son: a) los Estados Unidos; b) un estado; c) dos o no más de tres estados vecinos; d) un condado; e) dos o no más de dos o tres condados vecinos del mismo estado; y f) una zona de cultivo de vino que pueda distinguirse por sus características geográficas y que tenga fronteras reconocidas y definidas. La titularidad de las denominaciones de origen es colectiva, ya sea mediante un órgano público o privado. Todos los agricultores que pertenezcan a la zona geográfica especificada y que respeten las especificaciones aplicables tienen derecho a utilizar el nombre geográfico reconocido por la denominación de origen. Véase también *Indicaciones geográficas protegidas*.

Depósito previo: obligación de entregar la totalidad o parte del costo del producto importado a una autoridad gubernamental, normalmente en el momento en que se encarga. Véase también *Medidas no arancelarias*.

Derecho : gravamen, impuesto o tributo que los Gobiernos cobran en toda su jurisdicción sobre la producción, las transacciones y, con menor frecuencia, la propiedad de un activo. La cuantía del derecho percibido suele estar relacionada con el valor de la transacción. Los *derechos de aduana*, que comprenden aranceles de exportación e importación, son cargas de este tipo, que se perciben en la frontera. La OMC prohíbe que los derechos se utilicen para discriminar contra los productos importados una vez que han cruzado legalmente la frontera. Cualquier distinción clara que pueda haber habido alguna vez entre derechos e impuestos se ha ido desdibujando con el uso cotidiano. Para los economistas, su repercusión es la misma, pero para los abogados y los administradores fiscales, la distinción puede ser importante. Véase también *Teorema de la simetría de Lerner*.

Derecho ad valorem especial (primage) : recargo a la importación temporal o medida similar que tiene por efecto aumentar los *derechos de aduana* normales.

Derecho al desarrollo : declaración adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en la Resolución N° 41/128 el 4 de diciembre de 1986. Resumidamente, sus 10 artículos establecen lo siguiente: 1) El derecho al desarrollo es un derecho humano inalienable en virtud del cual todo ser humano y todos los pueblos están facultados para participar en un desarrollo económico, social, cultural y político. 2) La persona humana es el sujeto central del desarrollo y debe ser el participante activo y el beneficiario del derecho al desarrollo. 3) Los Estados tienen el deber primordial de crear condiciones nacionales e internacionales favorables para la realización del derecho al desarrollo. 4) Los Estados tienen el deber de adoptar, individual y colectivamente, medidas a fin de facilitar la realización del derecho al desarrollo. 5) Los Estados adoptarán enérgicas medidas para eliminar las violaciones masivas y patentes de los derechos humanos. 6) Los Estados deben cooperar con miras a promover, fomentar y reforzar el respeto universal por el progreso de los derechos humanos. 7) Los Estados deben promover el establecimiento, mantenimiento y fortalecimiento de la paz y la seguridad internacionales. 8) Los Estados deben adoptar, en el plano nacional, todas las medidas necesarias para la realización del derecho al desarrollo. 9) Todos los aspectos del derecho al desarrollo enunciados en la Declaración son indivisibles e interdependientes. 10) Deben adoptarse medidas para asegurar el pleno ejercicio y la consolidación progresiva del derecho al desarrollo. A veces, esta declaración es objeto de mención en debates sobre *comercio y derechos humanos y comercio y normas del trabajo*. [www.ohchr.org].

Derecho de abastecedor principal : derecho, obtenido en virtud de la condición de mayor proveedor de una línea arancelaria particular a otro interlocutor comercial, a solicitar la celebración de negociaciones arancelarias en virtud de la *Regla de abastecedor principal*.

Derecho de autor : derecho exclusivo sobre determinados usos de una obra original, por ejemplo, de reproducción, publicación, interpretación o ejecución en público, y adaptación. El derecho de autor no protege las ideas en sí mismas, sino únicamente la expresión de ideas de forma original. En las obras literarias, dramáticas, musicales o artísticas, ese derecho tiene una vigencia equivalente a la vida del autor más 50 años. El *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* amplía este período a 70 años, al igual que el *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*. Véanse también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Convención Universal sobre Derecho de Autor, Convenio de Berna, Derechos conexos, Derechos de propiedad intelectual y Doctrina del uso leal*.

Derecho de contingente : derecho conferido a un importador o exportador de acogerse a las condiciones comerciales más favorables disponibles en el marco de un determinado *contingente*.

Derecho de establecimiento: derecho a establecer una entidad comercial en otro país con la finalidad de producir para el mercado local o importar productos de otra economía y distribuirlos. El establecimiento entraña normalmente alguna forma de inversión como, entre otras, adquisiciones, fusiones y absorciones. Véanse también *Empresa conjunta*, *Inversión extranjera directa*, *Postestablecimiento*, *Preestablecimiento* y *Presencia comercial*.

Derecho de no establecimiento: derecho a desarrollar actividades comerciales en otro país sin necesidad de establecerse de manera permanente en ese país. Este principio se incorpora a menudo en el capítulo relativo al *comercio transfronterizo de servicios* en los *acuerdos de libre comercio*. Véase también *Presencia comercial*.

Derecho de participación en las reventas: véase *Droit de suite*.

Derecho de primer negociador: DPN. Es el derecho que tiene un Miembro de la OMC a solicitar *concesiones* arancelarias a otro Miembro en una ronda de negociaciones de la OMC aunque no sea el principal proveedor. Los DPN siguen siendo instrumentos de negociación para los países que tienen intereses comerciales importantes en un producto o producto básico, aunque ya no tienen la importancia que tenían antes en las negociaciones comerciales. La cuestión de quién tiene derechos de primer negociador no se plantea en el caso de los *recortes arancelarios lineales*, ya que todos los participantes convienen en reducir en igual porcentaje los aranceles con respecto a determinadas categorías de productos, con independencia de su importancia para un interlocutor comercial dado. Sin embargo, puede plantearse en negociaciones bilaterales posteriores. Por consiguiente, los Miembros de la OMC convinieron en crear los denominados derechos de primer negociador flotantes. Se trata de derechos de primer negociador de que gozarían los Miembros con *derechos de abastecedor principal* en el momento de renegociar una partida arancelaria que anteriormente había sido objeto de recortes lineales. Dichos derechos de primer negociador se denominan "flotantes" porque son hipotéticos hasta que se plantee un caso concreto. Véanse también *Interés como abastecedor principal* y *Regla de abastecedor principal*.

Derecho de prioridad: derecho conferido a los signatarios del *Convenio de París*, en virtud del cual una persona que deposite una *patente* en un país goza de un derecho de prioridad para efectuar el depósito respecto de la misma invención en otro país durante un año. En la práctica, esto significa que si una empresa que ha depositado una patente en su país de origen después deposita la misma patente en otro país, la patente quedará protegida a partir de la fecha de la primera solicitud efectuada en el país de origen y no a partir de la posterior efectuada en el extranjero. Véase también *Propiedad intelectual*.

Derecho de usuario de la aduana: carga administrativa aplicada por una autoridad aduanera para despachar la importación o exportación de mercancías. Este derecho debe basarse en el costo del servicio prestado. No se debe utilizar para proteger los productos nacionales ni como fuente de ingresos para el Estado.

Derecho del comercio internacional: conjunto de acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales, y otros acuerdos internacionales que influyen en la manera en que se desarrolla el comercio internacional. Para muchos países, entre estos instrumentos, los Acuerdos de la OMC son los más importantes para el mantenimiento de las relaciones comerciales con otros países que también son Miembros de la OMC. En los demás casos, los acuerdos bilaterales y otros instrumentos constituyen el conjunto del derecho del comercio internacional aplicable. Otra rama del derecho del comercio internacional se centra en las actividades de las empresas privadas. Véanse también *CNUDMI*, *Derecho internacional privado* y *Derecho internacional público*.

Derecho internacional consuetudinario: normas de conducta u obligaciones internacionalmente aceptadas cuya autoridad se basa en los principios siguientes: a) son normas habituales en los distintos países; y b) los países prevén que, en una situación determi-

nada, se verán obligados a seguir un determinado curso de acción (principio de *opinio iuris*). El derecho consuetudinario puede basarse en antiguas tradiciones o haberse creado en época relativamente reciente. Lo que importa es que esos dos criterios han de cumplirse cuando se invoque el derecho internacional consuetudinario. Starke observa que "consuetudinario" no es lo mismo que "usual": "Lo usual puede ser contradictorio, mientras que lo consuetudinario ha de estar unificado y tener coherencia interna". Véase también **Derecho internacional convencional**. [Aust, 2000; Shaw, 2014; y Starke, 1989].

Derecho internacional convencional: derechos y obligaciones internacionalmente aplicables establecidos mediante convenios, tratados, pactos, acuerdos internacionales y otros instrumentos vinculantes. Según Brownlie, "los tratados normativos establecen normas *generales* para la conducta futura de las partes en lo que respecta a los preceptos jurídicos, y las obligaciones son básicamente las mismas para todas las partes". En sentido estricto, los tratados solo son vinculantes para las partes. Sin embargo, como ha señalado Shaw, "cuando los tratados reflejan el derecho consuetudinario son vinculantes para los países que no son partes, no porque se trate de disposiciones de un tratado, sino porque reafirman una o varias normas del derecho internacional consuetudinario". Véase también **Derecho internacional consuetudinario**. [Brownlie, 2019; Shaw, 2014; y Starke, 1989].

Derecho internacional privado: rama del derecho que se ocupa de las relaciones entre personas domiciliadas en diferentes jurisdicciones. Dado que no hay dos países con el mismo sistema jurídico, se plantea la cuestión de cuál debe prevalecer. Por ello, esta esfera del derecho también es conocida como conflicto de leyes. Véase también **Derecho internacional público**.

Derecho internacional público: derecho relativo a las relaciones entre Estados o entre Estados y organizaciones internacionales. Véanse también **Corte Internacional de Justicia** y **Derecho internacional privado**.

Derecho no vinculante: en la jerga de la *política comercial*, arreglos internacionales que no exigen que las partes apliquen las *medidas* establecidas en ellos. En otras palabras, son arreglos de carácter exhortativo. Como ejemplos de instrumentos que entrañan derecho no vinculante cabe citar el **Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas** negociado bajo los auspicios de la UNCTAD, las **Líneas Directrices para Empresas Multinacionales** de la OCDE y los **Principios no vinculantes sobre contratación pública del APEC**. Véase también **Derecho vinculante**.

Derecho sui generis: tipo de **protección de la propiedad intelectual** frecuentemente utilizado como forma de protección mediante el **derecho de autor**. Trata la materia que ha de protegerse como excepcional y, por ese motivo, susceptible de una protección específica. La protección *sui generis* se utiliza especialmente para los programas informáticos y las materias conexas. Véanse también **Derechos de los obtentores de variedades vegetales** y **Esquemas de trazado de los circuitos integrados**.

Derecho vinculante: en *política comercial*, acuerdos internacionales que entrañan derechos y obligaciones legalmente exigibles para sus miembros. Ejemplos de derecho vinculante son las obligaciones en el marco de la OMC consagradas en el **GATT** (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y el **AGCS** (**Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**); ambos acuerdos forman parte del **Acuerdo sobre la OMC**. Normalmente, esos acuerdos adoptan la forma de tratado o tienen la condición de un tratado. Véase también **Derecho no vinculante**.

Derechos anticolusión: propuestos en un determinado momento por algunos como derechos que los pequeños países en desarrollo podrían imponer a los proveedores de los países

desarrollados que se constate que incurren en **colusión de precios**. Al parecer, esos derechos tendrían por objeto privar a los proveedores extranjeros que incurran en colusión de algunos beneficios no ganados. La idea parece estar viciada. En primer lugar, la medida correctiva propuesta se aplicaría principalmente a expensas de los usuarios del país importador y, muy posiblemente, en beneficio de otros proveedores. En segundo lugar, no está claro cómo los pequeños países en desarrollo, que a menudo no disponen de recursos suficientes para luchar contra la colusión entre empresas nacionales, podrían detectar satisfactoriamente la existencia de colusión entre proveedores en el extranjero. Es más probable que haya colusión de precios cuando existen obstáculos importantes a la entrada, cuando las ramas de producción están protegidas o cuando los mercados no son transparentes. Por lo tanto, si se sospecha que existe colusión, podría ser conveniente como primer paso determinar de qué manera podría hacerse más competitivo y transparente el mercado pertinente. Véanse también **Leyes antimonopolio** y **Política de competencia**.

Derechos antidumping: el artículo VI del GATT permite la imposición de derechos antidumping a las importaciones que se considera son objeto de dumping y causan **daño** a los productos competidores en el país importador. Estos derechos son equivalentes a la diferencia entre el precio de exportación de las mercancías y su **valor normal**, si el dumping ha causado daño. Véase también **Determinación de la existencia de dumping**.

Derechos antidumping definitivos: derechos antidumping que se imponen cuando se han completado todas las investigaciones. Deben suprimirse en un plazo de cinco años, salvo que un examen iniciado antes de esa fecha determine que el **dumping** continuaría o se repetiría. Véanse también **Derechos antidumping provisionales** y **Medidas antidumping**.

Derechos antidumping provisionales: derechos o cargas impuestos una vez que resulta evidente que existe una acreditación *prima facie* de **dumping**. Las normas de la OMC sobre **medidas antidumping** permiten a los Gobiernos imponer derechos antidumping provisionales con arreglo a las tres condiciones siguientes: a) se ha iniciado una investigación adecuada; b) se ha llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping y del consiguiente **daño** a una rama de producción nacional; y c) las autoridades estiman que los derechos provisionales son necesarios para impedir que se cause daño durante el período de la investigación. Los derechos antidumping provisionales no podrán exceder del **margen de dumping** provisionalmente estimado. Sin embargo, las normas de la OMC subrayan que sería preferible pedir una garantía mediante depósito en efectivo o fianza. En principio, los derechos antidumping provisionales deben imponerse durante un período que no exceda de cuatro meses, aunque puede prorrogarse hasta nueve meses en algunas circunstancias.

Derechos antidumping retroactivos: en la mayoría de las circunstancias, pueden percibirse **derechos antidumping** como muy pronto a partir del momento en que se haya formulado una **determinación preliminar de la existencia de dumping** y se hayan impuesto **derechos antidumping provisionales**. Sin embargo, en algunos casos es posible imponer derechos antidumping a las mercancías importadas hasta 90 días antes de que se formule dicha determinación. Esto puede darse a) cuando hay antecedentes de dumping causante de **daño**, o b) el importador sabía o debería haber sabido que el exportador practicaba dumping causante de daño y c) el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de dumping, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto, que es probable que socaven el efecto reparador de los futuros **derechos antidumping definitivos**. No obstante, debe darse a los importadores la oportunidad de formular observaciones sobre la medida propuesta.

Derechos bilaterales de transporte aéreo: derechos previstos en los **acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo** para que las compañías aéreas transporten pasajeros y cargas entre dos países. Véase también **Acuerdos de cielos abiertos**.

Derechos colectivos: véase *Derechos comunitarios*.

Derechos comerciales: derecho otorgado a determinadas empresas de importar y exportar, en particular en *economías de planificación centralizada* o en las que se encuentran en transición a *economías de mercado*. Los derechos comerciales pueden limitarse a la exportación de mercancías o al comercio de determinadas categorías de productos. No es necesario que las empresas sean propiedad del Estado para gozar de derechos comerciales. Véase también *Comercio de Estado*.

Derechos compensatorios provisionales: una vez que un Gobierno haya iniciado una investigación relativa a supuestas subvenciones de otro Miembro de la OMC, podrá imponer medidas compensatorias provisionales. Las tres condiciones principales que deben cumplirse son las siguientes: a) se ha iniciado una investigación de conformidad con las normas; b) se ha llegado a una determinación preliminar de que existe una *subvención* y que está causando *daño* a una rama de producción nacional; y c) existe la opinión de que se seguirá causando daño si se mantienen las subvenciones durante el resto de la investigación. Las medidas compensatorias provisionales podrán tomar la forma de depósitos en efectivo o fianzas de importe igual a la cuantía de la subvención. Las medidas provisionales no pueden aplicarse antes de transcurridos 60 días desde la iniciación de la investigación, y no deben permanecer en vigor durante más de cuatro meses.

Derechos compensatorios retroactivos: normalmente no se pueden imponer derechos compensatorios antes de que, tras una investigación, se haya adoptado una decisión de imponer *derechos compensatorios provisionales*. No obstante, podrán percibirse derechos compensatorios sobre las importaciones que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de las medidas provisionales. Esto sucede cuando la autoridad investigadora constata que el *daño* es difícilmente reparable porque se debe a importaciones masivas, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto, y concluye que es necesario imponer derechos retroactivos para impedir que vuelva a producirse el daño.

Derechos comunitarios: también conocidos como derechos colectivos. Estas expresiones describen el hecho de que las comunidades pueden desarrollar y/o poseer aspectos de los *conocimientos tradicionales*. Algunos opinan que esos derechos requieren nuevas formas de *protección de la propiedad intelectual*.

Derechos conexos (*neighbouring rights*): derechos exclusivos, también llamados en inglés "*related rights*", de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión. Históricamente, se ha considerado que esos derechos son "conexos" a las esferas tradicionales de la protección del derecho de autor. Se dice que los derechos conexos guardan relación con materiales derivados (por ejemplo, una empresa de grabación que graba una composición musical), en que sería relativamente más difícil identificar a la persona creativa que merece la recompensa. Véanse también *Convenio de Berna* y *Derecho de autor*.

Derechos conexos (*related rights*): véase *Derechos conexos (*neighbouring rights*)*.

Derechos de aduana: derechos aplicados en la frontera a las mercancías que entran en el país o, mucho menos frecuentemente, a las que salen de él. Los derechos de aduana se especifican en el *arancel de aduanas* nacional. Normalmente, el derecho aplicado se basa en el valor de las mercancías, en cuyo caso se conoce como *arancel ad valorem*, y a veces consiste en un costo por unidad en forma de *arancel específico*. Véanse también *Arancel compuesto (compound tariff)*, *Arancel de columna única*, *Arancel de múltiples columnas* y *Valoración en aduana*.

Derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales: expresión utilizada en el artículo XXIV del *GATT*, que regula el establecimiento de las *zonas de libre comercio*

y las **uniones aduaneras**. La expresión no se define en más detalle. El artículo XXIV exige en ambos casos que los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales aplicables a terceros no sean más elevados después del establecimiento del acuerdo de lo que lo eran antes.

Derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas: expresión recogida en el artículo XXIV del *GATT* que regula el establecimiento de las **zonas de libre comercio** y las **uniones aduaneras**. Las partes en esos acuerdos eliminarán los derechos de aduana y las reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre ellas. La expresión no se define en más detalle, solo se añade que, excepto en la medida en que sea necesario, se podrán seguir manteniendo las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas), XII (Restricciones para proteger la balanza de pagos), XIII (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas), XIV (Excepciones a la regla de no discriminación), XV (Disposiciones en materia de cambio) y XX (Excepciones generales). Véase también *Criterio de lo esencial de los intercambios comerciales*.

Derechos de exportación: aranceles aplicados en el momento de la exportación de una mercancía. Véase *Aranceles de exportación*.

Derechos de insistencia: expresión utilizada por algunos para describir las disposiciones de los acuerdos comerciales que permiten a una parte exhortar a otra parte a que adopte nuevas medidas o compromisos. La parte a la que se dirige la solicitud no está contractualmente obligada a responder, pero puede decidir adoptar alguna medida si la solicitud se hace con suficiente frecuencia.

Derechos de los agricultores: concepto desarrollado por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* (FAO) a través del *Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos*, adoptado en 1983. Una resolución interpretativa del Compromiso aprobada en 1989 define los derechos del agricultor como "derechos que provienen de la contribución pasada, presente y futura de los agricultores a la conservación, mejora y disponibilidad de los recursos fitogenéticos, particularmente de los centros de origen/diversidad". La FAO señala que los derechos de los agricultores no se asignan a determinadas variedades, tipos de plantas o agricultores en particular, como se hace, por ejemplo, con los **derechos de propiedad intelectual**. La finalidad de los derechos de los agricultores es alentar a estos y a las comunidades agrícolas a proteger, conservar, utilizar y mejorar los recursos fitogenéticos. Por consiguiente, tales derechos se consideran una forma de compensar a los agricultores por las mejoras que han introducido a lo largo del tiempo y respecto de las cuales no pueden beneficiarse de protección a través de derechos de propiedad intelectual. Véase también *Conocimientos tradicionales*.

Derechos de los obtentores de variedades vegetales: *derecho sui generis* en el marco de la *protección de la propiedad intelectual* disponible en virtud del *Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales*. Para acogerse a la protección, una obtención vegetal debe ser a) distinta (es decir, distinguirse de otras variedades notoriamente conocidas); b) estable (es decir, la reproducción sucesiva no debe modificar sus características); c) homogénea en lo que respecta a la reproducción o multiplicación; y d) nueva en tanto en cuanto no se haya ofrecido para la venta o comercializado previamente en el país de procedencia con el acuerdo del titular del derecho. La protección se otorga normalmente por un plazo de 15 a 20 años. Véase también *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*.

Derechos de los trabajadores: cuestión identificada por secciones del Congreso de los Estados Unidos como pertinente para la aparición de prácticas y políticas comerciales más equitativas. Se basa en parte en la opinión de que algunos Gobiernos obtienen

una ventaja competitiva al negar a sus trabajadores las condiciones que se consideran normales en los Estados Unidos. La cuestión tiene también una dimensión de derechos humanos más en general. En la práctica, resulta difícil disociar los dos aspectos, pero para muchos es más importante el de los derechos humanos. La **Autoridad de Promoción del Comercio** trata de promover el respeto de los derechos de los trabajadores, definidos como a) el derecho de asociación, b) el derecho de sindicación y de negociación colectiva, c) la prohibición de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, d) una edad mínima para el empleo infantil, y e) condiciones aceptables de trabajo en lo que respecta a salarios mínimos, horas de trabajo, y salud y seguridad de los trabajadores. El **artículo 301** exige que el **USTR** adopte medidas si un país extranjero muestra un patrón de conducta persistente en cuanto a la denegación de los derechos de los trabajadores. Véanse también **Cláusula social**, **Comercio y derechos humanos**, **Comercio y normas del trabajo** y **Normas fundamentales del trabajo**.

Derechos de negociación: uno de los objetivos de la OMC es servir de foro para la reducción y eliminación de obstáculos al comercio. Esto se logra mediante negociaciones, pero el derecho a participar en ellas está sujeto a determinadas normas. La mayor parte de las reducciones arancelarias se lleva a cabo actualmente mediante **negociaciones comerciales multilaterales**, las denominadas rondas, y en ocasiones **negociaciones comerciales sectoriales**. Todos los Miembros de la OMC tienen derecho a participar en ellas. En otras circunstancias, puede que no tengan derechos de negociación automáticos. Que los tengan o no puede depender del cumplimiento de algunas condiciones, entre ellas la **regla de abastecedor principal** y la regla del abastecedor con interés sustancial. La entrada relativa a la **renegociación de aranceles** contiene casos en los que podría plantearse la cuestión de los derechos de negociación. Véase también **Derecho de primer negociador**.

Derechos de primer negociador flotantes: véase **Derecho de primer negociador**.

Derechos de propiedad intelectual: propiedad sobre las expresiones de ideas, incluidas obras literarias y artísticas protegidas por **derechos de autor**, **invenciones** protegidas por **patentes**, signos distintivos de las mercancías de una empresa protegidos por **marcas de fábrica o de comercio** y otros elementos de la **propiedad industrial**. Los derechos de propiedad intelectual confieren al innovador un derecho legítimo exclusivo—esto es, un monopolio—para explotar la innovación durante un período de tiempo determinado. Ese derecho sirve como recompensa y es un incentivo para que otros innoven. En este sentido, los derechos de propiedad intelectual pueden entrar en conflicto con la **política de competencia**, cuya finalidad es eliminar los obstáculos para el funcionamiento eficaz de los mercados, por ejemplo, reduciendo al mínimo el poder de los monopolios. La dificultad a la hora de redactar las leyes en materia de propiedad intelectual estriba por tanto en garantizar que los innovadores reciban un estímulo suficiente para ser creativos y que, a su vez, los titulares de los derechos de propiedad intelectual no se encuentren en posición de abusar de esos derechos. Véanse también **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** y **Leyes sobre competencia**. [Gervais, 2003].

Derechos de tráfico: véase **Libertades del aire**.

Derechos de tránsito: derechos aplicados por los países por la manipulación de las mercancías en tránsito. Vienen a añadirse al flete, etc.

Derechos de voto en la OMC: cada Miembro de la OMC tiene derecho a un voto, con independencia de su clasificación como nación comerciante. La **Unión Europea** tiene derecho a un número de votos igual al número de sus Estados miembros, pero los propios Estados miembros no votan. Véanse también **Adopción de decisiones en la OMC**, **Consenso**, **Enmiendas de los Acuerdos de la OMC** y **Política comercial común**.

Derechos ecológicos: gravámenes propuestos sobre los productos importados para compensar una ventaja competitiva desleal percibida para los productores que operan en el marco de normas ambientales para la industria menos estrictas y, por lo tanto, menos caras. Es un concepto polémico que, en caso de aplicarse, podría utilizarse indebidamente como instrumento proteccionista. Véanse también *Comercio y medio ambiente* y *Dumping ecológico*.

Derechos exclusivos de comercialización: concepto utilizado en el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* en el contexto de la protección mediante *patente* de los productos farmacéuticos y los productos químicos agrícolas. Los derechos exclusivos de comercialización se han previsto para un plazo de cinco años en los casos en que se adopten determinadas disposiciones transitorias para poner en efecto las disposiciones del Acuerdo.

Derechos exclusivos de exportación: derechos otorgados a empresas estatales y no estatales para actuar como exportadoras únicas de un producto, en general, un producto básico agropecuario. Véase también *Ventas centralizadas*.

Derechos exclusivos de importación: práctica consistente en otorgar a los titulares de *patentes*, *derechos de autor* y otros *derechos de propiedad intelectual* la capacidad necesaria para detener las *importaciones paralelas* de productos sujetos a los mismos derechos de propiedad intelectual. Algunos países conceden derechos exclusivos para importar determinados productos mediante operaciones de *comercio de Estado*. Véase también *Derechos comerciales*.

Derechos humanos: existen muchas definiciones de este término. Todas ellas tienen en común la idea de que los derechos humanos pertenecen a todos los seres humanos y no pueden serles arrebatados, es decir, son "inalienables". El punto de partida para las medidas en materia de derechos humanos después de la guerra es la *Declaración Universal de Derechos Humanos*, adoptada por la *Asamblea General de las Naciones Unidas* el 10 de diciembre de 1948. Las entradas de este diccionario que guardan relación con los derechos humanos incluyen las siguientes: *Comercio y derechos humanos*, *Comercio y género*, *Comercio y pobreza*, *Declaración del Milenio*, *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*, *Derecho al desarrollo*, *Normas fundamentales del trabajo*, *Objetivos de Desarrollo del Milenio* y *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*.

Derechos humanos relacionados con el comercio: véanse *Comercio y derechos humanos* y *Comercio y normas del trabajo*.

Derechos máximos: en la mayor parte de los casos, se refiere al tipo arancelario más alto posible previsto en un *arancel de aduanas* nacional. Suelen coincidir con las *consolidaciones del tipo máximo*.

Derechos morales: idea expresada en el artículo 6bis del *Convenio de Berna*, a saber, que "[i]ndependientemente de los derechos patrimoniales del autor, e incluso después de la cesión de estos derechos, el autor conservará el derecho de reivindicar la paternidad de la obra y de oponerse a cualquier deformación, mutilación u otra modificación de la misma o a cualquier atentado a la misma que cause perjuicio a su honor o a su reputación". En consecuencia, los derechos morales corresponden a la persona del autor, mientras que el *derecho de autor* incumbe a la propia obra. No todos los miembros del Convenio de Berna reconocen los derechos morales en su legislación nacional en materia de derecho de autor. Véanse también *OMPI* y *Propiedad intelectual*.

Desarrollo orientado hacia el exterior: estrategia de desarrollo económico basada en la expansión de las exportaciones y la dependencia de la financiación a través de los mercados mundiales de capital. [Moon, 2000].

Desarrollo sostenible: definido por la *Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo* como el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Véase también *Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible*.

Descompilación: análisis de un programa informático para descubrir las ideas o los principios sobre cuya base funciona. Normalmente, supone recrear o reproducir en gran medida el programa. Los ordenamientos jurídicos nacionales abordan su legalidad de manera diferente en el marco de sus leyes de *derecho de autor*. La práctica es, por lo tanto, controvertida. Un tribunal de los Estados Unidos sostuvo que la *ingeniería inversa*, incluida la descompilación de un programa, para descubrir sus ideas y conceptos no protegidos era admisible de conformidad con la legislación pertinente como "uso leal"; en cambio, en Australia la descompilación puede considerarse una violación de los derechos de reproducción del titular del derecho de autor. Véase también *Doctrina del uso leal*.

Desechos peligrosos: véase *Convenio de Basilea*.

Desindustrialización: fenómeno que muchos asocian a la *globalización* y que se considera negativo. Se denomina también a veces "vaciamiento". Se define en general como la disminución a largo plazo de la proporción de trabajadores del sector manufacturero en las economías avanzadas o industrializadas. En opinión de muchos, el factor más importante que explica la desindustrialización es la tendencia sistemática de la productividad del sector manufacturero a crecer más rápido que la del sector de los servicios. En muchos países, la aparente desindustrialización es uno de los factores importantes que impulsan la formulación de la *política comercial* y los Gobiernos tratan a menudo de ponerle freno dando *protección* a los *sectores sensibles*. Véanse también *Deslocalización, Internacionalización y Reajuste estructural*.

Desindustrialización negativa: se produce cuando la mano de obra que ya no es necesaria en la industria no puede encontrar un empleo productivo en el sector de los servicios. Esto da como resultado un desempleo crónico. Véase también *Desindustrialización positiva*. [Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2003].

Desindustrialización positiva: se produce cuando la mano de obra que ya no es necesaria en la producción industrial encuentra nuevas oportunidades de empleo en el sector de los servicios. Véase también *Desindustrialización negativa*. [Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2003].

Deslocalización: término utilizado por los partidarios de las negociaciones sobre *comercio y normas del trabajo*. Significa que una empresa puede decidir trasladar sus instalaciones de producción de una ubicación de costos elevados a un país donde el costo sea bajo, porque prevé ahorrar gastos en la ayuda a las condiciones sociales de la mano de obra. Esta alegación es controvertida. La reorientación hacia sistemas de producción avanzados y flexibles y la necesidad de garantizar calidad y fiabilidad hacen que se atribuya cada vez mayor importancia a factores como las infraestructuras, la calidad educativa y los niveles de cualificación. Así, los niveles salariales relativos son un factor en la elección de la ubicación, pero no el único importante. Véanse también *Argumento de la carrera hacia mínimos, Derechos de los trabajadores, Desindustrialización, Globalización e Internacionalización*.

Desmantelamiento: medida multilateral o unilateral adoptada para eliminar obstáculos al comercio mediante el desmantelamiento de medidas existentes. A menudo se combina con un *statu quo*. Véase también *Liberalización del comercio*.

Desorganización del mercado: una de las justificaciones para la imposición de medidas de *salvaguardia*. Se considera que estas situaciones tienen lugar cuando un flujo creciente de importaciones compromete gravemente la capacidad de los productores nacionales para mantener su actividad. En el contexto del comercio de textiles, la desorganización

del mercado surgió como concepto clave en el *Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón*, en el que hacía referencia a todo aumento brusco y considerable del flujo de importaciones a precios muy bajos procedentes de uno o varios interlocutores comerciales. Este concepto se incorporó más adelante en el *Acuerdo Multifibras*. Véase también *Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos*.

Desplazamiento del comercio: sustitución de las ventas en condiciones comerciales por donaciones o ventas subvencionadas. Esto ocurre, por ejemplo, cuando la concesión de ayuda alimentaria reduce las oportunidades de venta a precios de mercado.

Desreglamentación: proceso por el cual los Gobiernos dismantelan el marco reglamentario de industrias u oficios para fomentar la competencia y así mejorar la eficiencia con la que se suministran las mercancías y los servicios. A veces, tiene consecuencias imprevistas. Véanse también *Nueva reglamentación*, *Política de competencia más amplia* y *Privatización*.

Desviación de las corrientes comerciales: véase *Desviación de los intercambios*.

Desviación de los intercambios: también conocida como desviación de las corrientes comerciales. Uno de los criterios utilizados para evaluar la repercusión de las *zonas de libre comercio* y las *uniones aduaneras*. La creación de esas entidades normalmente da lugar a la expansión del comercio entre sus miembros, pero la teoría económica postula que una parte del aumento del comercio experimentado por los participantes se debe simplemente a una redirección de su comercio, y no a un aumento del comercio debido al arreglo. Este efecto puede demostrarse de manera convincente mediante modelos. En la práctica, la desviación de los intercambios siempre ha resultado difícil de aislar debido a otros factores. Entre ellos figuran la innovación tecnológica, la reducción mundial de los aranceles, los cambios de las políticas de inversión, etc. Véase también *Creación de comercio*. [Viner, 1950].

Desviación del comercio: término utilizado en ocasiones para describir una situación derivada del hecho de que un país pueda ser miembro de dos *zonas de libre comercio*. A menos que existan *normas de origen* adecuadas, las mercancías originarias de una de esas zonas de libre comercio pueden de ese modo circular libremente hacia la otra zona de libre comercio una vez que hayan entrado en el *territorio aduanero* del primer país. Véase también *Eje y radios*.

Determinación de la existencia de dumping: proceso descrito en el *Acuerdo Antidumping* de la OMC que entraña una evaluación de si se ha producido *dumping*. Esto significa determinar si el *precio de exportación* del producto de que se trata es inferior a su *valor normal*. El hecho de que en una investigación se demuestre la existencia de *dumping* no significa necesariamente que se puedan imponer *medidas antidumping*. Deberá demostrarse además que el producto objeto de *dumping* ha causado o ha amenazado causar un *daño* importante a una rama de producción existente o puede haber retrasado de manera importante la creación de una rama de producción nacional. Esto se denomina *relación de causalidad*.

Determinación de origen: determinación de la procedencia de una mercancía, por ejemplo, para fines estadísticos o para cerciorarse de que puede acogerse a un trato arancelario preferencial en virtud de un *acuerdo de libre comercio*. Constituye un aspecto de la aplicación de las *normas de origen*.

Determinación definitiva de la existencia de dumping: una vez examinados todos los aspectos de una solicitud de *medidas antidumping*, la autoridad investigadora expone las razones de su decisión en una determinación definitiva. Es posible que antes haya llevado a cabo una *determinación preliminar de la existencia de dumping*. La determinación definitiva puede ser negativa (en caso de que los requisitos para imponer medidas

antidumping no se hayan cumplido) o positiva (si esos requisitos se han cumplido). Normalmente, las investigaciones que conducen a una determinación definitiva finalizan en el plazo de los 12 meses siguientes a la iniciación, pero, en casos excepcionales, pueden durar hasta 18 meses. Todas las determinaciones deben hacerse públicas. Véase también *Dumping*.

Determinación preliminar de la existencia de dumping: cuando una autoridad investigadora examina una solicitud de imposición de *medidas antidumping*, puede concluir que hay pruebas suficientes de la existencia de *dumping* antes de que se hayan examinado todos los aspectos del caso. Puede entonces emitir una determinación preliminar de la existencia de dumping e imponer *derechos antidumping provisionales*. Estos no pueden imponerse antes de que hayan transcurrido 60 días desde el inicio de la investigación. Su duración se limita a entre cuatro y seis meses. Después de eso, es necesaria una *determinación definitiva de la existencia de dumping* para mantener los derechos adicionales. Todas las determinaciones deben publicarse con los motivos correspondientes.

Determinación preliminar positiva de la existencia de subvención: no antes de 60 días después del inicio de una investigación en la OMC en que puedan imponerse derechos compensatorios, una autoridad investigadora puede determinar que existen pruebas suficientes para hacerlo. Puede entonces decidir imponer *derechos compensatorios provisionales*, pero por un período no superior a cuatro meses. En esta etapa es cuando puede solicitarse o aceptarse un *compromiso relativo a los precios*.

Determinismo político inercial: adhesión a las políticas mucho después de que hayan perdido su utilidad aparente. Véanse también *Pensamiento residual*, *Principio QWERTY* y *Sabiduría convencional*.

Devaluación: modificación del *tipo de cambio* de un país a veces a causa de una decisión del Gobierno, pero con mayor frecuencia a causa de las fluctuaciones de los mercados de divisas, de manera que se necesitan más unidades de la moneda nacional para comprar la misma cantidad de moneda extranjera.

Devaluación competitiva: depreciación o *devaluación* del *tipo de cambio* inducida por el Gobierno con el fin de reducir la competencia de otros países. El riesgo de hacerlo es que los competidores de un país pueden adoptar medidas de retorsión procediendo a sus propias devaluaciones y dejar a todos en una peor situación. Véase también *Políticas de empobrecimiento del vecino*.

Devolución: práctica consistente en reembolsar los derechos de aduanas, de ventas e impuestos indirectos aplicados a mercancías importadas y después reexportadas en forma elaborada o tras haber sido incorporadas en otros productos. Véanse también *Ajustes fiscales en frontera*, *Industrias maquiladoras* y *Programa de aplazamiento de pago de derechos*.

Devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados en condiciones idénticas o similares: práctica relacionada con el comercio de productos agropecuarios prohibida en virtud del *TLCAN*. Se refiere a la devolución, exención o reducción de la cuantía de los derechos de aduana aplicables a cualquier producto agropecuario importado en el territorio de una parte y sustituido por un producto idéntico o similar posteriormente exportado al territorio de la otra parte. Se aplica una prohibición similar a los derechos de aduana sobre los productos manufacturados. Véase también *Industrias maquiladoras*.

Devolución de derechos: véase *Ajustes fiscales en frontera*.

Diálogo Empresarial Transatlántico: mecanismo establecido en 1995 en el que participaron los líderes empresariales europeos y estadounidenses para debatir cuestiones comerciales de interés común y proponer soluciones para la supresión de obstáculos al comercio y la inversión a ambos lados del Atlántico. Véanse también *Nueva Agenda Transatlántica* y *Nuevo Mercado Transatlántico*.

Diálogo Norte-Sur: proceso de debates y negociaciones, a menudo agrios e infructuosos, entre los países desarrollados o industrializados (el Norte) y los países en desarrollo (el Sur). Algunos consideran que se inició a principios de la década de 1960 con, por ejemplo, la *Alianza para el Progreso* y las medidas que llevaron al establecimiento de la *UNCTAD* (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) en 1964 y la consiguiente formación del *Grupo de los 77*. Otros atribuyen el comienzo del diálogo Norte-Sur a la *Conferencia de Cooperación Económica Internacional* (CCEI) convocada por Francia en 1975, que concluyó en 1977 sin resultados concretos. En lo que hay poca discrepancia es en el final más o menos formal del diálogo, que se dio en el período extraordinario de sesiones de la *Asamblea General de las Naciones Unidas* de 1980. Sea cual sea el momento exacto en que se considere que comenzó el diálogo Norte-Sur, ocurrió después de la llegada a las Naciones Unidas y a sus organismos especializados de un gran número de países en desarrollo que se habían independizado recientemente. El hecho de ser tan numerosos les permitió definir o influenciar cada vez más el programa de trabajo de esos organismos. Esto, junto con la firme creencia de muchos países en desarrollo de que los países desarrollados no estaban tomando en serio sus preocupaciones legítimas sobre el desarrollo, el crecimiento económico y la participación en el sistema mundial de comercio, hizo que, a principios de la década de 1970, el Norte se diera cuenta de que había que hacer algo. La decisión de la *OPEP* en 1973 de cuadruplicar el precio del petróleo fue un incentivo más. Todo esto dio lugar a una serie de iniciativas políticas y económicas, muchas de las cuales no perduraron. Cabe mencionar algunas de ellas en líneas generales. En 1974 la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó una resolución sobre el *nuevo orden económico internacional* que, en la práctica, era un amplio llamamiento a la transferencia de recursos del Norte al Sur. La *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados*, que representaba un intento de redefinir ciertos aspectos del derecho internacional, se adoptó ese mismo año. A principios de 1975 llegó el primer *Convenio de Lomé* que, si bien ofrecía ventajas a los países en desarrollo, también demostró que probablemente estos no tenían poder suficiente para forzar un cambio rápido. Este hecho quedó aún más claro en la CCEI antes mencionada, que tuvo lugar ese mismo año. Desde 1977 había habido intentos en el sistema de las Naciones Unidas de poner en marcha un programa de *Negociaciones Globales* en 1980. La publicación del *Informe Brandt* en 1980 pareció prometer un nuevo comienzo. Sin embargo, por aquel entonces la brecha entre las dos partes ya era insalvable, sus posiciones eran en gran parte inamovibles y el diálogo no daba más de sí. Cada cierto tiempo se ha pedido reanudar el diálogo Norte-Sur, pero las discusiones sobre cómo hacerlo siempre se han quedado atascadas en las cuestiones preliminares. Véase también *Informe Harries*.

Diamantes de sangre: también conocidos como diamantes de zonas en conflicto. Véase *Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley*.

Diamantes de zonas en conflicto: se denominan también "diamantes de sangre". En el *Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley*, esta expresión se define como "diamantes en bruto utilizados por los movimientos rebeldes o por sus aliados para financiar conflictos encaminados a socavar gobiernos legítimos, según se describe en las resoluciones del *Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas* sobre la cuestión actualmente en vigor ...".

Dibujos y modelos industriales: se trata de la forma, configuración, patrón o adorno de un artículo útil, pero no de un método o principio de construcción. Véanse también *Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales*, *Propiedad intelectual* y *Sistema de La Haya para el depósito internacional de dibujos y modelos industriales*.

Dictamen : una de las formas en que las instituciones de la *Unión Europea* pueden influir en la acción de los Estados miembros. El dictamen no es vinculante, pero expresa una preferencia por determinado tipo de acción. *Véase también Unión Europea, legislación.*

Dictum : *véase obiter dictum.*

Diferencia de precios : diferencia entre el precio de un producto en un mercado protegido y su precio en condiciones de libre competencia.

Diferencias entre inversores y Estados : los tratados, ya sean bilaterales, regionales o multilaterales, se celebran entre Estados y entrañan derechos y obligaciones para los Estados (partes) de estos. Si una persona física o jurídica que reside en uno de los Estados miembros desea que las preocupaciones que le suscita la manera en que otra parte aplica el tratado sean abordadas con arreglo a las disposiciones en materia de consultas o solución de diferencias del tratado, debe convencer en primer lugar a su propio Gobierno de que se encargue del asunto. Hay excepciones. En virtud del *TLCAN*, por ejemplo, se permite que los inversores, en determinadas circunstancias, sometan a *arbitraje* una reclamación en el sentido de que otra parte ha violado una obligación en materia de inversiones establecida en el acuerdo y en cuestiones relativas a los monopolios y/o las empresas del Estado. Se podrá presentar una reclamación únicamente si el inversor ha sufrido pérdidas o daños en virtud de la presunta violación y no podrán haber transcurrido más de tres años a partir de la fecha en la cual el inversor tuvo conocimiento por primera vez o debió haber tenido conocimiento de la presunta violación y de la pérdida o daño. En el *acuerdo de libre comercio* concluido entre Australia y Tailandia también figura una disposición relativa a las diferencias entre inversores y Estados, en la que se establece que un inversor no puede presentar una reclamación contra cuestiones relativas a las condiciones impuestas al establecimiento, la adquisición o la expansión de una inversión, ni a la observancia de esas condiciones. *Véase también TLCAN, Capítulo XI.* [UNCTAD, 2005].

Digitalización : proceso de convertir documentos o información en formato digital. Esto ha sido posible gracias al desarrollo del sector de la informática y las telecomunicaciones. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2018* se incluye un análisis detallado sobre esta cuestión.

Dígitos, a nivel de X dígitos (aranceles) : referencia a los códigos que se utilizan para identificar los productos. Las categorías de productos se subdividen mediante la adición de dígitos. *Véase Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.*

Dilema del prisionero : mecanismo utilizado para demostrar que las microdecisiones aparentemente racionales no conducen forzosamente a macrorresultados racionales. Se utiliza a menudo en la teoría de los juegos para explicar las virtudes de la acción colectiva ejercida en el marco del *sistema multilateral de comercio*. El dilema, que tiene muchas variantes, se describe a grandes rasgos a continuación. Varios prisioneros se enfrentan a interrogatorios separados. Cada uno de ellos sabe que si ninguno de los otros confiesa, todos quedarán libres. Cada uno de ellos sabe también que si uno de ellos confiesa, pero ninguno de los otros lo hace, el que confiesa quedará libre. Todos los demás recibirán sentencias severas. Si todos confiesan, todos serán castigados, pero de manera menos severa que si confiesa uno solo. Por lo tanto, la decisión aparentemente racional de cada prisionero es confesar sin preocuparse demasiado por los demás. La moraleja es que todos salen peor parados si confiesan que si pudieran ponerse de acuerdo entre ellos para no confesar en absoluto. Al parecer, esta propuesta fue presentada formalmente por primera vez por A. W. Tucker en 1950, pero parece haber existido en una forma u otra mucho antes de eso.

Dilema entre atracción y aversión : definido por William A. Stoeber como "el dilema entre desear los beneficios que pueden aportar los inversores extranjeros y querer

limitar la intrusión por entidades extranjeras". Véanse también *Antiglobalización*, *Globalización* e *Inversión extranjera directa*. [Stoever, 2002].

Dimensión social de la liberalización del comercio internacional: véase *Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*.

Diplomacia de recursos: medidas y políticas nacionales e intergubernamentales destinadas a asegurar un acceso no discriminatorio y fiable a los suministros y a mercados remunerativos para las materias primas. Para obtener ejemplos de cuestiones y mecanismos relacionados, véanse *Acuerdos internacionales sobre productos básicos*, *Agricultura y sistema multilateral de comercio*, *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados*, *Cárteles de productos básicos*, *Commodity (mercancía, producto básico)*, *Fondo Común para los Productos Básicos*, *Negociaciones Globales*, *Nuevo orden económico internacional*, *Organismos internacionales de productos básicos*, *Política de productos básicos*, *Programa Integrado para los Productos Básicos*, *Relación de intercambio de productos básicos*, *Tesis de Singer-Prebisch* y *UNCTAD*.

Directiva: acto oficial de la *Unión Europea* que es vinculante para los Estados miembros a los que va dirigida. Los Estados miembros tienen libertad para aplicar la directiva de la manera que prefieran, siempre que den pleno efecto a su contenido. Véase también *Unión Europea*, *legislación*.

Directiva de servicios de comunicación audiovisual: *directiva* adoptada por la *Unión Europea* en 2013 y revisada en 2018. Regula la coordinación de la legislación nacional en toda la Unión Europea con respecto a todos los medios audiovisuales, tanto las emisiones televisivas tradicionales como los servicios a la carta. Entre otras modificaciones, la revisión de 2018 introdujo también las plataformas de intercambio de vídeos. Asimismo, se ha reforzado el *principio del país de origen*, que establece que los proveedores solo tienen que cumplir las normas de un miembro en el que se lleve a cabo la acción (y no en varios países) y aclara qué normas de los Estados miembros se aplican en cada caso. [ec.europa.eu].

Directiva relativa a los envases y residuos de envases: *directiva* adoptada por la *Unión Europea*. Sus antecedentes se remontan a 1985, cuando se dictaron normas sobre la producción, la comercialización, el reciclado y la recarga de envases para alimentos líquidos. La directiva sobre la gestión de envases y residuos de envases se adoptó en 1994, con el objetivo de proporcionar un elevado nivel de protección del medio ambiente y garantizar el funcionamiento del mercado interior, evitando obstáculos al comercio y distorsiones de la competencia. Se revisó en 2015 para abordar el uso de bolsas de plástico ligeras. Véanse también *Embalaje ecológico* y *Productos ambientalmente preferibles*.

Directrices de Londres para el Intercambio de Información acerca de Productos Químicos Objeto de Comercio Internacional: adoptadas el 25 de mayo de 1989 en el marco del *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* (PNUMA). Las directrices tienen por finalidad mejorar la gestión adecuada de los productos químicos mediante el intercambio de información científica, técnica, económica y jurídica, con inclusión del principio del *consentimiento fundamentado previo*. Existen disposiciones especiales para los productos químicos prohibidos o rigurosamente restringidos en el comercio internacional. Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Directrices para las políticas de inversión de los países receptores relativas a la seguridad nacional: recomendación de la *OCDE* adoptada en 2009. En ella se recomienda que, al examinar o introducir políticas de inversión destinadas a salvaguardar la seguridad nacional, los Gobiernos deben guiarse por los siguientes principios: 1) no discriminación; 2) transparencia/previsibilidad, en particular: codificación y publicación, notificación previa, consultas, equidad procesal y previsibilidad y divulgación de las medidas

relacionadas con las políticas de inversión; 3) proporcionalidad de la reglamentación: las restricciones a la inversión no deben ser más estrictas de lo necesario para proteger la seguridad nacional; cada país tiene derecho a determinar lo que es necesario para proteger su seguridad nacional; las restricciones deben tener un objetivo preciso, diseñarse con el asesoramiento técnico adecuado y utilizarse como último recurso; y 4) procedimientos de rendición de cuentas con miras a la supervisión interna por las administraciones públicas, revisión judicial, evaluaciones periódicas del impacto de la reglamentación y prescripciones relativas a que las decisiones importantes se adopten a niveles altos de gobierno para garantizar la rendición de cuentas de las autoridades encargadas de la aplicación. Véase también *Inversión*. [www.oecd.org].

Directrices para los acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad: conjunto de principios no vinculantes adoptados por la OMC el 29 de mayo de 1997 con el fin de ayudar a los Gobiernos a negociar el reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud profesional. La parte A de las directrices se centra en el desarrollo de las negociaciones y las obligaciones pertinentes que corresponden a los Gobiernos en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. En la parte B se exponen diversas cuestiones que pueden tener que abordarse en las negociaciones, como los participantes previstos, la finalidad y el ámbito del acuerdo, las condiciones en que se otorgará el reconocimiento mutuo, el mecanismo de aplicación y otras cuestiones conexas. Véanse también *Acuerdos de reconocimiento mutuo* y *Grupo de Trabajo sobre los Servicios Profesionales*.

Dirty Dozen (Doce del patíbulo): grupo de países desarrollados que se creó por primera vez durante la *Ronda Uruguay* cuando estaba formado por 12 Miembros. Aparentemente, su nombre se debió a una película americana popular en aquel entonces. Sus principales participantes fueron Australia, el Canadá, la Comunidad Europea, los Estados Unidos, Islandia, el Japón, Noruega, Nueva Zelandia y Suiza.

Discriminación: establecer una distinción entre interlocutores comerciales y dar un trato diferente a algunos de ellos. Son ejemplos de discriminación admisible el hecho de permitir la entrada libre de aranceles a un asociado de un *acuerdo de libre comercio* y dar un trato arancelario preferencial a un país en desarrollo en el marco de un *SGP*. Véanse también *Discriminación arbitraria o injustificable* y *No discriminación*.

Discriminación arbitraria o injustificable: término utilizado en varios de los acuerdos administrados por la OMC, en los que, sin embargo, no se define en mayor detalle. Un ejemplo hipotético de esa discriminación sería cuando un país discrimina de manera perfectamente legal entre los interlocutores comerciales que cumplen sus *medidas sanitarias y fitosanitarias* y aquellos que no pueden cumplirlas. Si entonces, por cualquier motivo, discrimina además entre los que cumplen las prescripciones, este podría ser un caso de discriminación arbitraria o injustificable.

Discriminación de facto: término utilizado por primera vez en el informe elaborado por el *Órgano de Apelación* de la OMC sobre la decisión adoptada por el Grupo Especial en el asunto relacionado con el banano, de 1996. El Órgano de Apelación contraponen la discriminación *de facto* a la discriminación formal o *de jure*. Su significado parece ser similar al de *discriminación implícita* en cuanto que se basa en la práctica y no en una prescripción legislativa. Véase también *Asuntos relacionados con el banano*. [WT/DS27/AB/R].

Discriminación de jure: discriminación entre interlocutores comerciales incluida formalmente en leyes o reglamentos. Véase también *Discriminación de facto*.

Discriminación implícita: medida legislativa, fiscal o de otro tipo aplicable a los bienes y servicios nacionales e importados que pueda discriminar de forma indirecta o no intencionada contra el producto o servicio importado. El hecho de que estos tengan que

ajustarse a determinadas medidas internas aplicadas por el país importador puede hacer que pierdan su ventaja competitiva. Véase *Valoración por galón de vino* para obtener un ejemplo práctico ilustrativo de este concepto.

Dispersión de los tipos arancelarios: *arancel de aduanas* en el que hay una gran discrepancia entre los tipos bajos y los tipos altos. Asimismo, en un arancel así hay relativamente poca convergencia de tipos arancelarios similares. Véanse también *Crestas arancelarias (peak tariffs)* y *Estructura arancelaria uniforme*.

Disposición de restauración de los aranceles: mecanismo incorporado en ocasiones en los acuerdos comerciales preferenciales u otros acuerdos comerciales que permite a un país importador aumentar temporalmente el *arancel* aplicable a un producto especificado o limitar las cantidades de ese producto que pueden importarse con el arancel preferencial si su valor en frontera disminuye por debajo de un determinado nivel. Véase también *Salvaguardias*.

Disposición relativa a las industrias incipientes: el artículo XVIII del GATT (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico) permite que los países en desarrollo, bajo ciertas condiciones, impongan medidas encaminadas a fomentar el desarrollo de las industrias incipientes. Véanse también *Argumento de las industrias incipientes* y *Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*.

Disposición relativa a los nuevos operadores: los sistemas para la asignación de *contingentes* en el marco de regímenes para el trámite de *licencias de importación* en ocasiones se basan en la capacidad de un titular de un contingente para utilizar las asignaciones anteriores. Un arreglo basado exclusivamente en resultados históricos impediría que posibles nuevos participantes obtuvieran una parte del contingente, ya que no tienen resultados que mostrar. El problema puede resolverse mediante una disposición relativa a los nuevos operadores, que garantiza que parte del contingente global esté abierta a la competencia de nuevos participantes. El *Acuerdo Antidumping* también contiene una disposición relativa a los nuevos operadores. En este caso, significa que una orden antidumping contra productos de un determinado país no puede aplicarse automáticamente contra los nuevos exportadores (es decir, exportadores que no participaban en el mercado durante la investigación antidumping) del mismo producto de ese país. Sin embargo, puede llevarse a cabo un examen para determinar si también deberían estar sujetos a los derechos antidumping. En ese caso, los nuevos exportadores tendrán que demostrar que no están vinculados a ninguno de los exportadores que ya están sujetos a derechos antidumping.

Disposición relativa al abastecedor principal: una de las características más importantes del *Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos de los Estados Unidos*. Estipulaba que no se haría ninguna concesión arancelaria a ningún país a menos que fuera el principal abastecedor del producto. La disposición tenía por objeto preservar el poder de negociación de los Estados Unidos respecto de países con los que aún no hubiera concertado un acuerdo comercial recíproco tras haberse aplicado anteriormente reducciones a otros asociados en acuerdos comerciales en virtud de la norma del *trato de la nación más favorecida*. La disposición relativa al abastecedor principal se trasladó al GATT en forma de *derecho de abastecedor principal*.

Disposición relativa al proveedor dominante: disposición que figura en la *Ley de Expansión del Comercio Exterior* de los Estados Unidos de 1962 que permitía la reducción a cero del arancel de cualquier categoría de productos en la que los Estados Unidos y la *Comunidad Económica Europea* conjuntamente representasen el 80% o más del mercado mundial. Véase también *Reducciones arancelarias cero por cero*.

Disposición sobre la debida moderación: véase *Cláusula de paz*.

Disposición sobre libertad de emigración: véase *Enmienda Jackson-Vanik*.

Disposiciones en materia de flexibilidad : se refieren a las reducciones de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios que habían de efectuarse como resultado de las negociaciones de la *Ronda Uruguay*. Si las subvenciones a la exportación de un país aumentaban desde el *período de base* 1986-1990, en el que se basaron las negociaciones, el país tenía la opción de utilizar 1991-1992 como período de base. Sin embargo, los extremos finales para lograr las reducciones seguían siendo los mismos. Las disposiciones en materia de flexibilidad también formaban parte del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*. Permitían la compensación (transferencia de parte de un contingente de exportación de un producto a otro), la transferencia del remanente (utilización en el año en curso de la parte no utilizada de un contingente de exportación del año anterior) y la utilización anticipada (utilización de parte del contingente del año siguiente durante el año en curso). Las disposiciones en materia de flexibilidad enumeradas en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido tenían su origen en el *Acuerdo Multifibras*. Véase también *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*.

Disposiciones para la celebración de consultas sobre prácticas comerciales restrictivas : mecanismo del GATT adoptado el 18 de noviembre de 1960 con el fin de asegurar que las *prácticas comerciales restrictivas* no comprometen las ventajas que ofrecen las reducciones de derechos de aduanas y la supresión de las *restricciones cuantitativas*. Este mecanismo estuvo inactivo hasta 1996, cuando los Estados Unidos lo invocaron en una diferencia con el Japón relativa a los materiales fotográficos, el denominado *asunto Kodak-Fuji*.

Distinción discrecional/obligatoria : véase *GATT, compatibilidad de la legislación nacional*.

Distinción obligatoria/discrecional : véase *GATT, compatibilidad de la legislación nacional*.

Distorsión : medida, política o práctica que desplaza el precio de mercado de un producto por encima o por debajo del nivel que tendría si dicho producto fuera objeto de comercio en un mercado competitivo. Entre las medidas que causan distorsión figuran las *subvenciones*, las *restricciones a la importación* y las *prácticas comerciales restrictivas*.

Distorsiones no arancelarias : influencias negativas en las corrientes comerciales debido a la existencia de *medidas no arancelarias*.

Distribución de las corrientes de inversión extranjera directa : hace referencia a la *inversión extranjera directa* efectuada por una empresa con el objetivo de encontrar puntos de venta para sus productos. Esto ocurre, por ejemplo, cuando una empresa petrolera invierte en una cadena de estaciones de servicio.

Distribución geográfica del comercio : expresión que describe el conjunto de interlocutores comerciales de un país y la importancia de su comercio con un único país o un conjunto de países. El estudio estadístico más importante que reúne esta información es el *IMF Direction of Trade Statistics Yearbook (Anuario estadístico del FMI sobre la distribución geográfica del comercio)*, cuya publicación es anual.

División internacional del trabajo : organización de los procesos de producción para promover una especialización cada vez mayor de la mano de obra, las economías de escala y los productos normalizados. Su objetivo es que las empresas puedan competir a través del mecanismo de precios. La división internacional del trabajo se basó originalmente en la analogía de la división de la fabricación de un producto de tal manera que la mayor parte posible de ese producto pudiera producirse con mano de obra no calificada y semicalificada más barata, pero la complejidad de muchos productos que actualmente se producen y son objeto de comercio a nivel internacional ha socavado este fundamento en medida considerable. Véanse también *Deslocalización, Globalización, Nueva división internacional del trabajo y Teoría del ciclo de los productos*.

Doble transformación: se produce cuando una mercancía es sometida sucesivamente a dos *transformaciones sustanciales*. Por ejemplo, la transformación de bauxita en alúmina seguida de la transformación de alúmina en aluminio o la del hilado de las fibras en bruto en hilo seguida de la del hilo para tejer en tela. *Véase también Triple transformación.*

Doctrina antidilución: véase *Doctrina de la dilución.*

Doctrina Calvo: doctrina que llegó a ser predominante en los sistemas jurídicos latinoamericanos. Propugna que los extranjeros, y en particular los inversores extranjeros, no tienen derecho a solicitar a sus Gobiernos una protección mayor que la ofrecida a los nacionales de los países receptores. Dicho de otro modo, rechaza toda propuesta de conceder un trato de privilegio a los inversores extranjeros. En efecto, la doctrina impedía a los países que la adoptaran concertar tratados para la protección de las inversiones, por lo que se consideraba que influía directamente en las corrientes de inversión. Debe su nombre al Dr. Carlos Calvo, jurista y diplomático argentino que la formuló en 1885.

Doctrina de la acción estatal: el principio, expresado en una sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos de 1897, de que "todo Estado soberano está obligado a respetar la independencia de todos los demás Estados soberanos, y los tribunales de un país no serán competentes para juzgar los actos del Gobierno de otro, llevados a cabo en su propio territorio". Evidentemente, otras jurisdicciones también utilizan versiones de esta doctrina.

Doctrina de la aplicación: principio de las *leyes sobre competencia* según el cual la *conducta* de las empresas puede ser impugnada en el país o en el grupo de países en los que tiene lugar, aunque la decisión de adoptar tal conducta se haya tomado en otra parte. *Véanse también Doctrina de los efectos, Leyes antimonopolio y Política de competencia.*

Doctrina de la dilución: aspecto del derecho relacionado con las *marcas de fábrica o de comercio*. Ofrece a los titulares de *marcas famosas* protección frente al uso de la marca de manera que no es probable que se produzca una confusión. Por ejemplo, si alguien utilizase el nombre de un automóvil caro para describir calzado para correr barato, se induciría a pocos consumidores a pensar erróneamente que, al comprar el calzado, compran algo producido por la fábrica de automóviles o asociado a ella. El titular de la marca del automóvil podría creer, sin embargo, que utilizar así la marca estaría arrebatando el prestigio que la marca tiene en el mercado. En otras palabras, el titular podría pensar que utilizar así la marca diluiría el prestigio de la marca. No obstante, el hecho de permitir el uso de una marca famosa para fines aparentemente ajenos puede formar parte de una estrategia de venta de los titulares de la marca. La dilución es distinta de la *imitación fraudulenta* donde existe una intención clara de dar a los compradores la falsa impresión de que están comprando un producto auténtico.

Doctrina de la empresa en crisis: doctrina establecida en el marco de las *leyes antimonopolio* de los Estados Unidos y de algunos otros países. Con arreglo a esa doctrina, se permiten fusiones que, en otro caso, podrían ser ilegales, siempre que se cumplan ciertas condiciones. En general, esas condiciones son las siguientes: a) la sería posibilidad de una quiebra empresarial; b) la ausencia de cualquier otro posible comprador; y c) una pequeña oportunidad de reorganización eficaz de la empresa. *Véase también Cártel de crisis.*

Doctrina de la primera venta: véase *Doctrina del agotamiento.*

Doctrina de las expectativas razonables: supuesto según el cual una vez que los países han contraído compromisos o han seguido unas prácticas en el marco de sus regímenes de comercio internacional, esos compromisos se respetarán en un futuro previsible. Un ejemplo que se suele citar para ilustrar esta doctrina es el caso de las *subvenciones australianas al sulfato amónico* en el que un grupo de trabajo del *GATT* constató

que Australia no había actuado ilícitamente al retirar una subvención al nitrato sódico importado de Chile mientras la mantenía para el sulfato amónico. Sin embargo, a juicio del grupo de trabajo, Chile podía haber supuesto razonablemente que la subvención se mantendría en ambos productos mientras hubiese una escasez local de esos productos en Australia. *Véase también Casos en que no existe infracción.*

Doctrina de las instalaciones esenciales: término antimonopólico que, en líneas generales, significa que el propietario de instalaciones "esenciales", "críticas" o de "guardián de acceso", como las de un servicio público de suministro de electricidad o agua, una red de telecomunicaciones o un ferrocarril, debe dar acceso a sus competidores a un precio razonable para que ellos puedan, a su vez, desarrollar su actividad. La interpretación de esta doctrina varía de un país a otro.

Doctrina de las pequeñas excepciones: el artículo 13 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* exige que los Miembros de la OMC circunscriban las limitaciones o excepciones impuestas a los derechos exclusivos en la esfera del *derecho de autor* a "determinados casos especiales que no atenten contra la explotación normal de la obra ni causen un perjuicio injustificado a los intereses legítimos del titular de los derechos". Esas condiciones dejan claro que las excepciones ajustadas a estos criterios siempre serían pequeñas excepciones, especialmente porque deben interpretarse en el contexto de los artículos 11 y 11bis del *Convenio de Berna*, que confieren a los autores los derechos exclusivos de autorizar las representaciones o ejecuciones públicas, las grabaciones y la radiodifusión de sus obras.

Doctrina de los efectos: principio según el cual un Estado puede tener *leyes antimonopolio* que abarcan la *conducta* fuera de su territorio si dicha conducta tiene un efecto real o potencial en el comercio dentro de su territorio. La doctrina de los efectos está sujeta a una prueba de razonabilidad. *Véanse también Doctrina de la aplicación, Extraterritorialidad y Política de competencia.*

Doctrina de los secretos de Estado: también denominada privilegio de los secretos de Estado. Sienta las bases para la negativa de un Estado a divulgar documentos o información de interés crucial para la seguridad de ese Estado.

Doctrina del agotamiento: denominada también doctrina de la primera venta. Se basa en el principio de que, una vez que un producto sujeto a *derechos de propiedad intelectual* (DPI) se ha colocado en el mercado legalmente con el consentimiento del titular de los derechos, este no puede impedir o prohibir la reventa o la transferencia del producto en ese mercado. En otras palabras, se considera que los derechos del titular sobre el producto se han "agotado". En realidad, la situación no es tan sencilla. La legislación de los países varía en lo que se refiere a si el derecho sigue estando agotado cuando el producto se importa de un mercado a otro, lo cual afecta a los derechos del titular sobre el comercio del producto protegido. Entre los Gobiernos Miembros de la OMC se debate si el principio de agotamiento se aplica a los productos colocados en el mercado en virtud de licencias obligatorias. Algunos convenios y leyes sobre propiedad intelectual establecen límites a la reventa o transferencia de un producto, dependiendo del DPI de que se trate. Por ejemplo, las obras de arte pueden estar sujetas a un *droit de suite*. En la esfera del *derecho de autor* pueden aplicarse *derechos morales*. Aparte de estas y otras limitaciones, nadie pone en duda que la doctrina se aplica a los productos vendidos y revendidos en el mismo mercado. Sin embargo, su aplicación a los productos objeto de comercio internacional es controvertida. Algunas jurisdicciones reconocen el concepto de "agotamiento internacional", basado en el principio de que, una vez que un producto se ha colocado en el mercado en cualquier parte, puede revenderse o transferirse a cualquier otro mercado sin consentimiento del titular de los posibles DPI a que pueda estar sujeto. En consecuencia, la aplicación de ese principio permite las

importaciones paralelas. El *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* no establece normas sobre el agotamiento. Véanse también *Agotamiento comunitario*, *Agotamiento internacional*, *Agotamiento nacional* y *Agotamiento regional*.

Doctrina del uso leal: principio según el cual las obras sujetas a *derecho de autor* pueden utilizarse de forma limitada mediante la citación de extractos, particularmente para fines académicos, sin que ello justifique reclamaciones por *piratería*. El uso se considerará o no leal en un caso concreto dependiendo de las circunstancias de ese caso. Véanse también *Derechos de propiedad intelectual* e *Infracciones de los derechos de propiedad intelectual*.

Doctrina Noerr-Pennington: principio de la legislación estadounidense según el cual los intentos de presionar a un organismo gubernamental o administrativo con el objeto de influir en la legislación o la aplicación de la ley no pueden ser enjuiciados en virtud de la *Ley Sherman* incluso si el intento de presionar tiene fines anticompetitivos. Véase también *Leyes antimonopolio*.

Documento de referencia sobre los servicios de telecomunicaciones: conjunto de definiciones y principios relativos al marco reglamentario de los *servicios de telecomunicaciones básicas*, adoptado por la OMC el 24 de abril de 1996. El Documento de referencia tiene por objeto prevenir las prácticas anticompetitivas, asegurar la interconexión en términos no discriminatorios y promover una administración de la obligación de servicio universal transparente y no discriminatoria y con neutralidad en la competencia. Da carácter obligatorio a la disponibilidad pública de los criterios de concesión de licencias. También postula la existencia de órganos de reglamentación independientes. La asignación de recursos escasos, como las frecuencias, los números y los derechos de paso, debe llevarse a la práctica de manera objetiva, oportuna, transparente y no discriminatoria. Véanse también *Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas* y *Neutralidad competitiva*.

Documento no oficial: propuesta informal, normalmente en papel sin timbrar, presentada por un país por su cuenta o en grupo, destinada a examinar si vale la pena abordar un nuevo enfoque de un problema. Un documento no oficial es una manera útil de hacer frente a un bloqueo, ya que no se considera que su rechazo tenga un reflejo desfavorable en su proponente.

DPI: véase *Derechos de propiedad intelectual*.

Droit de suite: consagrado en el artículo 14ter del *Convenio de Berna*, se trata del derecho inalienable del autor de una obra de arte de obtener un canon por la reventa de la obra tras la primera venta efectuada por el propio autor. Constituye un aspecto de las normas que rigen el *derecho de autor*. En la *Unión Europea*, por ejemplo, el derecho de reventa se aplica a las ventas en que participan profesionales del mercado como marchantes de obras de arte, galerías de arte o salas de exposición. Abarca las obras de arte de artes plásticas o gráficas, pero no los manuscritos originales de escritores o compositores. El vendedor pagará el canon sobre la base de una escala fija. Otras jurisdicciones también cuentan con leyes donde se aborda el *droit de suite*. Véase también *Derechos morales*.

Dualidad de precios: práctica llevada a cabo por los países consistente en mantener precios diferentes para un producto, en función de si se vende en el mercado interior o en mercados de exportación. Se denomina también *sistema de precios dobles*.

Dumping: se produce cuando se exportan mercancías a un precio inferior a su valor normal, lo que por regla general significa que se exportan por un precio inferior al que se venden en el mercado interno o en mercados de terceros países, o inferior al costo de producción. El artículo VI del GATT, que trata de los derechos antidumping y compensatorios, no prohíbe el dumping. Se limita a afirmar que las *partes contratantes* del

GATT reconocen que el dumping es condenable cuando causa o amenaza causar un **daño importante** a una rama de producción existente o si retrasa la creación de una rama de producción nacional en el territorio de otro miembro. Si las indagaciones efectuadas en el país importador demuestran la existencia de dumping y que está causando un daño importante a una rama de producción, los Gobiernos podrán adoptar **medidas antidumping**. La base de comparación es normalmente el precio ex fábrica en el país exportador y el precio de transacción de las mercancías en la frontera del país importador, menos el transporte y otros costos en que se haya incurrido una vez que la mercancía ha salido de la fábrica. Sin embargo, parece que algunos equiparan las ventas a precios inferiores al precio interior con las ventas a precios inferiores a los costos. En sentido estricto, esta interpretación es incorrecta. En ocasiones, se ha confundido el dumping con la importación de productos que se benefician del pago de **subvenciones**. En **política comercial**, el dumping se refiere a la conducta de empresas individuales que ven alguna ventaja en disposiciones de fijación de precios discriminatorias y que las financian con sus propios recursos. Las subvenciones, en cambio, las pagan, directa o indirectamente, los Gobiernos a las ramas de producción. El efecto de los productos subvencionados y los productos objeto de dumping en el mercado de importación puede ser, por supuesto, el mismo. Los comentaristas suelen señalar que el concepto aparentemente sencillo de dumping ha dado lugar a innumerables diferencias sobre su existencia y la medida correctiva adecuada. A menudo, la demostración de la existencia de dumping depende de cálculos muy detallados de los costos. Puede resultar difícil asignar los costos con exactitud, incluso cuando la contabilidad es sumamente precisa. No es raro que deban hacerse suposiciones sobre cómo ha de tratarse un costo. Una simple comparación entre los dos precios puede resultar imposible cuando el mecanismo de fijación de precios y contabilidad de una empresa es tan opaco que impide formarse una idea clara sobre su estructura de costos. Otras veces, las comparaciones pueden ser inapropiadas porque el producto exportado no se vende en el mercado interno o solo se vende en pequeñas cantidades. El dumping como problema comercial aparente ha existido desde hace mucho tiempo, pero no se convirtió en una cuestión importante de política comercial hasta después de la Primera Guerra Mundial y, en particular, durante la Gran Depresión de los años treinta. En los Estados Unidos, las leyes antidumping y las **leyes antimonopolio** parecen tener su origen en la percepción de que determinadas prácticas comerciales eran directamente contrarias al interés público. Las leyes antimonopolio se promulgaron para hacer frente a las prácticas anticompetitivas de empresas nacionales. Por otra parte, las leyes antidumping iban dirigidas a las aparentes prácticas anticompetitivas de empresas extranjeras que se manifestaban mediante ventas que subvaloraban a las empresas nacionales. Con el tiempo, las percepciones de las causas del dumping y su efecto en los mercados internos, así como las medidas correctivas correctas, divergieron notablemente de las políticas antimonopolio. Se han realizado muchos estudios sobre las razones del dumping. Bastarán tres ejemplos de clasificaciones del dumping en función de los motivos. En 1923, Jacob Viner elaboró, en su libro *Dumping: A Problem in International Trade* (*Dumping: un problema en el comercio internacional*), una clasificación de acuerdo con los motivos y la continuidad. Primero, el **dumping esporádico** que consiste en la colocación de excedentes y no es intencionado. En todo caso, la mayoría de las empresas lo aplicarán en algún momento. Segundo, el **dumping a corto plazo o intermitente** se produce cuando una empresa aplica temporalmente precios bajos en los mercados existentes, intenta desarrollar nuevos mercados, previene el desarrollo de la competencia y adopta medidas de retorsión contra el dumping en dirección contraria. Tercero, el **dumping a largo plazo o continuo** se produce cuando las empresas mantienen la plena producción sin reducir los precios internos, cuando desean obtener

economías de la producción en gran escala sin recortar los precios internos y cuando lo hacen por motivos puramente mercantilistas. Greg Mastel distingue los motivos del dumping de la siguiente manera: *dumping por exceso de capacidad* (predominante en industrias que afrontan una disminución de la demanda a largo plazo), *dumping respaldado por el Gobierno* (las empresas pueden aprovechar los insumos a un precio inferior a los costos respaldados por los Gobiernos), *dumping táctico y fijación de precios discriminatoria* (venta del mismo producto en diferentes mercados a precios diferentes, en parte para hacer frente a la competencia) y *dumping predatorio* (subvaloración de la competencia con el objetivo de que abandone sus actividades). Robert Willig ha concebido uno de los enfoques más útiles para el análisis del dumping, en particular, porque aporta información útil sobre los motivos del dumping, aunque su enfoque no goza de todo el apoyo de la comunidad interesada en la política comercial. Distingue la actividad entre dumping de carácter no monopolizador y de carácter monopolizador. El dumping de carácter no monopolizador incluye el *dumping para la expansión del mercado* (los precios netos más elevados en el mercado interno dan respaldo a los precios inferiores en el mercado de exportación), el *dumping cíclico* (pretende eliminar la sobreproducción sustancial debida a una recesión de la demanda) y el *dumping practicado por las empresas comerciales del Estado* (practicado particularmente en economías donde los tipos de cambios pueden fijarse con independencia del mercado, el objetivo principal es obtener una moneda fuerte, o donde las indicaciones de los precios no importan). El dumping de carácter monopolizador incluye el *dumping estratégico* (daño causado en el mercado importador por medio de una estrategia global o por las circunstancias anticompetitivas en general que prevalecen en el país exportador) y *dumping por fijación de precios predatorios* (exportación a precios bajos con el objetivo de que los rivales abandonen su actividad para tener poder monopolístico en el país importador). Durante las negociaciones que condujeron a la *Carta de La Habana*, los participantes identificaron cuatro categorías de dumping: a) *dumping de precios* para el que se redactaron las normas que aparecieron en última instancia en el artículo VI del GATT; b) *dumping de servicios*, cuando se produce una ventaja en materia de precios para un producto porque existe dumping en la prestación de los servicios de envío; c) *dumping cambiario*, basado en la manipulación del tipo de cambio para lograr una ventaja competitiva; y d) *dumping social*, causado por la importación a precios bajos de mercancías producidas por mano de obra penitenciaria o en condiciones de explotación. No se establecieron normas para estas tres últimas categorías. Actualmente, para la comunidad interesada en la política comercial, el dumping se divide en las siguientes categorías principales: a) *dumping disimulado*, definido en una *nota interpretativa* al artículo VI del GATT como la venta hecha por un importador a un precio inferior al que corresponde al precio facturado por un exportador con el que aquel está asociado e inferior también al precio que rija en el país exportador, es decir, el dumping se consigue mediante la fijación de precios de transferencia; b) *dumping indirecto*, cuando un producto es importado a través de un tercer país donde no se consideraría que ha sido objeto de dumping; y c) *dumping secundario*, que consiste en la exportación de un producto que contiene componentes importados a precios que normalmente se considerarían precios de dumping. A veces, una empresa puede vender a un precio más alto en el extranjero, lo que se denomina *dumping inverso*. Son muy pocos los temas relacionados con la política comercial que, aparte de ser objeto de mucho análisis racional, despiertan tantos sentimientos. Por ello, la bibliografía sobre este tema es voluminosa. Bastarán algunos ejemplos de análisis reflexivos. K. W. Dam ha señalado una aparente contradicción en el concepto de dumping. Afirma que, según las normas, las empresas locales sufren un daño cuando el precio de importación es igual o inferior al precio que cobran dichas empresas.

Añade que, no obstante, el daño no es mayor cuando existe dumping que cuando el precio de importación simplemente refleja la ventaja comparativa del exportador. El Profesor Deardorff ha señalado la estrecha relación entre el dumping y el grado de competencia del mercado interno. Afirma que, si tanto el mercado como la empresa están protegidos, casi con toda certeza tendrán que recurrir a la venta a un precio inferior al precio nacional para poder realizar alguna venta de exportación. Gabrielle Marceau ofrece un buen resumen cuando afirma que el origen del dumping sigue siendo la existencia de políticas económicas y jurídicas nacionales diferentes entre dos mercados nacionales. Añade que es normal y razonable que haya diferencias entre naciones, a menos que existan criterios internacionales convenidos. *Véanse también Acuerdo Antidumping, Antielusión, Cláusula de dumping persistente, Elusión, Márgenes de dumping de minimis y Política de competencia y medidas antidumping.* [Dam, 1970; Deardorff, 1990; Marceau, 1994; Mastel, 1996; Russell, 1999; Viner, 1923; y Willig, 1998].

Dumping ambiental: *véanse Derechos ecológicos y Dumping ecológico.*

Dumping cambiario: sugerido por algunos en el pasado como categoría de *dumping*. Supuestamente, consiste en manipular el *tipo de cambio* para dar ventaja a los exportadores en el mercado de importación. El denominado dumping cambiario se examinó en el curso de las negociaciones sobre la *Carta de La Habana*, pero no se establecieron normas para hacer frente a esa práctica. Algunas de las peticiones de negociaciones sobre *comercio y régimen cambiario* parecen basarse en la opinión de que siguen aplicándose ciertas formas de dumping cambiario.

Dumping cíclico: *véase Dumping.*

Dumping de insumos: se dice que resulta de los productos que no son en sí objeto de dumping, pero que, según se alega, contienen componentes adquiridos a precios de dumping. *Véase también Dumping secundario.*

Dumping de precios: categoría de *dumping* identificada durante las negociaciones de la *Carta de La Habana* que ahora está sujeta al artículo VI del GATT. Se basa en el concepto de que el exportador vende mercancías en el extranjero a un precio más bajo que en el mercado interno, y que ello puede tener un efecto perjudicial en la rama de producción del país importador que produce mercancías similares. *Véanse también Fijación de precios predatorios y Medidas antidumping.*

Dumping de servicios: se dice que resulta del recurso a disposiciones en materia de precios subvencionados o de fijación de precios discriminatoria en la prestación de servicios de transporte marítimo. Se considera que el flete resultante inferior al costo da al exportador una ventaja que puede reflejarse en el precio descargado del producto. Es posible que el propio producto se haya descargado a su *valor normal*, pero aun así la reducción del flete podría dar lugar a una acusación de dumping. Este concepto se examinó durante la redacción de la *Carta de La Habana*, pero no se recoge en las normas antidumping actuales. *Véase también Medidas antidumping.*

Dumping disimulado: forma de *dumping* que se dice que ocurre cuando una empresa exporta a una empresa vinculada mercancías a precios aparentemente de mercado pero en realidad a un costo menor. La segunda empresa vende luego las mercancías en el país importador aproximadamente a ese precio, pero toda la transacción se ha mantenido por debajo del precio de mercado. *Véase también Medidas antidumping.*

Dumping ecológico: utilizado en el lenguaje corriente para referirse a la producción de bienes de exportación en condiciones ambientales poco estrictas. En la formulación de políticas comerciales esta expresión no tiene un sentido formal. Se supone que esta práctica da a los productores una ventaja en lo que respecta a los costos en los mercados de exportación en los que se aplican condiciones más estrictas. No obstante, parece que

los costos de producción que pueden atribuirse a la reglamentación ambiental constituyen un factor mucho más pequeño de los costos totales que otros costos de producción. Por lo general, es probable que no representen más del 2% de los costos totales de producción. Véanse también **Comercio y medio ambiente** y **Derechos ecológicos**.

Dumping empresarial: se refiere a la supuesta práctica de las empresas de exportar a mercados más flexibles determinados productos que pueden estar caducados o cuya venta no está ya permitida en sus mercados habituales. No se trata de un concepto de política comercial reconocido.

Dumping en un tercer país: supuesta práctica de **dumping** por parte de competidores en terceros mercados en los que también se tiene interés. Las normas de la OMC relativas a las **medidas antidumping** no abarcan el llamado dumping en un tercer país.

Dumping esporádico: forma de **dumping** que se produce cuando una empresa decide ocasionalmente vender las existencias excedentarias en el mercado internacional a precios inferiores a los que aplica en su país.

Dumping espurio: término utilizado por Jacob Viner en la publicación *Dumping: A Problem in International Trade* (Dumping: un problema del comercio internacional) para describir las situaciones en que las diferencias entre los precios aplicados en los distintos mercados se deben a las variaciones en los tamaños de los pedidos, la duración de los créditos y el alcance de los riesgos crediticios, el método de venta o de flete y los requisitos de embalaje peculiares del mercado, más que a una discriminación consciente en materia de precios. Por consiguiente, en esos casos, no puede alegarse la existencia de **dumping**. [Viner, 1923].

Dumping estratégico: véase **Dumping**.

Dumping indirecto (diversionary dumping): exportación de un producto a precios de dumping a un país intermedio desde el que se exportará a su verdadero destino. El objetivo del dumping indirecto puede ser aprovechar la estructura de precios del país intermedio para evitar las **medidas antidumping**. Véanse también **Dumping** y **Elusión**.

Dumping indirecto (indirect dumping): el **dumping** se define habitualmente como la venta de un producto en el extranjero por un precio inferior al que se vende en el mercado nacional. Esta definición presupone que solo hay dos países implicados, es decir, que el producto se exporta del país A al país B. En una alegación de existencia de dumping indirecto se afirmaría que el artículo causante de daño se exportó primero del país A al país B, donde no se consideraría que ha sido objeto de dumping, y posteriormente del país B al país C. Véanse también **Dumping**, **Dumping disimulado** y **Medidas antidumping**.

Dumping ocasional: véase **Dumping esporádico**.

Dumping oculto: véase **Dumping disimulado**.

Dumping para la expansión del mercado: véase **Dumping**.

Dumping por fijación de precios predatorios: véase **Dumping**.

Dumping posterior: término que designa la práctica consistente en vender un componente de un producto a un productor del país de origen a un precio inferior al costo total. Este productor realiza una transformación posterior del componente o lo incorpora a otro producto, y obtiene una ventaja en materia de precios en los mercados de exportación. Véanse también **Dumping** y **Medidas antidumping**.

Dumping practicado por las empresas comerciales del Estado: véase **Dumping**.

Dumping recíproco: se produce cuando empresas de dos países practican **dumping** en los mercados de la otra parte. Krugman y Brander han demostrado que esto puede ocurrir si los beneficios monopolísticos son superiores a los costos de transporte. [Krugman y Brander, 1983].

Dumping reincidente: término utilizado a veces, especialmente por los negociadores estadounidenses, en relación con las empresas que persisten en vender sus productos

a precios de *dumping* y que supuestamente consideran que el dumping es una forma de hacer negocios. Véanse también *Cláusula de dumping persistente* y *Medidas antidumping*.

Dumping reiterado: véase *Dumping reincidente*.

Dumping secundario: exportación de un producto que incorpora componentes que han sido desembarcados a precios de dumping. Por ejemplo, puede que una empresa haya importado el cuadro de una bicicleta en el país exportador a un precio inferior al del mercado y, como consecuencia de ello, disfrute de una ventaja de precios aunque venda sus bicicletas completas al precio de mercado vigente en su propia economía. La repercusión del *daño* causado por el dumping secundario es difícil de probar. Véanse también *Dumping*, *Dumping disimulado*, *Dumping indirecto (indirect dumping)* y *Medidas antidumping*.

Dumping selectivo: dumping concentrado en las ventas a determinadas regiones, clientes o períodos. Véase también *Medidas antidumping*. [OMC, WT/DS219/AB/R].

Dumping social: expresión imprecisa referente a acciones que se supone ocurren cuando las mercancías producidas mediante trabajo penitenciario o por mano de obra explotada se exportan a precios muy bajos. Fue una de las supuestas categorías de dumping identificadas por algunos participantes en las negociaciones de la *Carta de La Habana*. No se elaboraron normas para este tipo de supuesto dumping, y no es un concepto de *política comercial* aceptado. El artículo XX e) del GATT contiene una *excepción general* que abarca las mercancías producidas mediante *trabajo penitenciario*. Más recientemente, la expresión "dumping social" también se ha utilizado para referirse a los productos supuestamente producidos y exportados en condiciones que no reflejan las normas, distintas de las normas técnicas, existentes en las economías desarrolladas. Véanse también *Argumento de la mano de obra barata*, *Cláusula social*, *Comercio y normas del trabajo*, *Derechos de los trabajadores* y *Dumping*.

Dumping técnico: se da cuando se importan bienes en condiciones que satisfacen el criterio de *dumping* (es decir, se venden para la exportación a un precio inferior al que se venden en el mercado de exportación), pero el motivo de que se fije ese precio es ajustarse al precio de la competencia interna en el mercado de importación.

Dumping transitorio: definido por algunos como la fijación de precios de los productos por debajo del coste marginal a fin de maximizar las ventas y ampliar la cuota de mercado. Se podría argumentar que esta práctica sería una forma de *fijación de precios predatorios*, especialmente si se mantuviera durante un período prolongado. Véanse también *Dumping* y *Medidas antidumping*.

E

EALAF: Foro Asia Oriental-América Latina. Fue sustituido por el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este.

Economía: nombre formal de los miembros del *APEC*.

Economía basada en el conocimiento: en el *APEC* se define como "una economía en la que la producción, distribución y utilización de conocimientos es el principal motor de crecimiento, creación de riqueza y empleo en todas las ramas de producción". Se consideran características de una economía basada en el conocimiento la apertura al comercio, a nuevas ideas y a nuevas empresas; una política macroeconómica sólida; la importancia atribuida a la educación y el aprendizaje permanente; y la función facilitadora de la infraestructura de información y telecomunicaciones. *Véase también Industrias creativas*. [*APEC*, 2000].

Economía creativa: definida en el informe de la UNCTAD de 2018 sobre la economía creativa como la economía que comprende la artesanía artística, los productos audiovisuales, el diseño, la fabricación digital, los nuevos medios de comunicación, las artes escénicas, los servicios editoriales y las artes visuales.

Economía de mercado: economía en la que el mecanismo de precios determina lo que se produce y se comercia, aunque con demasiada frecuencia las indicaciones de los precios quedan distorsionadas por las *subvenciones*, la *política industrial* y otras intervenciones de los Gobiernos. *Véanse también Economías de planificación centralizada y Economías que no son de mercado*.

Economía de sucursal: tesis según la cual las tecnologías de comunicaciones modernas permiten que la adopción de decisiones económicas se concentre en unos pocos centros financieros, y las economías más pequeñas ya no son dueñas de su destino. Quienes expresan esta opinión a menudo esperan que sus Gobiernos tomen medidas para evitar esta situación. Se dividen en dos grupos principales. El primero defiende que la economía se vuelva más competitiva y, en consecuencia, más atractiva para los inversores extranjeros, mediante la liberalización del comercio y las inversiones. El segundo reclama *proteccionismo*, aunque a menudo se disfraza en expresiones como intervención positiva, la necesidad de una *política industrial* más moderna y otros mecanismos con esa intención. *Véanse también Globalización e Internacionalización*.

Economía digital: describe la amplia gama de actividades económicas y sociales que posibilitan las redes de información y comunicaciones en el contexto de una economía en general. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2018* se analizan los efectos que tiene en el comercio mundial. *Véase también G20 digital economy ministerial declaration (Declaración Ministerial del G-20 sobre Economía Digital)*.

Economía inclusiva: en general, una economía que permita a las personas participar plenamente en la vida económica y que ofrezca oportunidades a un mayor número de ellas en un entorno sostenible de modo que puedan beneficiarse del crecimiento económico y de un entorno estable.

Economía política internacional: se define en términos generales como la disciplina académica concerniente a la relación entre las esferas políticas y económicas de la sociedad internacional contemporánea. La *política comercial* es uno de los aspectos de esa relación.

Economía principal: en el *APEC* y algunos otros grupos internacionales, economía miembro a la que se ha encomendado la tarea de coordinar o gestionar un proyecto o actividad.

Economía procesal: término que aparentemente encarna diversos principios. Entre esos principios figuran los siguientes: no se debe desperdiciar el tiempo de los tribunales; los casos legítimos deben resolverse rápidamente; los casos frívolos deben desestimarse; y los jueces deben conocer de un caso y resolver todas sus partes pertinentes al mismo tiempo.

Economía verde: el *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* la define como aquella que es baja en carbono, eficiente en recursos y socialmente inclusiva. Según la organización, en una economía verde el crecimiento del empleo y los ingresos está impulsado por las inversiones públicas y privadas en actividades económicas, infraestructuras y activos que permitan reducir las emisiones de carbono y la contaminación, mejorar la eficiencia en el uso de la energía y los recursos y prevenir la pérdida de *biodiversidad* y de servicios ecosistémicos. [unep.org/es].

Economías de ingreso alto: grupo de 80 economías que el *Banco Mundial* clasifica por haber tenido en julio de 2018 un INB (ingreso nacional bruto) de más de USD 12.376. Véanse también *Economías de ingreso bajo*, *Economías de ingreso mediano alto* y *Economías de ingreso mediano bajo*.

Economías de ingreso bajo: grupo de 31 economías que el *Banco Mundial* clasifica como tales por haber tenido en 2018 un INB (ingreso nacional bruto) per cápita de USD 1.025 o menos. El grupo incluye a muchos de los *países menos adelantados*. Véanse también *Economías de ingreso alto*, *Economías de ingreso mediano alto* y *Economías de ingreso mediano bajo*.

Economías de ingreso mediano alto: grupo de 60 economías clasificadas de este modo por el *Banco Mundial*. En julio de 2018, esos países tenían un ingreso nacional bruto por habitante situado entre 3.996 y 12.375 dólares. Véanse también *Economías de ingreso alto*, *Economías de ingreso bajo* y *Economías de ingreso mediano bajo*.

Economías de ingreso mediano bajo: grupo de 47 economías que el *Banco Mundial* clasifica como tales por haber tenido en julio de 2018 un INB (ingreso nacional bruto) per cápita de entre USD 1.026 y USD 3.995. Véanse también *Economías de ingreso alto*, *Economías de ingreso bajo* y *Economías de ingreso mediano alto*.

Economías de planificación centralizada: denominación que recibían hasta fines de los años ochenta o principios de los noventa los países de Europa Central y Oriental, la URSS, China, Viet Nam y algunos otros países en los que la actividad económica estaba basada en planes anuales que solía elaborar un organismo como la Comisión Estatal de Planificación. Esos países también se conocían como economías que no son de mercado. La mayor parte de las economías de planificación centralizada han pasado a ser *economías de mercado* o están en vías de alcanzar ese objetivo. Véanse también *Economías en transición* y *Economías que no son de mercado*.

Economías de reciente industrialización: también llamadas países de reciente industrialización. Expresión utilizada particularmente en los años ochenta para referirse a las economías en desarrollo que estaban transformando partes significativas de sus economías hacia una etapa en la que tenían muchas de las características de las economías industrializadas. Ejemplos de esas economías incluyen Hong Kong, China; México; Malasia; la República de Corea; Singapur y el Taipei Chino.

Economías en transición: economías en proceso de transformación de una *economía de planificación centralizada* en una *economía de mercado*. A veces, la expresión se utiliza también para los países en desarrollo que han emprendido una importante *desreglamentación* económica. El *Transition Report*, publicado anualmente por el Banco

Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), contiene información detallada sobre los resultados económicos de las economías en transición.

Economías en transición de ingreso bajo: en las negociaciones en la OMC este grupo está formado por Armenia, Moldova y la República Kirguisa, pero en el marco de la agricultura Georgia también forma parte de él. El grupo intenta obtener el trato otorgado a los *países menos adelantados*.

Economías maquiladoras: se refiere a las economías que producen grandes cantidades de productos intensivos en trabajo destinados a la exportación. [Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2003].

Economías pequeñas y vulnerables: expresión imprecisa utilizada a veces para englobar a las economías que comparten varias de las siguientes características o todas ellas: a) reducido tamaño de los mercados internos, b) diversificación limitada de la estructura de exportación, tanto en lo que respecta a los productos como a los mercados, c) vulnerabilidad a las perturbaciones internas y externas, como los desastres naturales o los aumentos rápidos de los precios de las importaciones de energía, d) gran lejanía respecto de los mercados y elevados costos de transporte, e) escasez de recursos humanos adecuadamente cualificados, y f) insuficiencia de capacidades institucionales y administrativas. En la OMC, se refiere también a un grupo de países en desarrollo cuyo objetivo es que, en el ámbito de las negociaciones, se prevea flexibilidad y se promueva el *trato especial y diferenciado*. [www.wto.org].

Economías que no son de mercado: en ocasiones, país de economía que no es de mercado. Similares a las *economías de planificación centralizada*, pero en ocasiones con la diferencia de que algunos sectores de estas economías pueden mostrar la totalidad o la mayoría de las características de un sector similar en una *economía de mercado*. Buena parte del debate sobre las economías que no son de mercado se centra en China. El protocolo por el que se formalizó la adhesión de China a la OMC dispone que, a los efectos de las *medidas antidumping*, podría tratarse a China como una economía que no es de mercado hasta diciembre de 2016, si las empresas chinas no podían demostrar que operaban en condiciones de mercado. China sostiene que, después de esa fecha, debería haber gozado de la condición de *economía de mercado*, pero otros países, entre ellos el Canadá, los Estados Unidos, la India, México y la Unión Europea, sostienen que China sigue siendo una economía que no es de mercado. No se percibe ninguna solución. El *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá* (T-MEC), por ejemplo, requiere que, al menos tres meses antes de comenzar las negociaciones, una parte informe a las otras partes de su intención de iniciar negociaciones para un acuerdo de libre comercio con un país de economía que no es de mercado. En este caso, un país de economía que no es de mercado se define como un "país que a la fecha de firma de este Tratado, una Parte ha determinado ser una economía que no es de mercado para los efectos de sus leyes sobre remedios comerciales; y con el que ninguna Parte ha firmado un acuerdo de libre comercio". Si una parte contrae un acuerdo de libre comercio con una economía que no es de mercado, las demás partes podrán terminar el T-MEC y reemplazarlo con un acuerdo bilateral.

ECOSOC: Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Está integrado por 54 miembros de las Naciones Unidas que son elegidos por la Asamblea General de las Naciones Unidas para un período de tres años. La representación en el ECOSOC se basa en una distribución geográfica acordada. Se considera que sus reuniones anuales de alto nivel con los directores de la OMC, el *Banco Mundial* y el *FMI* contribuyen a promover la coherencia de la política económica entre los países. Véanse también *Comisión de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo*, *El ECOSOC* y *el GATT y Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos*.

ECOTECH: cooperación económica y técnica entre los miembros del *APEC*. Los objetivos de la ECOTECH, acordados en 1996, son los siguientes: a) lograr un crecimiento sostenible y un desarrollo equitativo en la región de Asia y el Pacífico; b) reducir la disparidad económica entre las economías del *APEC*; c) mejorar el bienestar económico y social de la población; y d) fortalecer el espíritu de comunidad en la región de Asia y el Pacífico.

Écrêtement: francés, eliminación de las crestas. Propuesta de armonización arancelaria mediante reducciones específicas formulada a comienzos de la *Ronda Kennedy* (1963-1967) por la *Comunidad Económica Europea* (CEE). La propuesta se derivaba de la opinión de la CEE de que la mayor parte de sus aranceles se situaban entre el 10% y el 20%, mientras que los de los Estados Unidos oscilaban entre el 30% y el 50% en muchos casos y algunos llegaban hasta el 100%. Por consiguiente, la CEE propuso reducir los aranceles a la mitad, hasta un nivel del 10% para las manufacturas, 5% para las semimanufacturas y 0% para las materias primas. La propuesta no era aceptable para los Estados Unidos porque les habría obligado a aceptar reducciones arancelarias mucho mayores mientras la CEE no estaba dispuesta a hacer nada con respecto a la agricultura. Véanse también *Fórmula double écart* y *Fórmula 30:10*.

EDIFACT: Intercambio electrónico de datos para la administración, el comercio y el transporte. Desarrollado bajo los auspicios de la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas (CEPE). Se define oficialmente como un "conjunto de normas, directorios y directrices acordados internacionalmente para el intercambio electrónico de datos estructurados, en particular relacionados con el comercio de bienes y servicios, entre sistemas informáticos independientes". Véase también *Facilitación del comercio*.

EEB: encefalopatía espongiforme bovina, o "enfermedad de las vacas locas".

EEP: *Programa de Fomento de las Exportaciones* de los Estados Unidos. En su marco, se otorgaban subvenciones a la exportación a los agricultores estadounidenses, principalmente para que pudieran competir con las exportaciones subvencionadas de productos agropecuarios de la *Comunidad Europea* en determinados mercados de exportación. El Programa fue derogado en 2008.

EET: encefalopatía espongiforme transmisible, enfermedad relacionada con la *EEB*.

Efecto bumerang: posibilidad de que las políticas ejecutadas por un Gobierno recaigan sobre él. En general, la *política comercial* trata de evitar el efecto bumerang tratando a los exportadores de otras jurisdicciones y a sus productos de manera equivalente al trato otorgado a los productores nacionales y sus productos. Es más probable que el efecto bumerang se produzca en el marco de leyes y reglamentos que no estén sujetos a la disposición de *trato nacional*. Véanse también *Políticas de empobrecimiento del vecino* y *Retorsión*.

Efecto carrusel: expresión utilizada para describir ciertos intentos de evitar los efectos de las medidas antidumping o las *salvaguardias*. Según algunos, los fabricantes o exportadores modifican periódicamente la composición de los productos sujetos a esas medidas para eludir la *retorsión*.

Efecto de paralización del comercio: resultado de una acción, por ejemplo el *acoso comercial*, que genera una contracción de las exportaciones de un producto determinado a un país definido. Véase también *Guerra comercial*.

Efecto Drácula: según lo explica Jagdish Bhagwati, "exponer el mal a la luz del sol ayuda a su destrucción". Véanse también *Notificación*, *Transparencia* y *Vigilancia*. [Bhagwati, 1988].

Efecto en el comercio: cambio de las corrientes comerciales resultante de un cambio en las leyes, los reglamentos, las preferencias de los consumidores, los cambios tecnológicos, etc.

Efecto fortaleza: se refiere a la posibilidad de que los *acuerdos de integración regional* lleven a actitudes más proteccionistas por parte de los países miembros hacia los países

que no lo son. Un análisis muy detenido de este problema no ha dado lugar a pruebas concluyentes en un sentido o en otro.

Efecto investigación: hace referencia a la posibilidad de que una investigación sobre un supuesto *dumping* o un examen de la conveniencia de imponer *salvaguardias* pueda tener en sí mismo el efecto de reducir las importaciones de los productos que se están examinando. Véase también *Acoso comercial*.

Efecto locomotora: impulso dado por el crecimiento económico de las grandes economías al desarrollo económico de las economías más pequeñas.

Efecto maraña: expresión utilizada por Jagdish Bhagwati para describir la complejidad de las normas comerciales resultantes de la proliferación de *zonas de libre comercio*. Un ejemplo típico de ello es la existencia de diferentes *normas de origen* para cada zona de libre comercio. Los países que son miembros de varios acuerdos de este tipo tendrán que administrar diferentes normas en el marco de cada uno de ellos. [Bhagwati y Panagariya, 1996].

Eje y radios: concepto utilizado en el análisis de *zonas de libre comercio*. Postula que un país grande podría ser miembro de varios arreglos de libre comercio, pero que los países más pequeños podrían pertenecer solamente a uno de esos arreglos cada uno. Así, el país grande sería el eje, y los demás formarían los radios en una serie de arreglos comerciales bilaterales discriminatorios. A diferencia de una zona de libre comercio, en la que todas partes negocian en pie de igualdad, en un arreglo de eje y radios el país más grande generalmente fija los términos y condiciones de pertenencia. Sin embargo, hay quienes alegan que los arreglos de eje y radios pueden constituir peldaños para llegar a zonas de libre comercio mayores. Otros sostienen que el país que constituye el eje no tendría ningún incentivo para hacer extensivos esos arreglos y preferencias comerciales a otros. La discusión sigue sin resolver. No obstante, como se señala en el estudio de la OMC de 1995 titulado *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, en el caso de un sistema de eje y radios la esencia es siempre la misma: los bienes y los servicios (y tal vez el capital y la mano de obra) circulan más libremente entre el eje y cada uno de los radios que entre los radios.

Ejusdem generis: a veces, *eiusdem*. De la misma clase, tipo o naturaleza. Norma para la interpretación de las leyes que dice que cuando palabras generales suceden a palabras particulares, las palabras generales se considerarán limitadas a la misma clase que las palabras particulares.

El comercio es bueno, pero las importaciones son malas: véase *Balanza comercial*.

El ECOSOC y el GATT: la Carta de las *Naciones Unidas* atribuyó al *ECOSOC* una serie de responsabilidades en la esfera de la cooperación internacional económica y social, incluida la capacidad de convocar conferencias internacionales sobre cuestiones de su competencia. Así pues, los Estados Unidos, principal potencia de los primeros años de la posguerra en promover los acuerdos comerciales multilaterales, propusieron que el ECOSOC convocara lo que pasó a ser la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo*. No obstante, los Estados Unidos distinguieron entre los objetivos de establecer una organización internacional de comercio y la negociación de un acuerdo arancelario multilateral. Esto se debió a que su mandato de negociar el acuerdo arancelario dimanaba de la *Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos* de 1934, que no preveía el establecimiento de ninguna institución permanente para supervisar el comercio internacional. Una vez que el ECOSOC aprobó la resolución por la que se convocaba una conferencia, en la práctica no se le atribuyó ninguna otra función en las negociaciones. Por lo tanto, desde su creación, el GATT fue prácticamente independiente del sistema de las Naciones Unidas. Este principio se ha conservado en la OMC. Por supuesto, la OMC mantiene una estrecha relación de trabajo con muchos

organismos de las Naciones Unidas. Véase también *Estados Unidos, Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos*.

El mundo sin fronteras: originalmente, título de un libro escrito en 1990 por Kenichi Ohmae, que se ocupa más bien de formas en que una empresa puede aprovechar al máximo la competencia en una economía mundial interconexa. Representa un aspecto de la documentación sobre *globalización e internacionalización*. Desde entonces, la idea de un mundo sin fronteras nacionales al comercio ha arraigado en algunos sectores. Sin embargo, igual que la oficina sin papeles, se tardará algún tiempo en lograrlo.

Elaboración o transformación suficientes: criterio utilizado especialmente en la administración de las *normas de origen preferenciales* en el marco de los *acuerdos de libre comercio*. Tiene un significado similar a la *transformación sustancial*. Supongamos que la economía B importa barras de acero de la economía A, y después transforma esas barras de acero en alambre para vallados. Esta acción convierte el producto importado en un producto diferente. Por ello, cuando la economía B exporte el alambre para vallados a la economía C, la autoridad aduanera considerará que se trata de un producto de la economía B. Sin embargo, si la economía B se hubiera limitado a cortar las barras de acero para que tuvieran una menor longitud y, tal vez, a pintarlas, es probable que la economía C las considerase como producto de la economía A.

Elusión: consiste en evadir el cumplimiento de compromisos contraídos en la OMC y otros foros, tales como los compromisos de limitación de las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. Otros ejemplos son la modificación del país de origen de un producto para evitar la imposición de contingentes y otras restricciones o la adopción de medidas para evadir la imposición de derechos antidumping o compensatorios. Véase también *Anti-elusión*.

Embalaje ecológico: uso del material de embalaje que tenga el menor impacto en el medio ambiente, ya sea porque su producción es inocua para el medio ambiente o porque es fácil de reutilizar o reciclar. La insistencia en que se utilicen determinados tipos de embalaje ecológico no normalizado puede tener efectos proteccionistas si el país proveedor no puede cumplir las normas exigidas. Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Embargo comercial: prohibición del comercio con un país específico, normalmente impuesta mediante una decisión de las Naciones Unidas, pero en ocasiones basada en una acción unilateral o regional. Un ejemplo de justificación de un embargo comercial puede encontrarse en las *excepciones relativas a la seguridad* incorporadas en el AGCS y el GATT, que permiten específicamente la suspensión de obligaciones previstas en los acuerdos si ello es necesario para cumplir decisiones de las Naciones Unidas. Véase también *Naciones Unidas, sanciones económicas*.

Empresa conjunta: asociación cooperativa entre dos o más empresas o particulares para llevar a cabo una actividad específica. Las empresas conjuntas se pueden disolver una vez completada una tarea, como la construcción de un puente o un proyecto de investigación y desarrollo. En el caso de una instalación de producción, puede haber un acuerdo para disolver la empresa conjunta al cabo de un número determinado de años, normalmente con arreglo a directrices previamente convenidas. Entre los principales motivos para crear empresas conjuntas cabe citar la posibilidad de mancomunar recursos financieros, técnicos o intelectuales, compartir riesgos o abrir nuevos mercados. A veces, la creación de una empresa conjunta con una empresa local es la única forma realista de entrar en un nuevo mercado. Véanse también *ASEAN, Plan de Cooperación Industrial; Protección de la propiedad intelectual; y Transferencia de tecnología*.

Empresa de propiedad estatal: entidad comercial en la que el Estado tiene un grado importante de participación, posiblemente de propiedad plena. Con frecuencia son

empresas de gran tamaño. En muchos países, ha habido una tendencia a largo plazo hacia la *privatización* de esas empresas, pero en otros esa tendencia no se ha consolidado aún. Véase también *Organismo público*.

Empresa de ventas en el extranjero: EVE. Empresa establecida y mantenida en un país extranjero responsable de la exportación, la venta y el arrendamiento de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos. De este modo, puede beneficiarse de algunas exenciones fiscales y de normas especiales de fijación administrativa de precios. No es necesario que una EVE esté afiliada a una sociedad estadounidense ni que esté controlada por ella para poder acogerse a los beneficios, pero estos son mayores si existe una relación de esa índole. En consecuencia, la mayoría de las EVE son filiales de sociedades estadounidenses. El programa relativo a las EVE se estableció a principios de la década de 1980 como sucesor del de *sociedades estadounidenses de ventas al extranjero* (DISC) después de que un Grupo Especial del GATT resolviera en 1976 que la legislación DISC era incompatible con las normas del GATT. En 1998, las *Comunidades Europeas* solicitaron el establecimiento de un *grupo especial* de la OMC porque, en su opinión, las disposiciones estadounidenses relativas a las EVE constituían una subvención y, por lo tanto, los Estados Unidos habían infringido las obligaciones que les correspondían en virtud del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*. El Grupo Especial falló en contra de los Estados Unidos. Tras la apelación de los Estados Unidos, el *Órgano de Apelación* resolvió que el régimen de las EVE constituía una subvención prohibida en el sentido del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y del *Acuerdo sobre la Agricultura*.

Empresa multilocal: forma de *empresa transnacional* que adopta estrategias para sus distintas dependencias en función del país de que se trate. Suele establecer actividades empresariales en otro país con el propósito principal de abastecer ese mercado extranjero.

Empresas chaebol: grandes conglomerados empresariales coreanos que surgieron durante la posguerra. Se caracterizan por ser propiedad de una sola familia, que sigue concentrando el control incluso en las generaciones segunda y tercera. Predominan en especial en los sectores manufacturero y de la construcción. Aunque su participación en la producción total de la economía coreana parece haber disminuido desde los años setenta, las empresas *chaebol* siguen siendo actores económicos importantes. [Chang, 2003].

Empresas comerciales del Estado: entidades comerciales, generalmente de propiedad estatal, que están autorizadas para realizar operaciones de comercio internacional. Con frecuencia se benefician del *monopolio* o cuasimonopolio de importación o exportación de un producto. Véanse también *Entidades de comercialización* y *Ventas centralizadas*.

Empresas líderes nacionales: empresas designadas en algunos países para actuar como promotoras de nuevos procesos, tecnologías o métodos de gestión que otras empresas podrán aprender. Con frecuencia, ya gozan de una posición destacada en su sector cuando son designadas. Las empresas líderes nacionales suelen beneficiarse de trato fiscal preferencial y otras medidas de ayuda. También pueden estar exentas de algunas *leyes sobre competencia*. La influencia de esas empresas en los mercados internos puede ser considerable, pero su función en los mercados internacionales puede ser muy secundaria. No hay modo de decir si una empresa líder nacional cumplirá las expectativas de sus proponentes, o si se transformará simplemente en una entidad protegida y no competitiva. Véanse también *Argumento de las industrias incipientes*, *Argumento del aprendizaje práctico* y *Selección de ganadores*.

Empresas multinacionales: véase *Empresas transnacionales*.

Empresas transnacionales: ETN. También denominadas empresas multinacionales. Se trata de empresas o conglomerados grandes y muy grandes, con instalaciones de producción y oficinas de ventas establecidas en muchos países como sucursales, filiales u otras unidades.

Por lo general, cada unidad rinde informe a la central, que puede ser una sociedad de cartera. Puede ser muy difícil determinar dónde reside el control efectivo de una unidad en una ETN en un caso determinado. Su propiedad se puede diversificar y las unidades que las componen pueden tener una gran autonomía en el desarrollo de sus actividades. Pueden incluso competir entre ellas en los mercados mundiales. No obstante, pese a su presencia en muchos lugares, a menudo se considera que las ETN tienen una sola nacionalidad. Muchas veces, estas empresas empiezan a adquirir importancia por primera vez en un solo mercado, en cuyo caso no hay dudas sobre su nacionalidad. En algunos círculos se mira a las ETN con una gran suspicacia debido a su *poder de mercado* y a su capacidad de influir en los patrones de producción. Los llamamientos a ejercer un mayor control sobre sus actividades han dado lugar, por ejemplo, a un *Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales*, que, no obstante, sigue siendo controvertido y no es probable que entre en vigor en un futuro próximo. Más recientemente, las ETN han gozado de un clima mucho más favorable en los posibles países de establecimiento y en las organizaciones internacionales que se ocupan de las cuestiones de desarrollo, gracias a su capacidad para movilizar fondos de inversión, promover la *transferencia de tecnología* y crear empleo. El foro principal para el análisis de las cuestiones relacionadas con las ETN es la *Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo de la UNCTAD*, ubicada en la UNCTAD, que también publica el *Informe sobre las inversiones en el mundo*. Los países de la OCDE han adoptado las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* como instrumento de regulación de las ETN. Véanse también *Comercio intraempresarial*, *Empresa multilocal* y *Teoría de la dependencia*.

Enfoque ascendente: preparación de un programa para las negociaciones comerciales acordando los temas de negociación punto por punto. A medida que se llega a un acuerdo sobre cada punto, se hace gradualmente evidente la forma del programa definitivo. El mismo término en inglés (sistema de listas positivas en español) se utiliza también para describir el uso de listas positivas para las listas de compromisos en *acuerdos de libre comercio*. Véase también *Enfoque descendente*.

Enfoque combinado: expresión que designa la utilización simultánea de varios métodos para lograr la reducción de los *aranceles*. Se podrían combinar, por ejemplo, *negociaciones arancelarias producto por producto*, *recortes arancelarios lineales* y *reducciones arancelarias cero por cero*. Véase también *Fórmula mixta*.

Enfoque de bloques de construcción: en primer lugar, los bloques de construcción pueden ser los elementos que en última instancia conforman un *acuerdo de libre comercio*. Algunos elementos fáciles, como las actividades de *facilitación del comercio*, podrían abordarse en primer lugar como medidas de fomento de la confianza. Las disposiciones más difíciles sobre liberalización del comercio vendrían más tarde. En segundo lugar, algunos perciben las *zonas de libre comercio* como los bloques de construcción para un *sistema multilateral de comercio* libre de aranceles. Las zonas individuales podrían combinarse en última instancia para eliminar los obstáculos al comercio entre zonas cada vez mayores. Véanse también *Escollos* y *Multilateralización de los acuerdos de libre comercio*. [Bhagwati, 1991].

Enfoque de semáforo: marco de procedimiento adoptado durante las negociaciones de la *Ronda Uruguay* sobre la reducción o eliminación de subvenciones. Los negociadores convinieron en un sistema que en última instancia les llevó a atribuir a las *subvenciones prohibidas* el color rojo, a las *subvenciones recurribles* (es decir, las subvenciones que pueden ser objeto de *medidas compensatorias* porque están causando daño a los productores de otros países) el color ámbar, y a las *subvenciones no recurribles* (contra las que no pueden adoptarse medidas compensatorias) el color verde. Las subvenciones a la

agricultura no quedaron comprendidas en este marco, y se negociaron normas separadas para ellas como parte del *Acuerdo sobre la Agricultura*. En él se utilizan el *compartimento verde*, el *compartimento azul* y el *compartimento ámbar*. Se había intentado, sin éxito, aplicar el enfoque de semáforo en la *Ronda de Tokio* y, de hecho, en las etapas tempranas de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. La *UNCTAD* ha desarrollado el concepto de *medidas operacionales del país receptor* de "luz roja", que denota las medidas en materia de inversiones expresamente prohibidas por los acuerdos multilaterales, tales como el *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*. Las medidas de "luz amarilla" son las que también están prohibidas, sometidas a condiciones o cuyo uso se desalienta en acuerdos interregionales, regionales o bilaterales. Las medidas operacionales del país receptor de "luz verde" son las medidas restantes que no están reguladas por *acuerdos internacionales sobre inversiones*.

Enfoque descendente: preferencia en la elaboración de un programa para negociaciones comerciales consistente en definir la forma general del programa y después proceder a examinar la manera de abordar los distintos componentes. El mismo término en inglés ("enfoque de consignación negativa", en español) se utiliza también para describir el uso de listas negativas para los compromisos en materia de servicios e inversión en *acuerdos de libre comercio*. Véase también *Enfoque ascendente*.

Enmienda Byrd: *Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones* aprobada por el Congreso de los Estados Unidos en octubre de 2000 y derogada efectivamente el 1 de octubre de 2007. Recibe su nombre del Senador Robert Byrd, que la propuso como enmienda a una ley de asignaciones para la agricultura. La Ley trataba de garantizar que los beneficios de los procedimientos antidumping y en materia de derechos compensatorios se pagaran a las empresas estadounidenses que iniciaron los casos. Las empresas que recibieran esos pagos podían utilizarlos para partidas como la modernización de las fábricas o los gastos de pensiones.

Enmienda Exon-Florio: artículo 5021 de la *Ley General de Comercio y Competencia* de 1988, que autoriza al Presidente para bloquear, por motivos de seguridad nacional, las fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas con participación de inversión extranjera. La enmienda ha sido objeto de revisiones, la más reciente de ellas en virtud de la Ley de Actualización del Proceso de Examen de los Riesgos asociados a Inversiones Extranjeras de 2018. Véanse también *Control de las inversiones extranjeras*, *Excepciones relativas a la seguridad e Interés nacional*.

Enmienda Jackson-Vanik: enmienda a la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974, propuesta por el senador Henry Jackson (demócrata) y el representante Charles Vanik (demócrata) y promulgada como el artículo 402. Rechazaba la concesión del *trato de la nación más favorecida* (NMF) a *economías que no son de mercado* si estas: a) denegaban a sus ciudadanos el derecho a emigrar, b) aplicaban algo más que un impuesto nominal a la emigración y c) aplicaban algo más que una carga nominal a los ciudadanos que deseaban emigrar. El Presidente podía eximir del pleno cumplimiento del artículo 402 si determinaba que con ello se promoverían considerablemente las disposiciones sobre libertad de emigración, y si había recibido garantías de que las prácticas de emigración del país contribuirían en una medida considerable al logro de este objetivo. Inicialmente, la enmienda Jackson-Vanik estaba dirigida a la URSS, pero también se utilizó contra otros países. La retirada del trato NMF suponía la aplicación de los tipos arancelarios elevados que figuraban en la *Ley Arancelaria Smoot-Hawley* (*Ley Arancelaria* de 1930), con el consiguiente menoscabo de la competitividad del exportador en cuestión en el mercado de los Estados Unidos. La Ley fue derogada en 2012. Véanse también *Relaciones comerciales normales y Trato de la nación más favorecida condicional*.

Enmienda Pelly: véase *Atún I*.

Enmiendas de los Acuerdos de la OMC: las siguientes disposiciones de la OMC solo pueden ser enmendadas con el acuerdo de todos los Miembros: artículo IX (Adopción de decisiones) del *Acuerdo sobre la OMC*, artículos I (Trato general de la nación más favorecida) y II (Listas de concesiones) del *GATT de 1994*, artículo II.1 (Trato de la nación más favorecida) del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, y artículo 4 (Trato de la nación más favorecida) del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* (Acuerdo sobre los ADPIC). Las enmiendas de otras disposiciones de los acuerdos multilaterales de la OMC pueden realizarse mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios. Cada Miembro tiene después que completar trámites distintos para aceptar la enmienda. El nuevo artículo 31*bis* del Acuerdo sobre los ADPIC fue el primer cambio introducido en un acuerdo administrado por la OMC. El Acuerdo de Marrakech permite a la *Conferencia Ministerial de la OMC* decidir, por mayoría de tres cuartos, que todo Miembro que no haya aceptado una enmienda dentro de un plazo determinado podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro de todos modos. Todos los Miembros de la OMC tienen un voto. La *Unión Europea* tiene derecho a un número de votos igual al número de sus Estados miembros. Las enmiendas de los *Acuerdos Comerciales Plurilaterales de la OMC* se realizan con arreglo a las disposiciones establecidas en esos acuerdos. Véase también *Adopción de decisiones en la OMC*.

Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves: se refiere al anexo III del *Acuerdo de la OCDE en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial*. Su finalidad es "crear un marco para el uso previsible, coherente y transparente de los créditos a la exportación con apoyo oficial para la venta o el arrendamiento financiero de aeronaves y otros bienes y servicios". El Entendimiento se aplica a lo siguiente: a) aeronaves civiles nuevas y usadas; b) motores de repuesto; c) piezas de repuesto; d) contratos de mantenimiento y de servicio de aeronaves civiles y de motores; e) transformación, modificaciones importantes y reacondicionamiento de aeronaves civiles; y f) juegos de piezas de motor. No se aplica a las aeronaves militares nuevas o usadas. El Entendimiento tiene por objeto fomentar entre los exportadores una competencia basada en la calidad y el precio de los bienes y servicios, y no en las mejores condiciones de apoyo oficial. Véase también *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles*.

Entendimiento relativo a las Disposiciones del GATT de 1944 en materia de Balanza de Pagos: uno de los resultados de la *Ronda Uruguay*. Su finalidad es aclarar las normas sobre la imposición de las medidas que los Miembros de la OMC tienen a su disposición en virtud de los artículos XII y XVIII.B del GATT para mejorar la situación de su balanza de pagos. En particular, trata de lograr una mayor *transparencia* mediante la mejora del sistema de *notificaciones y consultas*.

Entendimiento relativo a las disposiciones sobre la administración de los contingentes arancelarios de los productos agropecuarios: adoptado en la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Bali en 2013. En virtud del Entendimiento se considera que la administración de los contingentes arancelarios consignados en las Listas constituye un caso de "trámite de licencias de importación" en el sentido del *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* de la OMC y ese Acuerdo será plenamente aplicable a dichos contingentes. El Entendimiento también incluye una serie de disposiciones más específicas en materia de transparencia y administración.

Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias: normalmente conocido como el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* o simplemente ESD. Contiene las normas que los Miembros de la OMC

deben seguir cuando pasan a ser parte en una diferencia que afecta a sus derechos y obligaciones en el marco de las disciplinas de la OMC.

Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros: complemento del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) adoptado únicamente por los países desarrollados Miembros de la OMC. Define más detalladamente cómo debe entenderse el *comercio justo de servicios financieros* en el marco del AGCS. El Entendimiento constituye la base de las *listas negativas* en las listas de compromisos.

Entendimiento sobre Solución de Diferencias: ESD. Formalmente, *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* de la OMC. Se trata de uno de los resultados de la *Ronda Uruguay*. Su principio subyacente es que la pronta solución de diferencias es esencial para el buen funcionamiento de la OMC. Por consiguiente, en el Entendimiento se exponen con cierto detalle los procedimientos y el calendario que han de seguirse para resolver las diferencias. Hay poco margen para tácticas dilatorias. La primera etapa de la resolución de una diferencia consiste en la celebración de *consultas* entre las partes que pueden pedir al Director General de la OMC que actúe de mediador. Si las consultas fracasan, se establece casi de forma automática un *grupo especial*. Si las partes discrepan de las constataciones formuladas por el grupo especial, pueden apelar ante el *Órgano de Apelación*, pero los fundamentos de estas apelaciones deben circunscribirse a cuestiones de derecho. *Véase también Solicitud de celebración de consultas.*

Entendimientos de industria a industria: nombre eufemístico que se da a los *acuerdos de limitación voluntaria*. Son entendimientos entre industrias contraídos solo porque los Gobiernos insisten en ellos, aunque en algunos casos las industrias están bastante dispuestas a aceptarlos debido a la oportunidad que ofrecen, tanto a los importadores como a los exportadores, de obtener ganancias inesperadas.

Entidad independiente: entidad constituida conjuntamente por la *Federación Internacional de Organismos de Inspección* (FIOI), que representa a los organismos de inspección previa a la expedición, y la *Cámara de Comercio Internacional* (CCI), que representa a los exportadores. La entidad administra un procedimiento de examen independiente a los efectos del *Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición* para resolver las diferencias entre un exportador y un proveedor de servicios de inspección previa a la expedición.

Entidades: término utilizado en el *Acuerdo sobre Contratación Pública* de la OMC para describir a cualquier organización o institución abarcadas por el Acuerdo. Las listas habituales suelen comprender a ministerios y oficinas de los Gobiernos centrales y provinciales y a empresas y proveedores de servicios que están bajo su control. Puede tratarse de empresas de servicios públicos de agua y electricidad, autoridades portuarias y aeroportuarias, organizaciones de investigación, proveedores de servicios médicos, empresas de transporte, etc.

Entidades de comercialización: organismos privados o públicos establecidos en ocasiones por los países productores para la promoción, comercialización y exportación de productos agropecuarios. Entre sus funciones pueden incluirse la financiación de investigaciones para mejorar la eficiencia de la producción y el almacenamiento, la transformación de productos y la identificación de nuevos usos. En algunos casos, las entidades de comercialización tienen un monopolio legal en materia de exportaciones. Su administración suele financiarse mediante gravámenes impuestos a los productores. *Véanse también Comercio de Estado y Ventas centralizadas.*

Entrada temporal de personas de negocios: en los acuerdos comerciales, este término normalmente hace referencia a las personas en viaje de negocios que entran en el territorio de otra parte por un período limitado para dedicarse al comercio de mercancías, el comercio

de servicios o actividades de inversión. Esta categoría excluye a las personas físicas que traten de acceder al mercado de trabajo de otra parte y no se aplica a las medidas en materia de ciudadanía, nacionalidad, residencia o empleo con carácter permanente.

Equilibrio entre las concesiones: estimación que hacen los Miembros de la OMC durante las negociaciones y al concluir estas sobre el valor relativo de lo que han pedido y lo que han obtenido. En general, los Miembros tratan de asegurar que esos dos valores sean equivalentes. *Véase también Equilibrio entre las ventajas.*

Equilibrio entre las ventajas: principio utilizado a veces en las *negociaciones comerciales multilaterales* según el cual las ventajas obtenidas mediante el *intercambio de concesiones* en las negociaciones comerciales deben estar ampliamente equilibradas entre los participantes. En general, el equilibrio se logra mediante la técnica de *peticiones y ofertas*. Este principio no se basa en la teoría económica. En realidad, parte del supuesto erróneo de que la *liberalización del comercio* conlleva un costo para el país liberalizador. *Véase también Mercantilismo.*

Equiparación de los ingresos: *véase Subvenciones a la agricultura.*

Equipo de Tareas Interinstitucional sobre Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios: creado en 1994, el equipo está integrado por la División de Estadística de las Naciones Unidas, la Eurostat de la Unión Europea, el FMI, la OCDE (convocante), la UNCTAD, la Organización Mundial del Turismo y representantes de la OMC. Su objetivo es satisfacer las prescripciones en materia de estadísticas del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. En 2010 publicó una versión revisada del *Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*. *Véase también Estadísticas del comercio de servicios.*

Equivalencia: principio establecido en el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC. Establece que si un país exportador demuestra objetivamente a un país importador que sus medidas sanitarias y fitosanitarias alcanzan los niveles establecidos por el país importador, esos niveles deben considerarse equivalentes. No es necesario que las medidas adoptadas por los dos países sean idénticas.

Equivalencia de ventajas: se logra mediante la concesión de un beneficio a otra parte a cambio de un beneficio de similar magnitud. *Véase también Reciprocidad.*

Equivalente *ad valorem*: cálculo del nivel de un *arancel específico*, que convierte un tipo expresado como una cantidad monetaria fija por producto en un valor expresado como porcentaje del valor del producto. Así se obtiene el tipo del *arancel ad valorem*. Por ejemplo, un arancel específico de 1 dólar impuesto sobre un artículo valorado en 10 dólares daría como resultado un equivalente *ad valorem* del 10%. En el caso de un artículo valorado en 20 dólares, un arancel de 1 dólar equivaldría al 5%. *Véase también Arancel compuesto (compound tariff).*

Equivalente arancelario: cálculo basado en una fórmula convenida del impacto que tendría una *medida no arancelaria* si se convirtiese en un *arancel*. Estos cálculos son complejos, pero contribuyen considerablemente a la *transparencia* de los regímenes comerciales. *Véase también Arancelización.*

Equivalente arancelario implícito: un *contingente de importación* sobre una mercancía suele restringir su disponibilidad en el mercado. Esa escasez generada puede encarecer el precio de la mercancía, de la misma manera que un *arancel* aumenta el precio de una mercancía en el mercado de importación. El *equivalente arancelario implícito*, indicado como porcentaje, expresa la diferencia entre el costo de la mercancía sujeta a contingentes y el que habría tenido sin ellos.

Equivalente en subvenciones al consumidor: abreviado normalmente como ESC. En el caso de los productos agropecuarios básicos, por ESC se entiende la cantidad que tendría que pagarse a los consumidores para compensarlos por el efecto de la eliminación

de los programas de ayuda a la agricultura. Expresado como porcentaje, consiste en la relación entre el valor total de las transferencias recibidas por los consumidores y los gastos totales de los consumidores en el producto. Cuando el consumidor recibe asistencia neta, los ESC son positivos. Cuando son negativos, se grava al consumidor. *Véase también Equivalente en subvenciones al productor.*

Equivalente en subvenciones al productor: ESP. Expresión utilizada en las negociaciones sobre la agricultura. Se entiende por ESP la subvención que sería necesaria para compensar a los productores agrícolas por la supresión de la ayuda del Gobierno. Expresado como porcentaje, consiste en la relación entre el valor total de las transferencias hechas a los productores como resultado de las políticas gubernamentales y los ingresos totales de los productores. Cuando esa relación es positiva, el ESP indica que el productor está recibiendo *asistencia*. Cuando es negativa, el productor está sujeto a imposición. *Véase también Equivalente en subvenciones al consumidor.*

Erga omnes: *latín*, "para o frente a todos". Término a veces utilizado en acuerdos comerciales, por ejemplo: "Si una parte reduce sus aranceles *erga omnes* ...".

Erosión de las preferencias: desaparición de los *márgenes de preferencia* a medida que los países reducen sus *aranceles NMF* a niveles iguales o inferiores al margen de preferencia. *Véanse también Margen preferencial relativo y Preferencias históricas.*

Escalonamiento: término para designar el concepto de "aplicación progresiva". Se refiere a la introducción de reducciones arancelarias u otras medidas de liberalización del comercio de acuerdo con un calendario unilateral o internacionalmente acordado. Por ejemplo, muchos países desarrollados introdujeron progresivamente sus compromisos de reducción arancelaria de la *Ronda Uruguay* a lo largo de cinco años, a partir del 1 de enero de 1995. La eliminación de aranceles en el marco del *Acuerdo sobre Tecnología de la Información* tuvo lugar en cuatro etapas, desde el 1 de julio de 1997 hasta el 1 de enero de 2000. El escalonamiento es también una característica de numerosos acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, el *TLCAN* establece cinco categorías distintas de escalonamiento: a) bienes libres de aranceles antes de la entrada en vigor del Tratado; b) bienes libres de aranceles a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado; c) bienes respecto de los cuales los aranceles se eliminan en cinco etapas anuales iguales; d) bienes respecto de los cuales los aranceles se eliminan en 10 etapas anuales iguales; y e) bienes respecto de los cuales los aranceles se eliminan en 15 etapas anuales iguales. En el caso de las tres últimas categorías, la primera etapa se inició al entrar en vigor el Tratado.

Escollos: término acuñado por Jagdish Bhagwati para referirse a las *zonas de libre comercio* que obstaculizan el desarrollo de la *liberalización del comercio* a nivel multilateral. *Véase también Enfoque de bloques de construcción.* [Bhagwati, 1991].

Escrito amicus curiae: opinión ofrecida al tribunal por una parte desinteresada (denominada *amicus curiae* o amigo del tribunal) con la esperanza de que ayude a los jueces a llegar a los mejores resultados posibles. Los tribunales no siempre acogen con satisfacción este tipo de ayuda.

Escudo de la privacidad UE-EE.UU.: proporciona a las empresas de los Estados Unidos, de la Unión Europea y –mediante un acuerdo por separado– de Suiza un mecanismo para cumplir los requisitos de protección de datos al transferir datos personales entre ellas. Para beneficiarse de este mecanismo, las empresas deben estar registradas. Véase también *Reglamento General de Protección de Datos.* [privacysshield.gov].

ESD: Entendimiento sobre Solución de Diferencias o el acuerdo de la OMC que abarca la solución de diferencias entre las partes. Formalmente, *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.*

Espacio económico común: expresión imprecisa que indica que dos o más países han acordado aplicar algunas políticas económicas comunes y posiblemente constituir una

zona de libre comercio. En su forma más desarrollada probablemente sería un *mercado común*. Véase también *Espacio económico único*.

Espacio Económico Europeo: EEE. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. Abarca a los 27 miembros de la *Unión Europea* (UE) y tres de los cuatro miembros de la *AELC* (Islandia, Liechtenstein y Noruega) en un mercado único. En diciembre de 1992 Suiza decidió no adherirse al EEE. Para los países de la AELC, formar parte del EEE representa un paso intermedio entre pertenecer a una AELC separada y ser miembro de pleno derecho de la UE. El Acuerdo por el que se establece el EEE abarca las *cuatro libertades* (libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas). El EEE no abarca la *política agrícola común*, la *política pesquera común* y la *política comercial común*, la política exterior y de seguridad común, la justicia y asuntos de interior, la fiscalidad directa e indirecta o la unión económica y monetaria. Los miembros del EEE deben adoptar el *acervo comunitario* sobre competencia. Los Estados miembros de la AELC también están sujetos a las normas de la Unión Europea sobre política social, protección de los consumidores, medio ambiente, derecho de sociedades y estadística.

Espacio económico único: expresión imprecisa que puede designar desde una *zona de libre comercio* hasta un *mercado común*. Véanse también *Comunidad Económica Euroasiática* y *Espacio económico común*.

Especialidad tradicional garantizada: ETG. Parte del sistema de la *Unión Europea* para proteger la denominación de un producto originario de una región específica. Esta designación se conocía anteriormente como *certificado de las características específicas*. La ETG destaca los aspectos tradicionales de un producto, tales como la forma en que se elabora o su composición. No está vinculada a una zona específica, pero el registro como producto ETG protege contra la falsificación o el mal uso. La etiqueta que indica la ETG es obligatoria para todos los productos así registrados. Véanse también *Denominación de origen protegida (protected designation of origin)*, *Denominaciones de origen*, *Indicación geográfica protegida* e *Indicaciones geográficas*.

Especificidad: concepto recogido en el artículo 2 del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Se trata de una prueba para determinar si una *subvención* se encuentra únicamente a disposición de una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción. Cuando la autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúe la autoridad otorgante, limita explícitamente el acceso a la subvención a determinadas empresas, tal subvención se considera específica. También puede determinarse que una subvención es específica considerando los siguientes factores: la utilización de un programa de subvenciones por un número limitado de empresas, la utilización predominante por determinadas empresas, la concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas, y la forma en que la autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conceder una subvención. Según el tipo de subvenciones y la repercusión que estas tengan, pueden ser *subvenciones prohibidas*, *subvenciones recurribles* o *subvenciones no recurribles*. Las subvenciones que dependen de los resultados de exportación también se consideran específicas. Estas subvenciones están siempre prohibidas. Véase también *Criterio "de no ser por"*.

Especificidad progresiva: término utilizado en el *APEC* para describir el proceso de elaboración de los planes de acción que conducirán al libre comercio para el período 2010/2020. La idea es que los países podrán ser bastante específicos sobre sus planes a corto plazo, pero menos sobre sus acciones a medio y largo plazo. Por lo tanto, los planes de acción se actualizarán periódicamente e irán siendo más específicos progresivamente. Véanse también *APEC*, *planes de acción individuales* y *Declaración de Bogor*.

Esquemas de trazado de los circuitos integrados: una de las formas de *propiedad intelectual* que gozan de protección en el marco del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. La protección se otorga a menudo mediante un *derecho sui generis*, un método que se aplica específicamente a los esquemas de trazado (o topografías) de circuitos integrados. Prohíbe la reproducción o distribución no autorizadas de tales esquemas. Las leyes de muchos países permiten la *ingeniería inversa*.

Estabilización arancelaria: resultado de la práctica en el *GATT* y la OMC de aceptar la obligación jurídicamente vinculante de no subir un arancel consolidado, salvo de conformidad con las normas. Esto ha hecho que los aranceles de la mayoría de los países Miembros sean estables y previsibles.

Establecimiento: véanse *Derecho de establecimiento*, *Derecho de no establecimiento*, *Inversión*, *Postestablecimiento* y *Preestablecimiento*.

Estadísticas del comercio de servicios: en todos los países, las estadísticas del comercio de *servicios* son mucho menos detalladas que las del comercio de mercancías. Las estadísticas financieras internacionales ofrecen la única vía fiable para registrar el valor de los servicios objeto de comercio, ya que cualquier servicio adquirido de otro país en última instancia ha de pagarse utilizando divisas. Las sucesivas ediciones del *Manual de Balanza de Pagos del FMI* han hecho que las estadísticas sobre servicios sean mucho más informativas, y no cabe duda de que se introducirán nuevas mejoras. En la sexta edición del Manual del FMI, publicada en 2010, se clasifican en las siguientes categorías: servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros; servicios de mantenimiento y reparación no incluidos en otra parte; transporte; viajes; construcción; servicios de seguros y pensiones; servicios financieros; cargos por el uso de la propiedad intelectual no incluidos en otra parte; servicios de telecomunicaciones, informática e información; otros servicios empresariales; servicios personales, culturales y recreativos; y bienes y servicios del Gobierno no incluidos en otra parte. Muchos Gobiernos publican actualmente sus estadísticas sobre el comercio de servicios utilizando la sexta edición o de manera aún más detallada. Otros siguen adhiriéndose a la quinta edición, de 1993, menos detallada. En ella se desglosan los servicios en: transporte; viajes; servicios de comunicaciones; servicios de construcción; servicios de informática y de información; regalías y derechos de licencia; y otros servicios empresariales. En el *Examen estadístico del comercio mundial*, publicado anualmente por la OMC, también se proporcionan estadísticas detalladas sobre el comercio de servicios y un conjunto de datos sobre el comercio de servicios por modos de suministro. Véase también *Equipo de Tareas Interinstitucional sobre Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*. [www.imf.org].

Estado de la técnica: expresión utilizada en los exámenes de *patentes* para describir toda la información de dominio público pertinente a la *invención* para la que se ha solicitado la patente.

Estados ACP: los Estados de África, el Caribe y el Pacífico asociados con la *Comunidad Europea* mediante el *Acuerdo de Asociación ACP-UE*. El Grupo de Estados ACP se estableció el 6 de junio de 1975, por medio del *Acuerdo de Georgetown*. En la actualidad opera en el marco de un acuerdo revisado que se adoptó en noviembre de 1992. Su Secretaría General se encuentra en Bruselas. Los objetivos principales del Grupo de Estados ACP son: a) el desarrollo sostenible de los Estados miembros y su integración gradual en la economía mundial; b) la coordinación de las actividades en el marco de los acuerdos de asociación ACP-UE; c) la consolidación de la unidad y la solidaridad; y d) el establecimiento de la paz y la estabilidad en una sociedad libre y democrática. Los miembros del grupo son: Angola, Antigua y Barbuda, Bahamas,

Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoras, Côte d'Ivoire, Cuba, Djibouti, Dominica, Eritrea, Estados Federados de Micronesia, Eswatini, Etiopía, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Guyana, Haití, Islas Cook, Islas Marshall, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Nauru, Níger, Nigeria, Niue, Palau, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República del Congo, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, Saint Kitts y Nevis, Samoa, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Suriname, Tanzania, Togo, Tonga, Trinidad y Tabago, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Zambia y Zimbabwe. Cuba no es parte en el Acuerdo de Asociación ACP-UE.

Estados bálticos: Estonia, Letonia y Lituania.

Estados de reciente independencia: este grupo de países comprende a Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Georgia, Kazajstán, Moldova, la República Kirguisa, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán, que formaban parte de la URSS. A veces se incluye a Rusia en esta lista. Véase también *Comunidad de Estados Independientes*, que además incluye a Rusia.

Estados Unidos - Impuestos sobre el petróleo y sobre determinadas sustancias importadas: véase *Superfund*.

Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de atún y productos de atún procedentes del Canadá: véase *Atún (Canadá-Estados Unidos, 1982)*.

Estados Unidos - Restricciones a la importación de atún: véase *Atún I*.

Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales: al igual que otros países, los Estados Unidos mantienen diversas leyes que abarcan su comercio de importación y exportación, pero la influencia de los Estados Unidos en la economía mundial, en el GATT y en la OMC, y la función desempeñada por el Congreso en la formulación de las relaciones económicas exteriores han hecho que otros países consideren particularmente importante la legislación comercial estadounidense. Esta entrada trata principalmente sobre la legislación que permite a los Estados Unidos participar en las *negociaciones comerciales multilaterales*. El punto de partida de esa legislación es la *Ley de Acuerdos de Comercio Recíproco* de 1934, que autorizó al Presidente a concertar acuerdos comerciales con otros Gobiernos y modificar el régimen arancelario aplicado por los Estados Unidos a la importación de mercancías. Esa Ley se prorrogó con pequeños cambios en 1937, 1940, 1943 y 1945. La prórroga de 1945, al expirar el 1 de junio de 1948, se amplió por un año con la importante inclusión de disposiciones sobre *puntos de riesgo*. En la prórroga introducida en 1949, vigente hasta el 30 de junio de 1951, se revocó esa modificación. La *Ley sobre la Prórroga de Acuerdos Comerciales* de 1955 permitió al Presidente aplicar reducciones arancelarias limitadas, medida que, con algunos pequeños cambios, se mantuvo en la prórroga de 1958 y debía expirar en 1962. Con esta medida se reintrodujo el concepto de puntos de riesgo. Esta limitación de la autoridad para negociar fue una de las principales razones de los escasos resultados obtenidos en la *Ronda Dillon*. Hasta 1962, el Presidente no tuvo autoridad para abordar las *cuestiones sistémicas*. La aprobación de la *Ley de Expansión del Comercio Exterior* de 1962 amplió considerablemente la autoridad presidencial, en gran medida al tener en cuenta lo que podía significar para los intereses comerciales de los Estados Unidos el potencial económico y comercial de la *Comunidad Económica Europea* (CEE), tras la plena recuperación de los estragos causados por la guerra en Europa. La Ley permitió reducir los aranceles vigentes en el 50% e incluso convertir en tipos nulos los tipos inferiores al 5%, pero facultando al Presidente para decidir cómo hacerlo.

Como resultado, fue posible experimentar la fórmula de **recortes arancelarios lineales**. Algunas previsible reducciones a cero se supeditaron a la conclusión de un acuerdo con la CEE. En la Ley se incluyó una disposición sobre medidas de retorsión en caso de que los Gobiernos extranjeros causaran daño al comercio de los Estados Unidos. Las ramas de producción y los trabajadores perjudicados por el aumento de las importaciones podían acogerse a medidas de asistencia directa. Por último, esa Ley creó también la Oficina del Representante Especial para las Negociaciones Comerciales, antecesora del **USTR**. La autoridad para negociar concedida en 1962 expiró en 1967, y no se renovó hasta la aprobación de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que facultó al Presidente para participar en las negociaciones de la **Ronda de Tokio** hasta el 5 de enero de 1980. También se creó el mecanismo de **vía rápida**. Asimismo, mediante el **artículo 301** de esta Ley se formalizó el poder de retorsión del Gobierno de los Estados Unidos frente a medidas ilegales o desleales de Gobiernos extranjeros. Tras ser modificado, este artículo se incorporó a todas las leyes posteriores sobre comercio exterior. Mediante la *Ley de Acuerdos Comerciales* de 1979 se adoptaron los resultados de la Ronda de Tokio. En la ley siguiente, o *Ley de Comercio y Aranceles* de 1984, no se renovó la autoridad de negociación del Presidente. En cambio, se le reconoció esa autoridad al aprobarse en 1988 la **Ley General de Comercio y Competencia**. En esta ocasión, por primera vez desde la segunda guerra mundial, se aprobó una importante ley de comercio no emanada del poder ejecutivo. El Presidente Clinton no obtuvo autorización para utilizar la vía rápida al aprobarse la *Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay* en diciembre de 1994. En cambio, recuperó la iniciativa al presentar la *Ley de Expansión de las Exportaciones y de Acuerdos Comerciales Recíprocos* en septiembre de 1997. Al parecer, el título de la Ley se eligió por su simbolismo evocador de las grandes leyes comerciales aprobadas durante los mandatos presidenciales de Franklin Delano Roosevelt y John F. Kennedy. Finalmente, el Congreso no se pronunció sobre el proyecto de ley. Cuando, a comienzos de 2001, la nueva administración trató de recuperar las competencias para utilizar la vía rápida, renombró esas competencias como **Autoridad de Promoción del Comercio**. En la última versión de la legislación, promulgada en 2015, el mandato se renovó por seis años. Véanse también **Enmienda Jackson-Vanik**; **Estados Unidos, Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos**; y **Ley Arancelaria Smoot-Hawley**.

Estados Unidos, Ley Antidumping de 1916: véase *Ley Antidumping de 1916*.

Estados Unidos, Ley Arancelaria de 1930: véase *Ley Arancelaria Smoot-Hawley*.

Estados Unidos, Ley de Asociación Comercial para la Cuenca del Caribe: véase *Iniciativa de la Cuenca del Caribe*.

Estados Unidos, Ley de Fomento y Asistencia al Comercio Agropecuario: véase **PL 480**.

Estados Unidos, Ley de la Marina Mercante: véase *Ley Jones*.

Estados Unidos, Ley de Protección de los Mamíferos Marinos: véanse **Atún I** y **Atún II**.

Estados Unidos, Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos: establecido en virtud de la *Ley de Acuerdos de Comercio Recíproco* de 1934, que es una modificación de la *Ley Arancelaria* de 1930, conocida también como **Ley Arancelaria Smoot-Hawley**. Esta ley autorizaba al Presidente para concertar acuerdos comerciales con Gobiernos extranjeros y modificar los derechos, las **restricciones a la importación**, el régimen aduanero o el trato en materia de impuestos especiales de consumo en vigor cuando fuese necesario para aplicar los acuerdos suscritos con esos Gobiernos. Sin embargo, no tenía sentido incluir los aranceles sobre los productos agropecuarios en el programa de futuras reducciones arancelarias recíprocas. Debe tenerse en cuenta que algunas de las anteriores leyes arancelarias contenían disposiciones que permitían reducciones arancelarias recíprocas, pero no se aplicaban, ya fuese porque las condiciones eran demasiado

estrictas o por falta de predisposición a reducir los aranceles. Hasta que se aprobó la *Ley de Acuerdos de Comercio Recíproco*, los niveles arancelarios prescritos por la *Ley Arancelaria* de 1930 eran obligatorios y solo podían modificarse con autorización del Congreso. La importancia del Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos para el *sistema multilateral de comercio* se debe en parte a los textos incluidos en algunos de los 32 acuerdos bilaterales negociados en el marco de ese Programa entre 1934 y 1945. Por ejemplo, las 17 cláusulas generales incluidas en el acuerdo sobre comercio bilateral entre los Estados Unidos y México de diciembre de 1942 se reflejan, en mayor o menor medida, en el GATT. Entre ellas figuran cláusulas sobre trato de la nación más favorecida y *trato nacional*, normas acordadas para la aplicación no discriminatoria de *restricciones cuantitativas*, y normas sobre *valoración en aduana, transparencia, salvaguardias*, etc. El contenido de la cláusula sobre salvaguardias se modificó considerablemente al sustituirlo por un elemento reforzado de consultas. Otros artículos del GATT basados en ese acuerdo contienen principios adicionales que reflejan las opiniones de otros interlocutores comerciales. La *Ley de Acuerdos de Comercio Recíproco* de 1934, modificada, fue sustituida por la *Ley de Expansión del Comercio Exterior* de 1962. Véase también *Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales*.

Estados Unidos, Representante para las Cuestiones Comerciales Internacionales: véase *USTR*.

Estatismo: teorías y políticas que destacan la importancia del Estado en la promoción del desarrollo económico nacional. Estatismo no es sinónimo de *reglamentación* excesiva, aunque ambas tendencias suelen seguir la misma dirección.

Estoppel: norma del derecho probatorio según la cual una parte en un procedimiento judicial no puede negar o afirmar algo cuando ello sería incompatible con sus propias declaraciones o conducta. M. N. Shaw lo describe así: "los Estados que se considera que han dado su consentimiento a una situación no pueden modificar posteriormente su posición". [Shaw, 2014].

Estrategia del APEC Electrónico: marco destinado a crear una sociedad digital adoptado en la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC* celebrada en Shanghái en 2001. Se basa en los tres pilares siguientes: a) creación de un entorno propicio para el fortalecimiento de las estructuras y las instituciones comerciales; b) facilitación de un entorno adecuado para la inversión en infraestructura; y c) fortalecimiento de la creación de capacidad humana y fomento del espíritu empresarial.

Estructura arancelaria uniforme: *arancel de aduanas* en el que todos los tipos arancelarios son iguales o casi iguales. El ejemplo más famoso es el de Chile, que mantiene un *tipo arancelario NMF aplicado* del 6% para casi todas las importaciones. Los tipos consolidados de la mayoría de esos aranceles son mucho más elevados. Véase también *Dispersión de los tipos arancelarios*.

Estructuralismo: véase *Teoría del comercio estructural*.

Estudio sobre el Trato Nacional: estudio publicado por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos cada cuatro años en cumplimiento de la *Ley General de Comercio y Competencia* de 1988. El informe final se publicó en 1998. Véase también *Informe Nacional de Estimaciones Comerciales sobre los Obstáculos Exteriores al Comercio*.

Eswatini: desde el 19 de mayo de 2018, nombre oficial de la antigua Swazilandia.

Ética en las aduanas: véase *Declaración de Arusha*.

Etiquetado: véanse *Etiquetado ecológico, Etiquetado genético, Etiquetado social y Marcas de origen*.

Etiquetado de PMP: etiqueta en un producto que da información sobre la manera en que se produjo. Dicho de otro modo, indica qué procesos y métodos de producción se aplicaron. Véase *Proceso y método de producción*.

Etiquetado ecológico: mecanismo de mercado voluntario destinado a alentar a la industria a producir bienes que tengan un impacto ambiental reducido y animar a los consumidores a comprar estos productos en lugar de otros. Una preocupación comercial sobre los programas de etiquetado ecológico es que pueden incluir criterios relacionados con la producción que discriminan a las importaciones y que solo reflejan las preferencias ambientales del país importador. *Véanse también Comercio y medio ambiente, Derechos ecológicos, Etiquetado genético y Etiquetado social.*

Etiquetado genético: sistema de etiquetado de productos, propugnado desde determinados colectivos, en el que se indica si el producto o sus componentes han sido modificados genéticamente. Sus defensores aducen que beneficia a consumidores y usuarios. Sus detractores argumentan que se trata de otro *obstáculo técnico al comercio* innecesario, ya que muchos productores preferirían no mantener separados los cultivos modificados genéticamente de los demás para ahorrar costos. Todos los miembros de la *Unión Europea* tenían la obligación de promulgar leyes en materia de etiquetado genético a más tardar el 31 de julio de 1997 para velar por que las empresas ubicadas en los Estados miembros utilizaran estas etiquetas en los casos pertinentes. *Véanse también Etiquetado ecológico y Etiquetado social.*

Etiquetado social: práctica consistente en poner una etiqueta o una marca en un producto para indicar que se ha fabricado con arreglo a las condiciones establecidas en las *normas de trabajo equitativas*. No existen normas internacionales al respecto, y muchos temen que el etiquetado social obligatorio sea un primer paso hacia el trato discriminatorio de los *productos sensibles* con el fin de proteger algunas ramas de producción nacionales. Los proponentes de la idea dicen que no es esa su intención. *Rugmark* es un ejemplo de etiquetado voluntario. Los productos que llevan esta marca se han fabricado sin *trabajo infantil*. *Véanse también Cláusula social, Etiquetado ecológico y Etiquetado genético.*

Etiquetado verde: véase *Etiquetado ecológico*.

Euro: €. Moneda común de la *Unión Europea* introducida el 1 de enero de 1999. Los países usuarios forman la *Eurozona*.

Eurozona: los 19 países de la *Unión Europea* que han adoptado el euro (€) como moneda común y única moneda de curso legal. Son Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, los Países Bajos y Portugal. Los restantes miembros de la Unión Europea, excepto Dinamarca, estarán obligados a incorporarse a la zona cuando cumplan determinadas condiciones. El Reino Unido también estuvo exento de adherirse mientras fue miembro de la Unión Europea. *Véase también Brexit.*

Evaluación acumulativa del dumping: investigación llevada a cabo por el país importador para determinar la supuesta concurrencia del *dumping* practicado por varios países respecto del mismo producto. Las normas de la OMC solo permiten llevar a cabo esa evaluación si se dan las condiciones siguientes: a) el *margen de dumping* establecido para cada país es más que *de minimis* y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante; y b) procede la evaluación a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional. *Véanse también Importaciones insignificantes, Márgenes de dumping de minimis, Medidas antidumping y No acumulación.*

Evaluación de la conformidad: comprende, entre otros procedimientos, los de muestreo, prueba e inspección; evaluación, verificación y garantía de la conformidad; y registro, acreditación y aprobación. El *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC establece un *Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas* que debe ser utilizado por las instituciones gubernamentales y no gubernamentales para formular y aplicar los reglamentos técnicos.

Exige que los procedimientos para determinar la conformidad de los productos con las normas nacionales sean justos y equitativos, en particular cuando se trate de productos nacionales y productos importados comparables. Véanse también *Comisión Electrotécnica Internacional* y *Organización Internacional de Normalización*.

Evaluación de principio a fin: véase *Análisis del ciclo vital*.

Evaluación del impacto sobre la sostenibilidad: mecanismo de la *Unión Europea* específicamente orientado hacia el comercio para facilitar las grandes negociaciones comerciales. Consiste en un análisis de las posibles repercusiones de las negociaciones comerciales en los ámbitos económico, social, de los derechos humanos y del medio ambiente.

Evaluación del riesgo: los Miembros de la OMC pueden aplicar a su comercio internacional reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos, salud de los animales y preservación de los vegetales, pero no deben utilizarlas para discriminar de manera arbitraria o injustificable entre Miembros en que prevalezcan condiciones similares. En el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC se establecen normas para que esto sea así. En el Acuerdo, se alienta a los Miembros a armonizar las medidas y a basarlas en normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando las haya. Si los Miembros desean mantener normas más estrictas, deben realizar evaluaciones del riesgo. Una evaluación del riesgo puede entrañar una evaluación de la probabilidad de entrada o propagación de plagas o enfermedades a la luz de las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas. Asimismo, puede entrañar una evaluación de los posibles efectos perjudiciales para la salud de las personas y de los animales de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos. En la evaluación del riesgo se deberán tener en cuenta los testimonios científicos existentes; los *procesos y métodos de producción* pertinentes; los métodos pertinentes de inspección, muestreo y prueba; la prevalencia de enfermedades o plagas concretas; la existencia de zonas libres de plagas o enfermedades; las condiciones ecológicas y ambientales pertinentes; y los regímenes de cuarentena y otros. También deberá hacerse una evaluación de los factores económicos pertinentes con el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio si se adoptan medidas. Esto debe compensarse con un examen del daño a la producción en caso de entrada de una enfermedad en el país, los costos de control y erradicación, y la relación costo-eficacia de otras posibles medidas. Véanse también *Medidas sanitarias y fitosanitarias* y *Nivel de riesgo aceptable*.

Evaluación del riesgo de las importaciones: véase *Evaluación del riesgo*.

Evaluaciones del riesgo aduanero: estimaciones de la medida en que los envíos pueden infringir las leyes y reglamentos aduaneros, realizadas por las autoridades aduaneras. Las infracciones pueden ser de diversos tipos, tales como evasión de derechos, *contrabando*, *tráfico* de sustancias y otros artículos prohibidos, etc. Por ello, los funcionarios de aduanas prestan especial atención a los envíos de alto riesgo.

Evasión arancelaria: acción de evitar el pago de los *derechos aduaneros* en su totalidad o de tratar de pagar menos de lo que correspondería. Las principales maneras de conseguirlo son tratar de clasificar los bienes en una categoría con aranceles más bajos o sin aranceles o preparar una factura en la que se indique un valor de los bienes inferior al real. A veces los bienes también se importan libres de derechos en *zonas francas* para luego reexportarlos ilegalmente al mercado nacional. La prevención de la evasión arancelaria es uno de los motivos de que se adopte la *inspección previa a la expedición*. Véanse también *Contrabando*, *Elusión* y *Valoración en aduana*.

Evasión de derechos: intento de eludir el pago de los derechos debidos a las autoridades aduaneras. Los medios habituales para llevarla a cabo son la *facturación en defecto* y

el **contrabando**, así como tratar de importar una mercancía bajo una clasificación arancelaria que impone un arancel inferior.

Evasión de derechos de aduana: véanse **Contrabando**, **Facturación en defecto** y **Tráfico**.

Evolución imprevista de las circunstancias: el artículo XIX del GATT permite a los Miembros de la OMC imponer medidas de salvaguardia si las "importaciones de un producto ... han aumentado en tal cantidad ... que causan o amenazan causar un **daño grave**" a los productores nacionales de **productos similares**, pero únicamente si el aumento de las importaciones es consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y un efecto de la liberalización del comercio. El artículo no define lo que podría ser una evolución imprevista de las circunstancias. En 1950, el Grupo de Trabajo que examinó el asunto **Sombreros de fieltro** señaló que "debe interpretarse que la expresión 'evolución imprevista de las circunstancias' significaba una evolución acontecida después de haberse negociado la **concesión** arancelaria correspondiente y que, en el momento de esa negociación, los representantes del país que había hecho la concesión no podían ni debían haber previsto, dentro de lo que razonablemente cabía esperar de ellos". En el **Acuerdo sobre Salvaguardias**, que interpreta y amplía el artículo XIX, no se enumera la "evolución imprevista de las circunstancias" entre las condiciones que permiten la imposición de una medida de salvaguardia, por lo que muchos supusieron que este criterio ya no era aplicable. Se precipitaron. En los asuntos *Argentina - Medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado* y *Corea - Medida de salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos*, el **Órgano de Apelación** sostuvo que las dos disposiciones formaban parte de un tratado y que debían interpretarse "armoniosamente" y como "un conjunto inseparable de derechos y disciplinas". [GATT/CP/106; Mueller, 2003; WT/DS98/AB/R; y WT/DS121/AB/R].

EVSL: **Pronta liberalización sectorial voluntaria**. Iniciativa del **APEC** para las **negociaciones comerciales sectoriales**.

Ex aequo et bono: *latín*, según lo equitativo y bueno.

Ex ante: *latín*, antes de que se aplique una medida.

Ex officio: responsabilidad o derecho que se adquiere respecto de un cargo o puesto en virtud del desempeño de otro.

Ex post: después de que se haya aplicado una medida.

Examen de las políticas comerciales: examen realizado a intervalos fijos en la OMC en el marco del **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales**. Su principal objetivo es un mejor funcionamiento del **sistema multilateral de comercio**.

Examen en virtud del artículo 1377: examen anual del funcionamiento y la eficacia de los acuerdos sobre comercio de telecomunicaciones de los Estados Unidos, así como de la existencia o falta de otras oportunidades de mercado mutuamente ventajosas. El artículo 1377 de la **Ley General de Comercio y Competencia** prescribe este examen.

Exámenes extraordinarios: mecanismo creado por el **USTR** para aplicar el **artículo 301 especial**. Conforme a lo dispuesto en la **Ley General de Comercio y Competencia**, el USTR debe elaborar un informe anual sobre sus actividades de vigilancia y observancia y el cumplimiento por otros países de los acuerdos comerciales en los que participan los Estados Unidos. Si se considera que el asunto es suficientemente grave, el USTR inicia un examen sin esperar a que se cumpla el período del informe anual. Ese examen se denomina "examen extraordinario".

Excedente de consolidación: situaciones en que los aranceles consolidados del sistema arancelario de un país en conjunto son significativamente más elevados que los aranceles aplicados. [François y Martin, 2003].

Excepción: acuerdo entre los participantes en negociaciones para que un conjunto de medidas o una actividad económica definida queden eximidos por el momento de la

aplicación de normas comerciales nuevas o en proyecto. La exención de los **derechos bilaterales de transporte aéreo** de las normas previstas en el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** es un ejemplo de excepción.

Excepción Bolar : así denominada por un caso planteado en 1983 ante el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos por Roche Products Inc., una empresa farmacéutica orientada a la investigación, contra Bolar Pharmaceutical Co., un fabricante de productos genéricos. La esencia del caso era que Bolar había iniciado un proceso para obtener aprobación federal para la comercialización de un medicamento genérico basado en una patente de la cual Roche era titular antes de que esa patente expirara. Roche alegó que esto infringía la legislación estadounidense sobre patentes. El tribunal sostuvo que el uso que hizo Bolar de pruebas obligatorias a nivel federal del compuesto patentado no era una infracción de la ley, porque era **de minimis** y experimental. Una apelación presentada por Roche, en la que entendió en 1984 el Tribunal de Apelación, tuvo éxito. Posteriormente en el mismo año el Congreso de los Estados Unidos aprobó la **Ley sobre Competencia de los Precios de los Medicamentos y Restauración de la Duración de la Patente**, que respaldó la práctica en litigio en el caso Bolar. En ella se disponía que no constituía una infracción la fabricación, uso o venta de un medicamento patentado si se realizaba únicamente para usos que se relacionaban razonablemente con el desarrollo y presentación de información con arreglo a una ley federal que regula la fabricación, uso o venta de medicamentos. El razonamiento que dio lugar a esa disposición fue que, si un fabricante de medicamentos genéricos debía esperar hasta la expiración de una patente de un medicamento antes de que se le autorizara a iniciar la labor de desarrollo, la duración de la patente del medicamento se prorrogaría *de facto*, probablemente por varios años, hasta que pudiera obtenerse la aprobación. Véanse también **Derechos de propiedad intelectual y Trampolín genérico**.

Excepciones generales : en el artículo XIV del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** (AGCS) y en el artículo XX del **GATT** se otorga a los Miembros de la OMC el derecho de no aplicar las disposiciones de esos Acuerdos en las circunstancias previstas. No obstante, esos artículos no pueden invocarse para discriminar entre países o como **restricción encubierta al comercio internacional**. De conformidad con el GATT, se puede hacer uso de este derecho en la medida en que sea necesario para: a) proteger la moral pública; b) proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales; c) abordar el comercio de oro y plata; d) lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que por lo demás sean compatibles con el GATT, por ejemplo, en relación con la aplicación de las medidas aduaneras, el mantenimiento en vigor de los monopolios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la prevención de prácticas que puedan inducir a error; e) tratar los artículos fabricados mediante **trabajo penitenciario**; f) proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico; g) conservar los recursos naturales agotables, aunque siempre conjuntamente con restricciones nacionales a la producción y al consumo; h) cumplir las obligaciones contraídas en virtud de los acuerdos internacionales sobre productos básicos; i) restringir las exportaciones de materias primas nacionales en condiciones estrictamente delimitadas; y j) adoptar medidas esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local. El AGCS contiene disposiciones idénticas sobre la moral pública y la vida y la salud de las personas y de los animales y los vegetales y, además, contempla como opción el orden público en caso de amenaza verdadera y suficientemente grave para uno de los intereses fundamentales de la sociedad. Sus demás excepciones abarcan la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las normas del AGCS, la recaudación de impuestos directos y los acuerdos sobre doble imposición. Véase también **Excepciones relativas a la seguridad**.

Excepciones relativas a la seguridad: derecho que tienen los Miembros de la OMC en virtud del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (artículo XIVbis), el *GATT* (artículo XXI) y el artículo 73 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* para suspender las obligaciones que les corresponden en virtud de estos acuerdos cuando estén en juego cuestiones importantes relacionadas con la seguridad nacional. Las circunstancias en las que esto puede ocurrir son: a) el derecho a negarse a divulgar información cuando tal divulgación sea contraria a los intereses esenciales de seguridad, b) la necesidad de adoptar medidas para proteger los intereses esenciales de seguridad relativas a las materias fisionables, el tráfico de armas, las municiones y el material de guerra, y aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional, y c) la aplicación de medidas adoptadas por las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y la seguridad. Estas disposiciones apenas se utilizan. Véase también *Excepciones generales*.

Exclusión: puede significar una *excepción* o una decisión de dejar de lado un aspecto de las negociaciones hasta que se hayan resuelto otros problemas.

Exención (*exemption*): dispensa de ajustarse a determinada medida, por ejemplo, cuando se tiene derecho a solicitar una *exención del trato NMF* al amparo del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Exención (*waiver*): dispensa concedida por los Miembros de la OMC a otro Miembro que lo exime de la obligación de aplicar una disposición particular a un aspecto determinado de su comercio internacional. De conformidad con las normas de la OMC, las exenciones deben ser aprobadas por las tres cuartas partes de los Miembros de la Organización. Una vez concedidas, están sujetas a un examen periódico. Véanse también *Exención para los PMA en la esfera de los servicios* y *Exención relativa al artículo 22*.

Exención del trato NMF: en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS), permiso para que un Miembro no aplique el *trato de la nación más favorecida* en un determinado sector. En la mayoría de los casos son necesarias por las obligaciones dimanantes de tratados anteriores, por ejemplo, de acuerdos de participación en el mercado, acuerdos preferenciales o acuerdos de cooperación. Las exenciones del trato NMF tienen una duración máxima de 10 años y deben examinarse al cabo de cinco años. Muchos Miembros de la OMC se acogieron a exenciones del trato NMF cuando entró en vigor el AGCS. Otros Miembros se han beneficiado de exenciones al adherirse a la Organización en lo sucesivo. Los Miembros ya adheridos pueden acogerse a nuevas exenciones del trato NMF, pero solo con el acuerdo del 75% de los Miembros de la Organización en el marco de una *Conferencia Ministerial de la OMC*. Véase también *Exención (*waiver*)*.

Exención para los PMA en la esfera de los servicios: adoptada en la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Ginebra en 2011 para permitir a los países en desarrollo y países menos adelantados Miembros otorgar preferencias a los servicios y los proveedores de servicios de los países menos adelantados Miembros. La *exención* tiene una validez de 15 años a partir de la fecha de su adopción. Pueden utilizar el trato preferencial los *países menos adelantados* así designados por las Naciones Unidas. Véase también *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Exención para uso doméstico: se refiere al artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor de los Estados Unidos, enmendado por la *Ley sobre la lealtad en la concesión de licencias sobre obras musicales* de 1998. Permite que algunas tiendas y establecimientos de servicio de comida y bebida de un tamaño determinado difundan programas de radio y televisión utilizando un número limitado de altavoces o televisores, sin que ello dé lugar a una infracción del *derecho de autor*. Los supuestos principales son que se trataría del tipo de equipos normalmente utilizados en los hogares, y que el establecimiento

que los usa sería demasiado pequeño para suscribirse a un servicio comercial de música de fondo. El artículo 110(5) no se aplica a la reproducción de grabaciones musicales, como las de discos compactos o casetes. En 1999, las **Comunidades Europeas** solicitaron el establecimiento de un **grupo especial** debido a que este artículo infringía las obligaciones que correspondían a los Estados Unidos en virtud del **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio**, en particular los relacionados con el **Convenio de Berna**. El Grupo Especial se pronunció a favor de las Comunidades Europeas. [WT/DS160/R].

Exención relativa a las restricciones residuales: decisión adoptada en el GATT en 1955 para permitir que los miembros conservaran, en determinados casos, **restricciones cuantitativas** que se habían mantenido durante varios años debido a dificultades persistentes relativas a la balanza de pagos. La **exención** estaba sujeta a algunas condiciones. Por ejemplo, los miembros debían demostrar que una supresión repentina de una restricción cuantitativa daría como resultado un **daño** grave a una rama de producción nacional, y debían llevar a cabo una política de liberalización progresiva. *Véase también Restricciones cuantitativas residuales.*

Exención relativa al artículo 22: se refiere al artículo 22 de la Ley de Ordenación Agraria de los Estados Unidos, que exigía que la Administración impusiese **restricciones cuantitativas** o recargos (por encima de los aranceles normales) cuando las importaciones de productos agropecuarios interfiriesen con un programa agrícola de los Estados Unidos. En 1955, se concedió a los Estados Unidos una **exención** sin límite de tiempo para que ese artículo de la Ley quedase exento de las disciplinas del GATT. Los contingentes aplicados en el marco del artículo 22 se han convertido en protección arancelaria como resultado de las negociaciones de la **Ronda Uruguay**. *Véanse también Agricultura y sistema multilateral de comercio y Arancelización.*

Exenciones globales: utilizadas en la administración de la **política de competencia** para eximir a determinados sectores o prácticas de las leyes aplicables.

Exigencia del cumplimiento: medidas adoptadas por los Gobiernos a través de los organismos de reglamentación y los tribunales para velar por que las leyes, reglamentos, resoluciones, etc. sean respetados por aquellos a quienes van dirigidos. *Véanse también Consultas, Cumplimiento, Grupo especial sobre el cumplimiento, Retorsión, Retorsión cruzada y Solución de diferencias.*

Exigibilidad: se refiere, por ejemplo, a la cuestión de la medida en que las disposiciones de los **acuerdos de libre comercio** se pueden aplicar si una parte parece apartarse de sus compromisos. Esto resulta relativamente fácil cuando el acuerdo simplemente incorpora disposiciones de la **OMC** y, por tanto, da acceso al **Entendimiento sobre Solución de Diferencias**. Resulta más difícil cuando una parte trata de hacerlo en un marco bilateral.

Existencias reguladoras: reservas normalmente establecidas en el marco de algunos **acuerdos internacionales sobre productos básicos** para influir en el precio de los **productos básicos (commodity)** y estabilizarlo. Las existencias reguladoras se venden cuando el precio asciende hasta superar una banda de precios definida. Se acumulan cuando el precio desciende por debajo de una banda que refleja los precios corrientes del mercado. Las existencias reguladoras pueden funcionar cuando las fluctuaciones de precios se producen a corto plazo, y cuando los precios elevados más o menos cancelan los precios bajos en un plazo razonable. El rango de precios abarcado por el acuerdo normalmente se estructura de manera que el gestor de las existencias reguladoras debe comprar cuando el precio se encuentra en la banda más baja, suponiendo que queden fondos para hacerlo. A continuación sigue una banda en la que el gestor puede comprar. Esa decisión se basa en las perspectivas comerciales, los fondos disponibles, el tamaño de las existencias reguladoras existentes, etc. Y, si el precio asciende aún más, el gestor puede vender.

Una vez que el precio del producto básico entra en la banda de precios más elevada establecida en el acuerdo, el gestor debe vender, suponiendo que haya existencias. Las existencias reguladoras han de autofinanciarse. Normalmente, el tamaño máximo de las existencias y el método de financiación son cuestiones controvertidas. Los proponentes de esos mecanismos sostienen que una operación de existencias reguladoras grande en comparación con el tamaño del mercado y que cuente con sólidos recursos financieros puede hacer frente con mucha más facilidad a las fluctuaciones del mercado que una más pequeña. Unas existencias mayores también serían mucho más caras de mantener. En el caso de cambios seculares de la demanda y la oferta, unas existencias reguladoras grandes podrían obstaculizar el reajuste de la producción. En ocasiones, los productores tratan de hacer frente a precios bajos a largo plazo aumentando su producción. Si las existencias reguladoras siguen comprando, se da a los productores la impresión equivocada, ya que en ese momento debería alentarse a los productores a limitar la producción. Continuar comprando podría hacer que la operación quebrara. Si la banda de precios para activar las compras o ventas de existencias reguladoras es demasiado ancha, la efectividad del acuerdo internacional sobre productos básicos como herramienta de intervención en el mercado se reduce considerablemente. En general, los resultados de las existencias reguladoras han sido decepcionantes. Sus éxitos han tendido a ser temporales. En la actualidad no existe ningún acuerdo internacional sobre productos básicos que incluya disposiciones sobre existencias reguladoras. Hasta 2000, el *FMI* mantuvo un Servicio de Financiamiento de Existencias Reguladoras para ayudar a la financiación de las contribuciones de los miembros a existencias reguladoras internacionales aprobadas. No se había utilizado desde 1984. Véanse también *Fondo Común para los Productos Básicos*, *Política de productos básicos* y *Programa Integrado para los Productos Básicos*.

Expansión voluntaria de las importaciones: mecanismo previsto en un acuerdo bilateral con arreglo al cual un país accede, ostensiblemente de manera voluntaria, a adoptar medidas que promuevan la utilización de productos importados cuya exportación interesa especialmente al otro país. Algunos temen que esas disposiciones puedan estar ocupando el lugar de las *medidas de zona gris*, que actualmente son ilegales con arreglo a las normas de la OMC.

Expectativa legítima: doctrina utilizada en la OMC, no definida con precisión, que sostiene que un país debería tener fundamentos razonables para esperar que un compromiso en materia de *acceso a los mercados*, una vez contraído, no se verá menoscabado o negado mediante una acción posterior. Por consiguiente, la doctrina es un aspecto de la *buena fe*. Hace referencia a cambios de las condiciones que no podrían haberse previsto razonablemente. Por ejemplo, un país exportador podría tener una expectativa legítima de que no habría un cambio repentino en la norma aplicable a un producto en el país importador, pero tal cambio se hizo en cualquier caso por alguna razón. Esto puede causar una perturbación del comercio. La doctrina no se aplica a los cambios causados por el uso de *medidas comerciales correctivas*. En esos casos, el supuesto es, por ejemplo, que si se ha identificado la existencia de *dumping*, el país importador puede tener derecho a imponer *medidas antidumping*, y el país exportador debería ser consciente de ello. Véase también *Casos en que no existe infracción*. [Jung y Lee, 2003].

Exportación: venta de bienes o servicios por residentes de un país a residentes de otro, normalmente a cambio de divisas. Véanse también *Comercio de contrapartida* y *Comercio de trueque*.

Exportación de desempleo: concepto poco sólido según el cual es posible intensificar la actividad económica nacional y, de ese modo, aumentar el empleo si el flujo de importaciones se frena de algún modo. En otras palabras, los partidarios de esa idea

sostienen que es posible transferir la carga de desempleo a algún otro país y proteger y aumentar el empleo en el propio si se restringen las importaciones. En general, esa práctica se designa con la expresión más aceptable de *sustitución de importaciones*. Las políticas de este tipo pueden funcionar a corto plazo, pero solo a costa de reducir la *competitividad* de la rama de producción nacional. Un factor que hay que tener en cuenta al imponer políticas de sustitución de importaciones es que muchos productos importados son insumos necesarios para el proceso productivo. Al aumentar sus precios se incrementan los costos de los productores nacionales. Esos mayores costos tienen un efecto disuasorio para los compradores, lo que puede frenar la actividad económica. Por consiguiente, el objetivo de exportar desempleo puede ocasionar un mayor desempleo en el propio país. Véanse también *Argumento del arancel óptimo*, *Políticas de empobrecimiento del vecino* y *Prescripciones en materia de contenido nacional*.

Exportación de empleo: concepto erróneo expresado a veces por los sindicatos y los fabricantes de *sectores sensibles*, según el cual la importación de productos equivale a la exportación de puestos de trabajo, porque cualquier pedido hecho a otro país significa que alguien de ese país tiene ahora empleo. La solución propuesta normalmente consiste en subir los aranceles para promover la *sustitución de importaciones*. Sin embargo, las políticas de este tipo aumentan los costos para la economía en su conjunto, haciéndola menos competitiva y creando más desempleo. Véanse también *Contratación externa* y *Exportación de desempleo*.

Exportación de mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen: práctica consistente en permitir la fabricación de determinadas mercancías para la exportación, pero no para el consumo local. Para justificarla, se alegan razones de salud, seguridad, etc. Es difícil encontrar ejemplos prácticos. Hay discrepancia de opiniones sobre la medida en que los países importadores deben avenirse a abrir sus mercados a esas exportaciones. Algunos dicen que, si un país no permite la venta de tales productos en su mercado interno, también debería prohibir su exportación. Otros sostienen que los países importadores no están obligados a aceptar tales productos. Por consiguiente, en el peor de los casos, los argumentos equivalen a un *proteccionismo* manifiesto por parte de quienes ponen en entredicho el derecho de los países a realizar tales exportaciones, pero muchas veces la realidad no es tan sencilla. Esta difícil cuestión ha estado en el programa de trabajo del GATT desde 1982. No parece fácil encontrar una solución.

Exportaciones de doble uso: comercio de mercancías, servicios y tecnologías aptos para uso civil y militar. Puede haber desacuerdo en cuanto a en qué medida productos claramente fabricados para mercados de masas de ámbito civil, como los ordenadores personales avanzados, pueden dedicarse a fines militares. Mucho dependerá de la propia percepción del equilibrio estratégico en el momento de la venta propuesta. Véanse también *Arreglo de Wassenaar sobre el Control de las Exportaciones de Armas Convencionales* y *Bienes y Tecnologías de Doble Uso, COCOM* y *Exportaciones estratégicas*.

Exportaciones de productos extranjeros: véanse *Reexportaciones* y, a efectos de comparación, *Exportaciones de productos nacionales*.

Exportaciones de productos nacionales: mercancías destinadas a la exportación cuyo origen es total o principalmente nacional, ya sea porque han sido cultivadas o manufacturadas en el país o porque es donde han sido sometidas a una *transformación sustancial*. Véase también *Reexportaciones*.

Exportaciones estratégicas: bienes y servicios considerados de importancia real o potencial para el equilibrio militar en determinada región. Véanse también *Arreglo de Wassenaar sobre el Control de las Exportaciones de Armas Convencionales* y *Bienes y Tecnologías de Doble Uso, COCOM* y *Exportaciones de doble uso*.

- Exportaciones reglamentadas:** mercancías que pueden ser exportadas en determinadas condiciones, como *contingentes de exportación* o prescripciones en materia de licencias.
- Exportaciones supervisadas:** productos que pueden exportarse libremente cuando las condiciones de la oferta son normales, pero cuya exportación puede estar sujeta a limitaciones cuando son más escasos en el país y sus precios aumentan.
- Exposición de los mercados a la libre competencia:** véase *Exposición de los mercados a la libre competencia internacional*.
- Exposición de los mercados a la libre competencia internacional:** se utiliza para evaluar, desde la perspectiva de los exportadores de otros países, la medida en que los mercados están libres de distorsiones causadas por la reglamentación y las medidas anticompetitivas gubernamentales o privadas. La exposición a la libre competencia internacional viene determinada por factores tales como las medidas arancelarias y no arancelarias, las condiciones reglamentarias que afectan a la importación de servicios, los *obstáculos estructurales* en forma, por ejemplo, de sistemas de distribución, la reglamentación interna de las inversiones y la competencia, y las prácticas anticompetitivas privadas. Un mercado plenamente competitivo sería aquel en el que las empresas puedan competir exclusivamente sobre la base del precio y de la capacidad de suministrar el producto o el servicio que el mercado desea. Véanse también *Comercio y competencia e Indicadores de apertura de los mercados*.
- Expresiones culturales tradicionales:** término utilizado por muchos con el mismo sentido general que expresiones del *folclore*, pero que se considera más neutro que el término "folclore". Son un subconjunto de los *conocimientos tradicionales*. Las expresiones culturales tradicionales abarcan una gran variedad de costumbres, tradiciones, formas de expresión artística, conocimientos, creencias, productos, etc. [WIPO/GRTKF/IC/5/3].
- Expresiones del folclore:** véanse *Expresiones culturales tradicionales y Folclore*.
- Expresiones tradicionales:** término utilizado en la administración de *derechos de propiedad intelectual* en relación, en particular, con la calidad, el color o el tipo de vinos, bebidas espirituosas y alimentos. Ejemplos de expresiones tradicionales relativas al vino son *Spätlese*, *Qualitätswein*, *Grand Cru*, *vin primeur*, vino generoso de licor, *denominazione di origine controllata*, etc. Tales expresiones pueden dar derecho a *protección de la propiedad intelectual* en el marco de acuerdos bilaterales. Véanse también *Denominaciones de origen e Indicaciones geográficas*.
- Expropiación:** confiscación por el país receptor de propiedades pertenecientes a extranjeros o adopción de medidas para anular el valor de propiedades, en general invocando objetivos de política pública. Por ejemplo, el artículo III del modelo de tratado bilateral sobre inversiones de los Estados Unidos dispone que las partes solo podrán expropiar una inversión para un fin público, de forma no discriminatoria, previo pago de una pronta, suficiente y efectiva compensación, y de conformidad con las debidas garantías procesales. Los *tratados bilaterales sobre inversiones* y los *acuerdos de promoción y protección de las inversiones* tratan de establecer procedimientos para la justa compensación de los antiguos propietarios. Véase también *Fórmula de Hull*. [Brownlie, 2019; y Shaw, 2014].
- Extensión de la protección de las indicaciones geográficas:** la *Conferencia Ministerial de Doha* de la OMC acordó examinar la cuestión de la extensión de la protección de las *indicaciones geográficas* a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas, y encomendó ese examen al *Consejo de los ADPIC*. Pocos cuestionan que la extensión de la protección de las indicaciones geográficas a otros productos es factible en principio. El *Convenio de París*, cuya observancia es una prescripción del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, exige a sus miembros, en el artículo 1, que protejan las indicaciones de procedencia o las denominaciones de origen como una forma de *propiedad industrial*.

El Convenio define la "propiedad industrial" de forma que se aplica no solo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también a "las industrias agrícolas y extractivas y a todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales, minerales, aguas minerales, cervezas, flores, harinas". La mayoría de los países ya protegen estas formas de propiedad industrial, no solo como indicaciones geográficas, sino también como **marcas de fábrica o de comercio**, **marcas de certificación**, etc. Algunos dicen que la propuesta de extensión de la protección no es factible, y ponen en duda que el costo de hacer extensiva la protección a otros productos se compense con los beneficios probables. Este grupo sostiene también que, aun cuando la extensión sea viable, los mismos fines pueden alcanzarse por medios más sencillos, como la protección mediante marcas de fábrica o de comercio. Los partidarios de la extensión dicen que no hay razones económicas o sistémicas para proteger las indicaciones geográficas de unos productos de modo diferente que las de otros, y que los costos administrativos de la extensión serían insignificantes. Véase también **Sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas**.

Extraterritorialidad: aplicación de las leyes de un país fuera de su territorio. Es un concepto muy denostado, salvo por quienes tienen poder económico suficiente para beneficiarse de él. Véanse también **Doctrina de los efectos**, **Ley de sanciones contra el Irán y Libia**, **Ley Helms-Burton** y **Leyes antimonopolio**.

F

Fabricación aditiva : la tecnología para construir objetos tridimensionales (3D) añadiendo capas sucesivas de material en un proceso similar a la impresión, habitualmente denominada impresión 3D.

Fabricación bajo control aduanero : producción de mercancías dentro de una *zona franca*, o de una instalación reconocida a tal efecto por las autoridades aduaneras, donde no se exige el pago de derechos para la importación de componentes o materias primas siempre que esos componentes o materias primas se exporten a otro territorio aduanero.

Facilitación de las inversiones : nueva cuestión para someter a un proceso multilateral de consideración –por ejemplo, en la *OMC*–, que ya ha formado parte del programa de trabajo de la *UNCTAD*, el *Banco Mundial*, la *OCDE* y otras organizaciones internacionales desde hace mucho tiempo. En la *UNCTAD*, se define la facilitación de las inversiones como "el conjunto de políticas y medidas destinadas a hacer que sea más fácil para los inversores establecer y ampliar sus inversiones, así como realizar las actividades cotidianas en el país receptor". En la *OCDE* significa resumidamente "dar a los inversores un marco reglamentario y administrativo transparente, previsible y eficaz" y "reducir o eliminar los obstáculos a que se enfrentan los inversores en la economía receptora cuando invierten o reinvierten". En el *Plan de Acción sobre Facilitación de las Inversiones del APEC* se lista un buen número de medidas que podrían adoptar los Gobiernos para dar una mejor acogida a la inversión. En todos estos enfoques se pone de manifiesto que la facilitación de las inversiones puede darse en cualquiera de las etapas de la inversión desde antes del establecimiento hasta su disposición definitiva y que su forma depende en gran medida de las condiciones reglamentarias y administrativas del país receptor. La *OCDE* enuncia algunos principios que informan la facilitación de las inversiones : a) dar a los inversores un marco reglamentario y administrativo para las inversiones que sea transparente, previsible y de fácil acceso, b) presentar a los inversores normas y procedimientos eficientes y simplificados para reducir al mínimo la aparición de posibles obstáculos al realizar o ampliar sus inversiones y c) maximizar los beneficios de las inversiones para la sociedad mediante un marco de políticas sólido que fomente y posibilite el desarrollo sostenible y el comportamiento responsable de las empresas. Actualmente, se está reflexionando mucho sobre las opciones para reforzar la facilitación de las inversiones en un contexto multilateral, posiblemente mediante el desarrollo de un marco para la facilitación de las inversiones. De la labor práctica y analítica del Banco Mundial, la *UNCTAD* y la *OCDE* se desprende claramente que muchos países en desarrollo, en particular, no atraen el nivel de inversión que podrían absorber. Las razones son variadas. Entre ellas pueden señalarse marcos reglamentarios inadecuados, una administración que no es transparente, regímenes fiscales inadecuados, una infraestructura que no es óptima, etcétera. En el *Informe Doing Business del Banco Mundial* se presentan muchos ejemplos de tales obstáculos y de cómo pueden reducirse o eliminarse. Los problemas de este tipo tal vez se abordan mejor mediante mecanismos como la labor en materia de facilitación de las inversiones del Banco Mundial, el *Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones de la UNCTAD* o el *Marco de acción para la inversión* de la *OCDE*. En cualquier caso, de la experiencia

adquirida con el *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones* se desprende lo difícil que puede ser negociar sobre *cuestiones "dentro de la frontera"* en un entorno multilateral. En la Declaración Ministerial Conjunta sobre la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo, publicada en la Undécima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Buenos Aires en diciembre de 2017, se subraya que los signatarios del documento consideran que el acceso a los mercados, la promoción de las inversiones y la solución de diferencias entre inversores y Estados quedan excluidos de cualquier medida multilateral. En cambio, incluirían cuestiones como la transparencia, la simplificación de los procedimientos, el intercambio de información sobre las mejores prácticas y las relaciones con las partes interesadas sobre una serie de cuestiones, incluida la prevención de diferencias, cuando sea factible. Véanse también *Amigos de la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo* y *Paquete de medidas del G-20 para la facilitación de las inversiones*.

Facilitación del comercio: actividades destinadas a hacer que importar y exportar sea más fácil. Existen varias definiciones. Tienden a tener cuatro principios en común: transparencia, simplificación, armonización y normalización. La definición del *CEFACT-ONU* es "la simplificación, normalización y armonización de los procedimientos y los flujos de información conexos que se requieren para trasladar las mercancías desde el vendedor hasta el comprador y hacer los correspondientes pagos". La *Comisión Europea* la define como "simplificación, modernización y automatización de los procedimientos comerciales internacionales, en particular los procedimientos y prescripciones de importación, exportación y tránsito que aplican las aduanas y otros organismos", con el objetivo general de hacer que las transacciones sean más fáciles, más rápidas, más eficientes y menos costosas, con lo que se facilitarían las corrientes comerciales. En la *Organización Mundial de Aduanas*, por facilitación del comercio "se entiende evitar la restricción innecesaria del comercio. Ello puede lograrse aplicando técnicas y tecnologías modernas, al mismo tiempo que se mejora la calidad de los controles de manera armonizada a nivel internacional". La *OMC* se refiere a la "simplificación, modernización y armonización de los procesos de exportación e importación". Los *acuerdos de libre comercio* normalmente contienen un capítulo sobre facilitación del comercio. Por ejemplo, el *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá* dice en su artículo 7.1 que "Con el fin de minimizar los costos en los que incurren los operadores comerciales durante la importación, exportación o tránsito de mercancías, cada Parte administrará sus procedimientos aduaneros de forma que facilite la importación, exportación o tránsito de una mercancía, y apoye el cumplimiento de su ordenamiento jurídico". El comercio mundial implica que las importaciones y las exportaciones tienen que cruzar fronteras, en ocasiones varias veces, y existe la posibilidad de que los envíos sean detenidos por un plazo más breve o más largo con fines de inspección, pero a veces simplemente porque hay una gran cantidad de mercancías pendientes de procesar. En el caso de las mercancías perecederas o las mercancías necesarias para una fabricación ulterior, esas demoras pueden tener consecuencias muy desfavorables. Entre los ejemplos de motivos de las demoras figuran la evaluación de las mercancías a efectos de imposición de derechos aduaneros o en relación con el cumplimiento de *medidas sanitarias y fitosanitarias*, pero otras posibilidades incluyen la documentación defectuosa o incompleta, la presentación tardía de documentos, etc. La facilitación del comercio no suprime el derecho de un Gobierno a decidir en qué condiciones pueden admitirse las mercancías, pero trata de hacer que la repercusión de esas condiciones sea lo menor posible a fin de permitir un flujo de comercio libre. Las ventajas que pueden obtenerse de la facilitación del comercio son considerables. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2015* se calcula que la plena aplicación del *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio* de la OMC puede reducir los costos

del comercio en un 14,3% en promedio e impulsar el comercio mundial en 1 billón de dólares anuales. Se señala que serían los países más pobres los que más se beneficiarían. La adopción del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio puso de relieve la facilitación del comercio en la OMC, aunque el tema siempre ha estado presente en varios artículos del GATT y otros acuerdos administrados por la OMC. El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC se estableció en 2014 con el fin de garantizar que los países en desarrollo y los *países menos adelantados* puedan beneficiarse plenamente de este Acuerdo. Otras organizaciones han trabajado en esta esfera durante mucho tiempo. Entre ellas están el CEFAC-ONU y el *Reglamento UN/EDIFACT*, ambos parte de la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas (CEPE). Su labor ha resultado especialmente productiva en relación con el intercambio electrónico de datos y el comercio electrónico. La CEPE también ha elaborado una *Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio*, disponible en <http://tfig.unecce.org>. La UNCTAD tiene un programa de asistencia técnica muy activo en esta esfera. Por ejemplo, gestiona un *Programa de Empoderamiento para Comités Nacionales de Facilitación del Comercio* y presta apoyo a una amplia gama de *comités nacionales de facilitación del comercio*. El Programa de Apoyo para la Facilitación del Comercio del Banco Mundial, nombre genérico de su amplio programa de facilitación del comercio consistente en asistencia práctica y apoyo analítico, ha sido durante mucho tiempo uno de los principales proponentes de la labor mundial sobre facilitación del comercio, en parte mediante el uso de su Servicio de Facilitación del Comercio. La OCDE ha llevado a cabo una gran cantidad de trabajo analítico, y ha desarrollado los *Indicadores de facilitación del comercio de la OCDE* para ayudar a los Gobiernos a obtener mayores beneficios mediante la facilitación del comercio. La *Alianza Mundial para la Facilitación del Comercio*, colaboración entre organizaciones internacionales, Gobiernos y empresas, lleva a cabo programas destinados a hacer frente a la demora y a las demoras innecesarias en las fronteras. La *Cámara de Comercio Internacional* también ha defendido durante mucho tiempo una facilitación del comercio efectiva. El APEC ha concluido dos planes de acción para la facilitación del comercio, cada uno de los cuales tenía por objetivo reducir el costo de las transacciones comerciales en un 5%. Véanse también *Acuerdo Marco sobre la Facilitación del Comercio Transfronterizo sin Papel en Asia y el Pacífico*; *APEC, Principios para la facilitación del comercio*; *APEC, Segundo Plan de Acción sobre la Facilitación del Comercio*; *Base de datos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*; *Compendio de recomendaciones sobre facilitación del comercio*; *Foro sobre Facilitación del Comercio de Asia y el Pacífico*; *Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores*; *Marco de normas SAFE para asegurar y facilitar el comercio mundial*; *Modelo Comprar-Enviar-Pagar*; *Obstáculos burocráticos*; *Programa de Empoderamiento para Comités Nacionales de Facilitación del Comercio*; *Puesto fronterizo de una sola parada* y *Ventanilla única*.

Facturación en defecto: confeccionar o presentar una factura en la que el precio de los bienes o servicios consignados es inferior al precio realmente pagado. El motivo por el que se realiza esta práctica puede ser reducir la cuantía de los derechos de aduana pagaderos en el caso de las mercancías o reducir la cuantía de los impuestos interiores pagaderos en el caso de las mercancías y los servicios. Véase también *Facturación en exceso*.

Facturación en exceso: práctica consistente en confeccionar o presentar una factura en la que el precio de los bienes o servicios consignado es superior al precio realmente pagado. Se realiza, entre otras razones, para transferir fondos al extranjero contraviniendo la reglamentación cambiaria. Véase también *Facturación en defecto*.

Falacia de composición: el dilema, tal como se explica, por ejemplo, en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* de la UNCTAD de 2002, consiste en que, por sí mismo,

un pequeño país en desarrollo puede aumentar sustancialmente sus exportaciones sin sobreabastecer el mercado ni reducir seriamente los precios de los productos afectados, pero esto puede no ser aplicable a los países en desarrollo en su conjunto. Con frecuencia, los partidarios de este enfoque utilizan la analogía de los espectadores de un estadio de fútbol. Si las personas de las primeras filas se ponen de pie para ver mejor, los que están situados detrás tienen que ponerse también de pie. El resultado es que la situación no mejora prácticamente para nadie. La falacia consiste en dar por supuesto que, si algo es útil para una economía, puede o debe serlo también para otras muchas. *Véase también Dilema del prisionero.* [Mayer, 2002].

Falacia de los interlocutores comerciales naturales: opinión según la cual el concepto de interlocutores comerciales naturales, independientemente de que se base en la proximidad geográfica, economías complementarias o en que los posibles participantes ya sean importantes interlocutores comerciales, tiene un valor limitado a la hora de analizar si una *zona de libre comercio* propuesta dará lugar a un aumento del comercio entre los posibles interlocutores. Ciertamente, las pruebas estadísticas parecen indicar que la proximidad geográfica no es indicativa de la intensidad del comercio dentro de la zona de libre comercio. [Schiff y Winters, 2003].

Fallo del mercado: término del ámbito de la economía utilizado para referirse a mercados que funcionan de manera imperfecta. No conlleva el hundimiento de un mercado. Los fallos del mercado pueden tener lugar si los actores del mercado no están suficientemente informados, si hay pocos compradores o pocos vendedores (condiciones de *monopolio* o *monopsonio*) o si los costos y beneficios de producir un producto únicamente son pertinentes para determinados actores del mercado.

Falsas indicaciones de procedencia: véase *Indicaciones de procedencia.*

Falsificación: representación no autorizada de una marca de fábrica o de comercio registrada respecto de productos idénticos o similares a aquellos para los que se ha registrado la marca, con objeto de hacer creer al comprador que se trata del producto auténtico. *Véanse también Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación, Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Infracciones de los derechos de propiedad intelectual y Propiedad intelectual.*

FAO: véase *Organización para la Alimentación y la Agricultura.*

Federación Internacional de Organismos de Inspección: FIOI. Organización de empresas internacionales de prueba, inspección y certificación con sede en Bruselas. La FIOI, junto con la *Cámara de Comercio Internacional*, constituyen una *entidad independiente* cuando es necesario para resolver una diferencia relativa a la inspección previa a la expedición. *Véase también Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.*

Federación Mundial de Trade Points: establecida por la *UNCTAD* para fomentar la participación de los países en desarrollo y de las *economías en transición* en el comercio internacional, reducir los costos de transacción y otorgarles un mejor acceso a la información relacionada con el comercio y las redes mundiales. En la actualidad existen unos 100 Trade Points nacionales. Están conectados electrónicamente. Actúan como centros de *facilitación del comercio* en los que pueden llevarse a cabo todas las formalidades necesarias bajo un mismo techo, y ofrecen información a los comerciantes sobre oportunidades de exportación. En noviembre de 2002 el programa se transfirió de la *UNCTAD* a la Federación Mundial de Trade Points, situada en Ginebra. *Véanse también Comercio electrónico y Programa sobre Eficiencia Comercial.*

Fijación de precios de transferencia: práctica consistente en utilizar políticas de fijación de precios que no se basan en los precios del mercado para lograr ahorros en los pagos de impuestos, para optimizar el uso de divisas o por otras razones. El precio de referencia utilizado para determinar si se ha producido una fijación de precios de transferencia

es el precio en condiciones de plena competencia. Se trata del precio que se obtendría entre partes completamente desvinculadas. Normalmente se considera que las transacciones intraempresariales y las transacciones entre partes vinculadas corren un mayor riesgo de fijación de precios de transferencia. En los artículos 33 y 34 del *Proyecto de Código de conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales* se trata de reducir su incidencia al mínimo. Véanse también *Fijación de precios en condiciones de plena competencia*; *OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*.

Fijación de precios diferenciales: fijación de un precio diferente para una mercancía o servicio en función del mercado. En algunos casos, esto puede infringir las *leyes sobre competencia* de un país.

Fijación de precios en condiciones de plena competencia: principio concebido para evaluar si el precio de mercado cobrado por los bienes y servicios objeto de comercio internacional ha sido manipulado. El precio en condiciones de plena competencia suele definirse como el precio que se habría cobrado entre empresas independientes que comerciaran en condiciones de plena competencia en circunstancias comparables. Los métodos para evaluar si se ha cumplido este criterio pueden ser complejos. Véanse también *Fijación de precios de transferencia* y *Valoración en aduana*.

Fijación de precios predatorios: fijación de precios a niveles agresivamente bajos, también denominada competencia ruinosa, fijación de precios inferiores al costo, etc. Es el concepto que se considera sustenta el trato del *dumping* en el GATT, pero no se menciona efectivamente en sus disposiciones. Ninguna definición del comportamiento predatorio goza de un respaldo unánime, pero existe acuerdo en que para ser considerada fijación de precios predatorios, una medida debe estar destinada a expulsar del mercado a competidores eficientes. Siempre ha resultado difícil determinar cuál puede ser la línea divisoria entre la fijación de precios competitivos y la fijación de precios predatorios. La predación es una actividad costosa, y únicamente compensaría al predador si en última instancia pudieran recuperarse todos los costos incurridos y los ingresos no percibidos. Se trata de una posibilidad dudosa. Véanse también *Prácticas predatorias en relación con aspectos distintos de los precios* y *Prueba Areeda-Turner*.

Financiación del comercio: financiamiento del comercio, normalmente mediante instrumentos a corto plazo. Las formas de financiación incluyen cartas de crédito, garantías bancarias, préstamos, seguros de créditos comerciales, factoring, etc. En un estudio de la OMC y la CFI de 2019 se constató que hasta un 80% del comercio se financia mediante créditos o seguros de créditos. [OMC-CFI, 2019].

Flagrante (egregious): el significado literal del término inglés *egregious* es "que destaca entre los demás", pero actualmente se define en el *Concise Oxford Dictionary* como "shocking" (sorprendente) o "gross" (flagrante). Se trata de un adjetivo que podría ser perfectamente desconocido entre los encargados de la formulación de *políticas comerciales* de no ser por los esfuerzos de los legisladores de los Estados Unidos. Véanse *Artículo 301 especial* y *Superartículo 301*.

Flexibilidad en las geometrías: véase *Geometría variable*.

Flexibilidad regresiva: disposición del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC, que permitía a los Miembros de la Organización sobrepasar sus compromisos en materia de *subvenciones a la exportación* en cualquiera de los años segundo a quinto del *período de aplicación* a condición de que, entre otras cosas, el exceso de un año dado no fuese superior al 3% del desembolso anual y que el desembolso acumulado durante el período de aplicación no fuese superior al que se habría dado en condiciones de pleno cumplimiento.

Flexibilización cuantitativa: política monetaria expansionista con arreglo a la cual un banco central libera grandes cantidades de capital mediante la compra de valores

públicos y otros activos con el fin de estimular la economía. Esta medida suele adoptarse cuando los tipos de interés son nulos o casi nulos, y la opción de estimular la economía mediante la reducción de los tipos de interés ya no está disponible o no es eficaz.

FMI: Fondo Monetario Internacional. Es una de las organizaciones que fueron creadas en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas de 1944, celebrada en Bretton Woods. Supervisa el sistema monetario internacional a) fomentando la cooperación monetaria internacional, b) facilitando la expansión de un crecimiento equilibrado del comercio internacional, c) ayudando a los países miembros a corregir los déficits de la balanza de pagos mediante créditos a corto y medio plazo y d) promoviendo la estabilidad cambiaria y unas relaciones de intercambio ordenadas entre sus miembros. El artículo XV del *GATT* prevé la celebración de consultas y la coordinación entre las dos organizaciones en lo que se refiere a las cuestiones relacionadas con las reservas monetarias, las balanzas de pagos o las disposiciones en materia de cambio. Los miembros del *GATT* debían adherirse al FMI o concertar un acuerdo especial en materia de cambio con los demás miembros del *GATT* para garantizar que las disposiciones del Acuerdo no se viesen frustradas por las medidas cambiarias. La relación entre la OMC y el FMI se basa en las disposiciones que regían la relación entre el *GATT* y el FMI. El FMI participa en las *consultas sobre balanza de pagos* llevadas a cabo de conformidad con el artículo XII y el artículo XVIII.B del *GATT*. Véanse también *Acuerdos de Bretton Woods* y *Mecanismo de Integración Comercial*.

FMI, Manual de Balanza de Pagos: actualmente se encuentra en su sexta edición, que fue publicada en 2010 y actualizada en 2013. Ofrece orientación detallada a las oficinas de estadística en lo referente al registro de las transacciones transfronterizas, de conformidad con un conjunto de directrices internacionales acordadas. [www.imf.org].

FMI, Servicio de Financiamiento de Existencias Regulatoras: se suprimió en 2000. Véase *Existencias reguladoras*.

FMI, servicios de financiamiento: el *FMI* cuenta con una amplia gama de instrumentos de préstamo concebidos específicamente para hacer frente a los diferentes tipos de problemas de balanza de pagos con que podrían tropezar los países miembros. Cuando esto ocurre, el FMI y el país miembro que solicita los fondos suelen entablar negociaciones para acordar un programa de políticas económicas antes de que el FMI libere los fondos. Por lo general, esos acuerdos exigen que el país interesado aborde la raíz del problema. El *Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza* está dirigido específicamente a los países de bajos ingresos. Comprende el Servicio de Crédito Ampliado para los países que enfrentan graves desequilibrios en la balanza de pagos debido a obstáculos estructurales, el Servicio de Crédito "Stand-By" para hacer frente a los problemas a corto plazo, y el Servicio de Crédito Rápido para atender una necesidad urgente en materia de balanza de pagos, causada, por ejemplo, por las crisis de los precios de los productos básicos, las catástrofes naturales y las fragilidades internas. Los tres servicios prestan fondos en condiciones de favor.

FOB: franco a bordo. El productor, vendedor o exportador de una mercancía se hace cargo de todos los costos y gastos de manipulación de una mercancía hasta que esta se haya embarcado en un buque en el puerto convenido. Por ejemplo, un exportador podría declarar el precio de una mercancía como "FOB Amberes". El comprador asumiría después los costos de flete y seguro desde el punto en que la mercancía se haya embarcado en un buque en Amberes. Véase también *CIF*.

Folclore: aspecto de los *conocimientos tradicionales*. La protección de las expresiones folclóricas contra la explotación ilícita es una cuestión que lleva muchos años debatiéndose en la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* y en la *OMPI*. Algunos han indicado que también debería pasar a formar parte del programa de la OMC. Véase también *Expresiones culturales tradicionales*.

Fondo Común para los Productos Básicos: CFC. Conocido generalmente como el Fondo Común. Es una institución financiera intergubernamental que fue propuesta inicialmente en la IV UNCTAD (1976) como mecanismo de financiación del *Programa Integrado para los Productos Básicos*. Las negociaciones sobre su estructura concluyeron en 1980 y entró en vigor en 1989. Sus principales funciones son a) contribuir, a través de su Primera Cuenta, a la financiación de las *existencias reguladoras* internacionales y las existencias nacionales coordinadas a escala internacional, todas ellas previstas en el marco de *acuerdos internacionales sobre productos básicos* (esta cuenta no parece estar operativa); y b) financiar, con cargo a su Segunda Cuenta, medidas en el ámbito de los productos básicos distintas de la constitución de existencias. El Fondo cuenta con 101 miembros. Son miembros institucionales la *Comunidad Andina*, la *Comunidad de África Oriental*, la *Comunidad de Desarrollo de África Meridional*, la *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental*, la *Comunidad y Mercado Común del Caribe*, el *Mercado Común de África Oriental y Meridional*, la *Unión Africana*, la *Unión Económica y Monetaria de África Occidental y la Unión Europea*. Su secretaría se encuentra en Ámsterdam. Véanse también *Política de productos básicos*, *Organismos internacionales de productos básicos* y *UNCTAD*.

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural: FEADER. Uno de los dos pilares de financiación de la *política agrícola común* de la *Unión Europea*. Financia los programas de desarrollo rural de los Estados miembros.

Fondo Europeo Agrícola de Garantía: FEAGA. Uno de los dos pilares de financiación de la *política agrícola común* de la *Unión Europea*. Financia pagos directos a los agricultores y medidas de regulación de los mercados agrícolas, por ejemplo, de *intervención* y de restituciones a la exportación. Otras medidas abarcadas son la promoción de la fruta en las escuelas, determinados programas veterinarios y de sanidad animal y vegetal, la promoción de productos agropecuarios, y el establecimiento y funcionamiento de sistemas de información contable de explotaciones agrícolas.

Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola: hasta el fin de 2006, mecanismo a través del cual la *Unión Europea* financiaba la *política agrícola común*. El Fondo constaba de dos partes: a) la relativa a la orientación, que financiaba la política estructural, y b) la relativa a la garantía, que sostenía los mercados y los precios. Fue reemplazado por el *Fondo Europeo Agrícola de Garantía*.

Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo: fondo establecido en marzo de 2002 por los Miembros de la OMC para prestar asistencia técnica a los países en desarrollo y ayudarlos con iniciativas de creación de capacidad. Véase también *Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados*.

Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza: FFCLP. Mecanismo del *FMI* para fomentar el crecimiento y la lucha contra la pobreza en los *países de ingreso bajo*. El FFCLP tiene tres ventanillas de préstamos en condiciones de favor: a) el Servicio de Crédito Ampliado, para prestar apoyo en caso de dificultades prolongadas de balanza de pagos; b) el Servicio de Crédito Stand-By, para prestar apoyo en caso de necesidades reales o potenciales a corto plazo en materia de balanza de pagos y reajuste; y c) el Servicio de Crédito Rápido, que proporciona ayuda en forma de pagos únicos por adelantado para países de ingreso bajo que se enfrentan a necesidades urgentes en materia de balanza de pagos. Todos ellos proporcionan financiación en condiciones de favor. Véase también *FMI, servicios de financiamiento*. [www.imf.org].

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola: FIDA. Uno de los *organismos especializados de las Naciones Unidas*. Entró en funcionamiento en 1977 con el mandato de financiar proyectos de desarrollo agrícola que permitieran mejorar los suministros

de alimentos y la *seguridad alimentaria* en los países en desarrollo. La mayor parte de sus préstamos se conceden a países de ingreso bajo, generalmente en condiciones muy favorables. Véanse también *Organización para la Alimentación y la Agricultura* y *Programa Mundial de Alimentos*.

Fondo Monetario Internacional: véase *FMI*.

Fondo Multilateral de Inversiones: establecido en 1993 por el Banco Interamericano de Desarrollo para fomentar el crecimiento del sector privado en América Latina y el Caribe. Está ubicado en Washington D.C.

Fondo Multilateral para la Aplicación del Protocolo de Montreal: véase *Protocolo de Montreal*.

Fondo para el Medio Ambiente Mundial: FMAM. Mecanismo para la concesión de donaciones y financiación en condiciones de favor para programas destinados a proteger el medio ambiente mundial y promover el crecimiento económico sostenible. Se centra en el cambio climático, la diversidad biológica, las aguas internacionales y el ozono estratosférico. Los proyectos y programas del FMAM y los fondos a ellos destinados son adjudicados y supervisados por el *Banco Mundial*, el *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo* (PNUD) y el *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* (PNUMA). Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio: STDF. Mecanismo establecido conjuntamente por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*, el *Banco Mundial*, la Organización Mundial de la Salud y la OMC tras la *Conferencia Ministerial de Hong Kong*. Apoya a los países en desarrollo que necesitan ayuda para desarrollar sus conocimientos técnicos y su capacidad para aplicar las normas sanitarias y fitosanitarias, especialmente en el caso de los productos agropecuarios destinados a los mercados de exportación. La secretaría del STDF está situada en la OMC, en Ginebra. Véase también *Medidas sanitarias y fitosanitarias*. [www.standardsfacility.org].

Fonograma: grabación del sonido de una interpretación o ejecución, por ejemplo, en una cinta o un disco compacto. Véanse *Convención de Roma*; *Convenio de Ginebra*; y *OMPI, Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas*.

Formal/informal: las reuniones formales son reuniones que se recogen en actas y en las que pueden tomarse decisiones y se siguen procedimientos formales. Las reuniones informales sirven para intercambiar puntos de vista o información, sin actas oficiales

Formalidades consulares: requisito según el cual las empresas que exportaban mercancías a algunos países debían obtener de las representaciones consulares del país importador la aprobación de facturas, *certificados de origen*, manifiestos de carga y otros documentos. La aprobación estaba sujeta al pago de un derecho a menudo relacionado con el valor del envío. Las estructuras de los derechos y los retrasos y procedimientos burocráticos solían convertirse en factores irritantes en las relaciones comerciales internacionales. La mayoría de los países ya han eliminado las formalidades consulares. Véanse también *Facilitación del comercio e Inspección previa a la expedición*.

Fórmula 30:10: primera propuesta de fórmula que dio lugar a los *recortes arancelarios lineales* realizados por la *Comunidad Económica Europea* (CEE) durante la *Ronda Kennedy*. La idea inicial consistía en comparar los tipos arancelarios de cada participante, que posteriormente pasaron a ser la CEE, los Estados Unidos, el Japón y el Reino Unido como principales países comerciantes. Cuando el arancel elevado fuera de más del 30% *ad valorem* y la diferencia con el arancel bajo fuera de más del 10 puntos porcentuales, se sometería a la fórmula de reducción lineal que aún debía elaborarse. La fórmula se desechó porque se consideró que daba lugar a resultados incongruentes cuando se aplicaba a los flujos comerciales reales. Se sustituyó por la *fórmula double écart*.

Véanse también *Crestas arancelarias (peak tariffs)* y *Écrêtement*.

Fórmula de armonización: utilizada en las negociaciones arancelarias para reducir los aranceles más elevados en mucha mayor medida que los aranceles más bajos a fin de aproximarlos, es decir, armonizarlos.

Fórmula de bandas: método de reducción arancelaria propuesto durante las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Con arreglo a este método, los niveles arancelarios se dividen en tres bandas que podrían describirse aproximadamente como alta, media y baja, y se proponen reducciones arancelarias para cada banda. Las mayores reducciones se producirán en el nivel alto. Véanse también *Fórmula estratificada* y *Fórmula mixta*.

Fórmula de Hull: en ocasiones denominada doctrina Hull. Opinión expresada en 1938 por Cordell Hull, entonces Secretario de Estado de los Estados Unidos, en respuesta a medidas de nacionalización agraria de México, según la cual debía haber una compensación "pronta, adecuada y efectiva" en casos de *expropiación*. [Seid, 2002].

Fórmula double écart: fórmula propuesta en las negociaciones arancelarias lineales por la *Comunidad Económica Europea* (CEE) durante la *Ronda Kennedy*. Se basaba en la identificación de disparidades significativas entre los tipos arancelarios de los principales participantes, en particular la CEE, los Estados Unidos, el Japón y el Reino Unido. Según esta fórmula, los tipos arancelarios se habrían considerado dispares si existía una proporción superior a 2:1 entre los tipos comparados. Solo se habría aplicado si la diferencia fuese de al menos 10 puntos porcentuales *ad valorem*. Véanse también *Arancel ad valorem*, *Ecrêtement*, *Fórmula 30:10* y *Negociaciones arancelarias*.

Fórmula estratificada: método para reducir los *aranceles* más elevados o las *subvenciones* de importe elevado de forma más pronunciada que en el caso de los aranceles y las subvenciones bajos. Véase también *Fórmula suiza*.

Fórmula mixta: método de reducción arancelaria propuesto durante las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Consiste en el uso de la fórmula de reducción arancelaria de la *Ronda Uruguay* para algunos aranceles, la *fórmula suiza* para otros, y la supresión total de aranceles en algunas *líneas arancelarias*. La fórmula utilizada durante la Ronda Uruguay combinaba una reducción media con una tasa de reducción mínima por línea arancelaria, y permitía algunas medidas para proteger los *productos sensibles* frente al aumento de la competencia. Véanse también *Fórmula de bandas* y *Fórmula estratificada*.

Fórmula suiza: fórmula de transacción para lograr *recortes arancelarios lineales*, propuesta por Suiza durante la *Ronda de Tokio*. Se elaboró para reducir los aranceles más altos en una proporción mayor que los aranceles bajos. Su expresión es:

$$Z = AX/(A + X)$$

donde X es el tipo arancelario inicial, A el coeficiente que se debe convenir y Z el tipo arancelario más bajo resultante. La *Comunidad Económica Europea*, los *países nórdicos* y Australia aplicaron el coeficiente 16; los Estados Unidos, el Japón y Suiza, el coeficiente 14. Nueva Zelandia empleó la técnica producto-por-producto. Véase también *Fórmula suiza truncada*.

Fórmula suiza truncada: método de reducción de los aranceles consistente en aplicar *recortes arancelarios lineales* hasta un nivel propuesto por el usuario y adoptar después la *fórmula suiza*.

Foro de las Islas del Pacífico: PIF. Se fundó en 1971 como Foro del Pacífico Sur y en 2000 tomó este nuevo nombre. Su labor se rige por el *Marco para el Regionalismo del Pacífico* y comprende asuntos económicos, sociales y culturales regionales. El Foro celebra una reunión anual con sus 18 asociados en el diálogo. Los miembros del PIF son Australia, los Estados Federados de Micronesia, Fiji, las Islas Cook, las Islas Marshall,

las Islas Salomón, Kiribati, Nauru, Niue, Nueva Caledonia, Nueva Zelandia, Palau, Papua Nueva Guinea, la Polinesia Francesa, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.

Foro del Pacífico Sur: véase *Foro de las Islas del Pacífico*.

Foro Económico Mundial: organización independiente sin ánimo de lucro fundada en 1971 y situada en Ginebra. Su objetivo es reunir personas de círculos políticos, empresariales, académicos y de otro tipo para examinar cuestiones políticas, sociales y económicas de actualidad. Su principal reunión anual se celebra en Davos (Suiza).

Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad de la Industria Siderúrgica: GFSEC. Grupo de 33 países y regiones, de entre los miembros de la OCDE y el G-20, creado en 2016 para resolver el problema del exceso de capacidad en la industria siderúrgica. La OCDE actúa como facilitadora del GFSEC, que cada año presenta un informe a los Ministros del G-20.

Foro sobre Facilitación del Comercio de Asia y el Pacífico: APTFF. Evento anual organizado por la CESPAP y el Banco Asiático de Desarrollo, que ofrece una plataforma para el intercambio de información sobre la *facilitación del comercio*.

Fortaleza europea: término que expresa el temor de algunos de que la creación del *mercado único europeo* convirtiera a la *Comunidad Europea* en un mercado aislacionista más difícil de penetrar. Esos temores no se han visto justificados.

FTAAP: véase *Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico*.

Fuga de cerebros: véase *Transferencia inversa de tecnología*.

Función de bienestar social conservadora: uno de los factores por los que se rigen las acciones de los Gobiernos al considerar las políticas de liberalización del comercio. Fue identificada por primera vez por Max Corden en su obra titulada *Política comercial y bienestar económico*. Según el autor, esta expresión, explicada de la forma más sencilla, significa que los Gobiernos estiman que en un objetivo de distribución del ingreso debe evitarse toda reducción absoluta significativa de los ingresos reales. En otras palabras, dice, se da relativamente poca importancia a los aumentos de los ingresos y muchísima importancia a las reducciones. Por consiguiente, la función de bienestar social conservadora explicaría en parte por qué los Gobiernos se muestran a veces cautelosos a la hora de reducir los aranceles o eliminar otras medidas comerciales que puedan afectar desfavorablemente a las operaciones de las industrias. [Corden, 1974].

Funcionamiento del sistema del GATT: tema del que se encargaba uno de los grupos de negociación establecidos al inicio de la *Ronda Uruguay*. Su mandato de negociación, según se definió, consistía en potenciar la vigilancia en el GATT de las políticas comerciales nacionales, mejorar la eficacia general y el proceso de adopción de decisiones del GATT como institución y acrecentar la contribución del GATT al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. Uno de sus logros fue el establecimiento del *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*.

Fusión de zonas de libre comercio: véase *Acoplamiento y fusión*.

G

- G-7:** grupo de los siete principales países industrializados. Lo componen Alemania, el Canadá, los Estados Unidos, Francia, Italia, el Japón, y el Reino Unido. La *Unión Europea* también asiste a sus cumbres anuales. El G-7 se reúne una vez al año para tratar asuntos como la gobernanza económica mundial, la seguridad internacional, la igualdad de género, el cambio climático y cuestiones relacionadas con el medio ambiente. Cada año, el país miembro que ocupa la presidencia se encarga de organizar y acoger la cumbre anual. Los individuos de los miembros del G-7 responsables de preparar sus cumbres se denominan *sherpas*, que actúan como representantes personales de los jefes de Estado o de Gobierno.
- G-8:** grupo informal de países que existió entre 1997 y 2014. Lo integraban los miembros del G-7 y Rusia. En 2014, la participación de Rusia se suspendió indefinidamente a raíz de su anexión de Crimea. En 2018, Rusia anunció su retirada permanente del G-8.
- G-8, Plan de Acción para África:** adoptado el 27 de junio de 2002 en la cumbre del G-8 celebrada en Kananaskis (Canadá). Tenía por objeto respaldar la puesta en práctica de la *Nueva Alianza para el Desarrollo de África*.
- G-10:** en la OMC, coalición de países que presiona para que se tengan en cuenta las diversas funciones y el carácter especial de la agricultura a la luz de las preocupaciones no comerciales.
- G-15:** grupo originalmente de 15 países en desarrollo que actúa como principal órgano político del Movimiento de Países No Alineados. Fue establecido en 1989. Actualmente lo integran los siguientes miembros: Argelia, Argentina, Brasil, Chile, Egipto, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Kenya, Malasia, México, Nigeria, Perú, Senegal, Sri Lanka, Venezuela y Zimbabwe. Los principales objetivos del G-15 son aprovechar el potencial de una mayor cooperación entre países en desarrollo, examinar las repercusiones de la situación económica mundial y el estado de las relaciones internacionales en los países en desarrollo, servir de foro para la celebración de consultas entre países en desarrollo con miras a coordinar políticas y medidas, determinar y poner en práctica nuevos programas de *cooperación Sur-Sur* y tratar de entablar un *diálogo Norte-Sur* más productivo. La secretaría del G-15 tiene su sede en Ginebra.
- G-20:** foro para la cooperación económica internacional y la adopción de decisiones creado en 1999. Cada año aborda la manera de fortalecer la economía mundial, reformar las instituciones financieras internacionales, mejorar la reglamentación financiera y aplicar reformas económicas. Adquirió mayor importancia durante la *crisis financiera mundial*. Lo integran los siguientes miembros: Alemania, Arabia Saudita, Australia, Brasil, Canadá, China, República de Corea, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea. El G20 no cuenta con una secretaría permanente, cuyas funciones asume el país que debe acoger la siguiente serie de reuniones.
- G-20 de países en desarrollo:** grupo de países en desarrollo establecido en 2003 con miras a lograr un mejor acceso a los mercados para los productos agropecuarios de los países en desarrollo en las negociaciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Aunque sus integrantes han ido variando, sus miembros principales han

sido los siguientes : Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Venezuela y Zimbabue.

G20 digital economy ministerial declaration (Declaración Ministerial del G-20 sobre la Economía Digital) : adoptada en abril de 2017. En ella se reconoce que la economía digital es un motor cada vez más importante para el crecimiento inclusivo mundial y desempeña un papel significativo en la aceleración del desarrollo económico. Asimismo, se insta a aprovechar las posibilidades que ofrece la digitalización mundial en términos de crecimiento inclusivo y empleo y se fija el propósito de reforzar la confianza en el mundo digital. En uno de sus anexos se incluye una hoja de ruta para la digitalización. *Véanse también Comercio digital, Economía digital y G20 priorities on digital trade (Prioridades del G-20 en materia de comercio digital)*. [bmwi.de].

G20 priorities on digital trade (Prioridades del G-20 en materia de comercio digital) : anexo a la *Declaración Ministerial del G-20 sobre la Economía Digital*. Las prioridades son : a) mejorar la medición del comercio digital; b) reforzar los marcos internacionales en la esfera del comercio digital; y c) reconocer la dimensión de desarrollo del comercio digital. *Véase también Aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio*. [www.bmwi.de].

G-20, Paquete de medidas para la facilitación de las inversiones : propuesto por algunos miembros del **G-20** para su examen en las reuniones del G-20 de 2017, pero que todavía no ha sido objeto de consideración. Entre sus objetivos se incluyen los siguientes : a) reafirmar y complementar los *Principios rectores del G-20 para la formulación de políticas de inversión mundial*; b) fomentar entornos empresariales abiertos y transparentes que favorezcan la inversión; y c) impulsar el crecimiento económico inclusivo, el desarrollo sostenible y la igualdad de condiciones para todos los inversores. El cumplimiento de los objetivos se apoyaría en cuatro elementos : transparencia; previsibilidad y compatibilidad; eficiencia; y relaciones con los colectivos interesados. *Véase también Facilitación de las inversiones*.

G-20, Plan de Acción Anticorrupción : adoptado por primera vez en 2010 y actualizado con regularidad desde entonces. Entre las cuestiones que han de abordarse en el Plan de Acción correspondiente al período 2019-2021 figuran las siguientes : a) fortalecer la integridad y la transparencia en los sectores público y privado; b) combatir los delitos financieros relacionados con la corrupción, con inclusión de la lucha contra el blanqueo de dinero y la recuperación de activos robados; c) mejorar la cooperación práctica contra la corrupción; d) hacer frente a cuestiones como el cohecho y la corrupción internacionales en relación con las infraestructuras, el deporte y otros sectores vulnerables; y e) estudiar posibles medidas respecto de cuestiones emergentes, como la medición de la corrupción y los vínculos entre género y corrupción.

G-20, Principios rectores para la formulación de políticas de inversión mundial : adoptados en la Reunión Ministerial del **G-20** celebrada en Shanghái en 2016. Los principios rectores persiguen estos tres objetivos : 1) impulsar un entorno político abierto, transparente y favorable para la inversión; 2) promover la coherencia en la formulación de políticas nacionales e internacionales; y 3) impulsar el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Estos son los principios en cuestión, expuestos de forma resumida : I) los Gobiernos deben evitar el proteccionismo en relación con las inversiones transfronterizas; II) las políticas de inversión deben establecer condiciones abiertas, no discriminatorias, transparentes y predecibles para las inversiones; III) las políticas de inversión deben ofrecer seguridad jurídica y una fuerte protección para los inversores y las inversiones, y los procedimientos de solución de diferencias deben ser justos, abiertos y transparentes; IV) la reglamentación relativa a las inversiones debe elaborarse de manera transparente

y debe integrarse en un marco institucional basado en el Estado de derecho; V) las políticas de inversión deben ser coherentes a nivel nacional e internacional y responder a la finalidad de fomentar las inversiones, en consonancia con los objetivos de desarrollo sostenible y crecimiento inclusivo; VI) los Gobiernos reafirman el derecho de reglamentar la inversión con objetivos legítimos de orden público; VII) las políticas de promoción de las inversiones deben ser formuladas para captar y retener inversiones y complementadas con esfuerzos de facilitación que promuevan la transparencia e inciten a los inversores a constituir empresas, dirigir las y ampliarlas; VIII) las políticas de inversión deben promover y facilitar las mejores prácticas y los instrumentos aplicables a nivel internacional de comportamiento responsable de las empresas y gobernanza corporativa; y IX) la comunidad internacional debe seguir colaborando y dialogando. Véanse también *Análisis de la Política de Inversión y Marco de acción para la inversión*.

G-24: Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro para Asuntos Monetarios Internacionales y Desarrollo, establecido en 1971. Tiene el objetivo de coordinar las posiciones de los países en desarrollo en relación con cuestiones monetarias y de financiación del desarrollo. Sus miembros son los siguientes: Argelia, Argentina, Brasil, China (asiste en calidad de invitado especial), Colombia, Congo, Côte d'Ivoire, Ecuador, Egipto, Etiopía, Filipinas, Gabón, Ghana, Guatemala, Haití, India, Irán, Kenya, Líbano, Marruecos, México, Nigeria, Pakistán, Perú, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Trinidad y Tabago y Venezuela. Indonesia, los Emiratos Árabes Unidos y la Arabia Saudita tienen la condición de observadores. Su secretaría se ubica en Washington D.C.

G-33: coalición de países en desarrollo, compuesta por un número de miembros bastante superior al que da a entender el nombre, que ejerce presión para que se dé flexibilidad a los países en desarrollo a fin de que puedan efectuar una apertura limitada de sus mercados agropecuarios. Véase también *Alianza para los Productos Estratégicos y el Mecanismo de Salvaguardia Especial*.

G-77: véase *Grupo de los 77*.

G-90: en la OMC, coalición que incluye al *Grupo Africano*, los *Estados ACP* y los *países menos adelantados*. De sus integrantes, 72 son Miembros de la OMC, 10 tienen la condición de observadores en la OMC y 9 no son miembros ni observadores.

Gaiatsu: expresión del japonés que significa "presión externa". Se utiliza para describir, tanto en japonés como en otros idiomas, la presión que otros países ejercen en ocasiones sobre el Japón para que reforme una política específica.

Gases de efecto invernadero: según la lista que figura en el anexo A del *Protocolo de Kyoto*, se trata de los siguientes: dióxido de carbono (CO²), metano (CH₄), óxido nitroso (N₂O), ozono en superficie (O₃), hidrofluorocarbonos (HFC), perfluorocarbonos (PFC) y hexafluoruro de azufre (SF₆). Algunos añaden el vapor de agua (H₂O) como gas de efecto invernadero natural. Véanse también *Acuerdo de París y Naciones Unidas, Convención Marco sobre el Cambio Climático*.

GATT: *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Este término tiene dos significados. El primero se refiere a la organización internacional y la Secretaría que administraron el Acuerdo. Ambas han sido sustituidas por la OMC. El segundo hace referencia al texto del propio Acuerdo. El GATT entró en vigor el 1 de enero de 1948 como acuerdo provisional y mantuvo esa condición hasta el 1 de enero de 1995, cuando fue reemplazado por el marco de la OMC. Consta de cuatro Partes. Las Partes I a III constituyen, si bien con pequeñas modificaciones, el GATT original adoptado en 1947. La Parte IV se añadió en 1966. En el artículo I de la Parte I se establece la obligación de hacer extensivo el *trato de la nación más favorecida* a todos los demás miembros del Acuerdo. El artículo II exige que cada miembro (en el Acuerdo se utiliza la denominación "parte contratante") mantenga una lista en la cual se dispongan las condiciones

para la importación de una mercancía. Estas listas suelen denominarse "aranceles de aduanas". En la Parte II figuran la mayoría de las disposiciones aplicables al comercio de mercancías. El artículo III exige que los miembros solo apliquen impuestos y otras cargas interiores a las mercancías importadas cuando se apliquen las mismas cargas a las mercancías de fabricación nacional. Se trata de la obligación de *trato nacional*. El artículo IV contiene disposiciones especiales relativas a las películas. Los contingentes de proyección deben ajustarse a determinadas condiciones. El artículo V garantiza la *libertad de tránsito* por el territorio de cada miembro. Las mercancías en tránsito no están sujetas a derechos de aduana. En el artículo VI se establecen las condiciones para la imposición de *medidas antidumping* y derechos compensatorios. El *Acuerdo Antidumping* (formalmente, *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*) contiene en la actualidad disposiciones mucho más detalladas sobre la utilización de medidas antidumping. Análogamente, en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* se establecen los procedimientos que deben seguirse al considerar la imposición de derechos compensatorios. En el artículo VII se dispone que el valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de las mercancías. Las evaluaciones no deben basarse en los valores de mercancías de origen nacional ni en valores ficticios. El *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*, conocido generalmente como el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana*, contiene en la actualidad disposiciones mucho más detalladas sobre los procedimientos de *valoración en aduana*. En el artículo VIII se dispone que todos los derechos relacionados con la importación o exportación de mercancías deben limitarse al coste aproximado de los servicios prestados. De conformidad con el artículo IX, las *marcas de origen* no se deben utilizar para poner en situación de desventaja a los productos de los demás miembros ni para discriminar entre ellos. El artículo X exige que cada miembro publique rápidamente todas las leyes, los reglamentos, las decisiones judiciales y las disposiciones o *resoluciones administrativas de aplicación general* concernientes a su comercio de importación y exportación a fin de que otros Gobiernos tengan conocimiento de ellos. Las medidas se deben publicar oficialmente antes de poder ser aplicadas. Es la obligación de *transparencia*. El artículo XI exige la eliminación general de las *restricciones cuantitativas*. Se prohíben los contingentes y las licencias de importación o de exportación salvo en determinadas circunstancias definidas con gran detalle. El *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* contiene en la actualidad las reglas para la administración no discriminatoria de las licencias de importación. De conformidad con el artículo XII, los miembros pueden recurrir a restricciones a la importación con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior, pero sin ir más allá de lo necesario para impedir la amenaza inminente de una disminución importante de las reservas monetarias, o para aumentar las reservas monetarias en una proporción razonable en caso de que estas sean exiguas. Para la aplicación de este artículo también es pertinente el Entendimiento relativo a las disposiciones del *GATT de 1994* en materia de balanza de pagos. Con arreglo al artículo XIII, los miembros no pueden discriminar entre otros miembros al aplicar restricciones cuantitativas. El *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* contiene reglas que rigen la aplicación de tales restricciones. El artículo XIV prevé que se permita la aplicación discriminatoria de restricciones en determinadas condiciones si las ventajas obtenidas por las partes interesadas son sustancialmente superiores a todo daño posible al comercio de otros miembros. El artículo XV establece la base de la relación entre el GATT y el *FMI* (Fondo Monetario Internacional). El objetivo es coordinar la relación entre las políticas en materia de *tipos de cambio*

y las restricciones cuantitativas. El artículo XVI exige que los miembros notifiquen todas las *subvenciones* y se esfuercen por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de *productos primarios*. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* establece normas más detalladas sobre la concesión de subvenciones en la esfera del comercio de productos no agrícolas. En virtud del artículo XVII, las *empresas comerciales del Estado* deben ajustarse al principio de *no discriminación* prescrito en relación con los comerciantes privados. También es pertinente a este respecto el *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. En el artículo XVIII se establecen las condiciones que permiten apartarse de las demás disposiciones del GATT a los países en desarrollo que solo puedan ofrecer un bajo nivel de vida o se hallen en las primeras fases de su desarrollo. Estos pueden recurrir, entre otras opciones, a medidas por motivos de balanza de pagos o para la promoción de industrias incipientes. El *Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos* también es pertinente para la aplicación de este artículo. El artículo XIX permite a los miembros imponer restricciones temporales a la importación si, como consecuencia de las *concesiones arancelarias*, tiene lugar un incremento súbito de las importaciones que causa o amenaza causar un *daño grave* a los productores nacionales. Se trata del artículo relativo a las *salvaguardias*. Todas las medidas de salvaguardia se deben aplicar de manera no discriminatoria. El *Acuerdo sobre Salvaguardias* contiene en la actualidad procedimientos detallados relativos a la imposición de esas medidas. En el artículo XX figuran las *excepciones generales* y, en el artículo XXI, las *excepciones relativas a la seguridad*. El artículo XXII exige que cada miembro responda con comprensión a las solicitudes de celebración de *consultas* sobre las cuestiones que abarca el GATT. El artículo XXIII constituye el fundamento jurídico para la iniciación de la *solución de diferencias* y establece los procedimientos básicos que deben seguirse al respecto. El *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* contiene en la actualidad procedimientos mucho más detallados que han de seguirse para las consultas y la solución de diferencias. La Parte III del GATT comienza con el artículo XXIV, que rige las condiciones relativas al establecimiento de *zonas de libre comercio* y *uniones aduaneras*. Con arreglo a este artículo, el *tráfico fronterizo* queda exento de las disposiciones del GATT y se obliga a los miembros a tomar medidas razonables para lograr que las autoridades de los Gobiernos regionales y locales observen el Acuerdo. El artículo XXV, que ha sido sustituido por las disposiciones del *Acuerdo sobre la OMC*, autoriza a los miembros a concertar una *acción colectiva* y a adoptar *exenciones*. El *Entendimiento relativo a las exenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* puso fin a todas las exenciones vigentes en el momento del establecimiento de la OMC, a menos que se hubieran vuelto a autorizar en virtud de las normas de la OMC. En el artículo XXVI, que también ha sido reemplazado por el Acuerdo sobre la OMC, se especifican las condiciones para la adhesión al GATT de los Gobiernos y la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. El artículo XXVII también ha sido sustituido por el Acuerdo sobre la OMC. En él se dispone que los miembros no tienen que observar los resultados de las negociaciones arancelarias concertados con países que finalmente no se hayan adherido al GATT o que hayan revocado su adhesión. En el artículo XXVIII se establecen las condiciones para que los miembros puedan modificar o retirar sus concesiones arancelarias. Estas concesiones solían tener una validez de tres años y posteriormente podían ser objeto de modificaciones pactadas. También se definen en él los derechos en materia de *compensaciones*. El *Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles*

Aduaneros y Comercio de 1994 contiene en la actualidad las condiciones aplicables en relación con los derechos de abastecedor principal, que pueden utilizarse para iniciar **negociaciones arancelarias**. Con arreglo al artículo XXVIII *bis*, los miembros pueden entablar negociaciones arancelarias multilaterales periódicamente. En el artículo XXIX se describe qué hubiera ocurrido con el GATT si la **Carta de La Habana** hubiera entrado en vigor. El artículo XXX se refiere a las enmiendas del GATT. Actualmente, todas las enmiendas se deben efectuar con arreglo al Acuerdo sobre la OMC. El artículo XXXI autorizaba a los miembros a denunciar el Acuerdo previa notificación con seis meses de antelación. En la actualidad, las denuncias del GATT solo son posibles mediante la denuncia del Acuerdo sobre la OMC. En el artículo XXXII se abordan cuestiones relativas a la condición de parte en el Acuerdo; en el artículo XXXIII, las adhesiones. Ambos artículos han sido reemplazados por el Acuerdo sobre la OMC. Solo es posible adoptar las obligaciones dimanantes del GATT mediante la adhesión a la OMC. En el artículo XXXIV se dispone que los anexos forman parte integrante del Acuerdo. Ocho de esos anexos son sobre todo de interés histórico. El noveno de ellos, el Anexo I, contiene notas y disposiciones suplementarias importantes para la interpretación de muchos de los artículos. Son las **notas interpretativas**. El artículo XXXV prevé las condiciones en las que un miembro no tiene que cumplir las obligaciones que le corresponden en relación con otro miembro. Esta disposición ha sido reemplazada por el artículo relativo a la **no aplicación** del Acuerdo sobre la OMC. La **Parte IV del GATT** trata del comercio y el desarrollo. En el artículo XXXVI, los miembros convienen en que se necesitan medidas que garanticen un acceso a los mercados en condiciones más favorables para los productos de interés para los países en desarrollo. Los países desarrollados convienen en no esperar **reciprocidad** cuando actúen en favor de los países en desarrollo. En el artículo XXXVII, los miembros desarrollados se comprometen a conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos al comercio con respecto a los productos de interés para los países en desarrollo. Los países en desarrollo se comprometen a abrir sus mercados a otros países en desarrollo en la medida que lo permitan sus circunstancias. En el artículo XXXVIII, los miembros del GATT convienen en colaborar para promover la realización de estos objetivos. Para algunos artículos figuran **notas interpretativas**, que constituyen adiciones posteriores a dichos artículos. Véanse también **GATT de 1947** y **GATT de 1994**. [Hoekman y Kostecki, 1995; Jackson, 1969; y Jackson, 1997].

GATT à la carte : expresión utilizada en sentido despectivo por algunos comentaristas para describir la situación imperante hasta el final de la **Ronda Uruguay**, en la que los miembros del GATT podían decidir por sí mismos en gran medida a qué **Acuerdos de la Ronda de Tokio** adherirse. Véase también **Todo único**.

GATT de 1947 : *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947*. Versión antigua (anterior a 1994) del texto del GATT adoptado en 1947, al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la **Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo**, y posteriormente rectificado, enmendado o modificado. Estuvo en vigor desde el 1 de enero de 1948 hasta la conclusión de la **Ronda Uruguay**, cuando fue reemplazado por el **GATT de 1994**. Los dos textos básicos son prácticamente idénticos, si bien jurídicamente distintos, ya que el GATT de 1947 fue un tratado internacional de aplicación provisional, mientras que el GATT de 1994 es solo uno de los componentes del **Acuerdo sobre la OMC**.

GATT de 1994 : *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. Nueva versión del **GATT**, que rige el comercio de mercancías. Es el nombre formal que se da al **GATT de 1947** y las enmiendas, interpretaciones, adiciones, etc., de que ha sido objeto desde su entrada en vigor. Forma parte del Acuerdo por el que se establece

la OMC y carece de condición jurídica independiente. Además de las disposiciones del GATT de 1947 (aunque no el acuerdo del GATT de 1947 como tal), comprende protocolos y certificaciones relativos a las concesiones arancelarias, protocolos de adhesión, decisiones sobre exenciones aún vigentes y otras decisiones adoptadas por las partes contratantes del GATT, pero no la *cláusula de anterioridad*. Asimismo, integra seis Entendimientos, en los que se interpretan diversos artículos del GATT, y el Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994, que abarca las concesiones arancelarias hechas por los Miembros. Los países que se adhieren a la OMC aceptan todos los derechos y obligaciones previstos en el GATT de 1994, pero no pueden adherirse a él por separado. Véanse también *Acuerdo sobre la OMC y Todo único*.

GATT plus: expresión que denota la imposición o aceptación de disciplinas comerciales internacionales más estrictas que las prescritas por el GATT o que hacen extensivas las normas del GATT a esferas distintas del comercio de mercancías. Uno de los ejemplos más ambiciosos del "GATT plus" fue la propuesta del Consejo del Atlántico de los Estados Unidos en 1976 de que hubiera un código de *liberalización del comercio* en el marco del GATT con normas más rigurosas para las relaciones comerciales entre los países industrializados que desearan aceptarlas. Según los autores de esta propuesta, los beneficios habrían alcanzado a todos los miembros del GATT en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. También habrían podido suscribir el código los nuevos miembros dispuestos a aceptar sus obligaciones, pero solo los miembros del código habrían podido entablar *negociaciones arancelarias* con otro miembro del código. La propuesta no prosperó por falta de apoyo entre el conjunto de los miembros del GATT. Véanse también *OMC-plus* y *Trato de la nación más favorecida*. [Consejo del Atlántico de los Estados Unidos, 1976].

GATT, compatibilidad de la legislación nacional: en virtud del Protocolo de Aplicación Provisional se autorizaba que la legislación nacional vigente antes del 1 de enero de 1948 permaneciera en vigor, aun cuando fuera incompatible con las disposiciones del GATT, con arreglo a la *cláusula de anterioridad*. Las leyes promulgadas con posterioridad a esa fecha debían estar en conformidad con el GATT, si bien seguían permitiéndose algunas excepciones, por ejemplo, en forma de *exenciones* estrictamente delimitadas. En el asunto relativo a la *Cláusula de edición*, el Grupo Especial constató que podían efectuarse enmiendas en la legislación amparada en la cláusula de anterioridad, siempre que no aumentasen el grado de incompatibilidad con respecto al GATT ni incumpliesen las justas expectativas de los demás miembros. En otra resolución de un Grupo Especial, esta vez en el asunto relativo al "*Superfund*", se sostuvo que la mera existencia de una legislación nacional que permitiera medidas discrecionales incompatibles con el GATT no constituía una violación de las obligaciones en virtud del Acuerdo General. El enfoque al respecto de esta cuestión quedó esbozado en el asunto *Estados Unidos - Medidas que afectan a la importación y a la venta y utilización en el mercado interno del tabaco*, a saber, que "los grupos especiales habían declarado sistemáticamente que, en tanto que cabía impugnar la propia legislación que exigía imperativamente medidas incompatibles con el Acuerdo General, no era posible impugnar en sí mismas las disposiciones legislativas que dieran meramente a las autoridades ejecutivas de una parte contratante la posibilidad de adoptar medidas incompatibles con el Acuerdo General, y que solo podía ser objeto de impugnación la aplicación efectiva de esa legislación incompatible con dicho Acuerdo".

GATT, Consejo de Representantes: instituido el 4 de junio de 1960 con el propósito de administrar el GATT más eficazmente en vista de su creciente programa de trabajo. Hasta entonces, era el Comité de Interreunión, compuesto por 17 miembros, el que se había encargado de propiciar la continuidad entre los períodos de sesiones anuales de las *partes contratantes*. Las principales funciones del Consejo eran examinar los asuntos

que requerían una urgente consideración entre los períodos de sesiones anuales de las partes contratantes y controlar los trabajos de los comités, grupos de trabajo y otros órganos subsidiarios. Todos los miembros del GATT pasaban de forma automática a ser miembros del Consejo, que se reunía aproximadamente una vez al mes. En la OMC, el órgano que más se acerca a las funciones del Consejo del GATT es el **Consejo General**.

GATT, Índice Analítico: guía en dos volúmenes de la interpretación y aplicación del *GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)*, elaborada por la División de Asuntos Jurídicos de la Secretaría del GATT. El *Índice Analítico* contiene interpretaciones sumamente detalladas de los artículos del GATT que fueron formuladas hasta 1994, entre otros, por sus partes contratantes y grupos especiales de solución de diferencias. Ha sido reemplazado por el *Índice Analítico de la OMC*. Véase también *GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos*.

GATT, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos: IBDD. Informes publicados anualmente por la Secretaría del GATT entre 1952 y 1994 en que se recopilan decisiones, conclusiones e informes adoptados en el período abarcado. Los IBDD son indispensables para la administración y el estudio del GATT y de los acuerdos y códigos conexos. Han sido sustituidos por los *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos de la OMC*.

GATT, Período de Sesiones de Revisión: se refiere generalmente al noveno período de sesiones de las partes contratantes (miembros) del GATT, que tuvo lugar entre octubre de 1954 y marzo de 1955. En él se revisaron todos los aspectos del funcionamiento del GATT. En consecuencia, se modificaron varios artículos, en particular el artículo XVIII, que aborda las cuestiones de desarrollo económico y los derechos y obligaciones de los países en desarrollo. Las demás modificaciones fueron, en su mayor parte, cambios menores. Véase también *Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*.

GATT-Think (mentalidad GATT): expresión acuñada por Paul Krugman para referirse a tres principios simples que caracterizaban los objetivos de los países que negociaron el GATT: 1) las exportaciones son buenas; 2) las importaciones son malas; 3) si los demás factores no varían, el aumento en igual proporción de las importaciones y las exportaciones es bueno. Krugman señala que esta mentalidad GATT se trata de un *mercantilismo* ilustrado y carece de sentido desde un punto de vista económico. Pese a todo, Krugman reconoce que el GATT acabó desempeñando una función útil en la liberalización del sistema de comercio mundial. [Krugman, 1991].

Genérico: en el contexto de los productos farmacéuticos, copia de un medicamento patentado o de uno cuya patente ha expirado (en ocasiones, se aplica también a las marcas).

Geometría variable: se denomina también a veces flexibilidad en las geometrías, geometría flexible, etc. Esta expresión indica que puede lograrse o incluso ofrecerse una desviación de las normas y reglas relativas a un acuerdo, como las que rigen los *acuerdos comerciales asimétricos*. Un ejemplo de geometría variable que se pone en ocasiones es el del *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*, en cuyo marco algunos miembros aceptan obligaciones más profundas que ponen después a disposición de los demás miembros sin una obligación recíproca.

Global Trade Alert: GTA. Iniciativa de investigación orientada a las políticas del Centro de Investigación de Política Económica de Londres. Ofrece información completa sobre las intervenciones estatales que afectan al comercio de mercancías y servicios, la inversión extranjera y la migración de mano de obra. [globaltradealert.org].

Globalidad: término utilizado en ocasiones para referirse a uno de los principios generales de negociación que forman parte de la *Declaración de Punta del Este*, que dio inicio a la *Ronda Uruguay*. Según este principio, la iniciación y el desarrollo de las negociaciones y la aplicación de sus resultados debían tratarse como partes de un *todo único*.

Este principio se expresaba a menudo en la frase "nada está acordado hasta que todo esté acordado".

Globalización: desde el punto de vista de un economista, la definición más simple sería la disminución de los costos de hacer negocios entre distintos lugares. El término describe la creciente integración de los sistemas económicos nacionales gracias al crecimiento del comercio internacional, las inversiones y los flujos de capital. Las definiciones de globalización, tanto positivas como negativas, son demasiado numerosas para citarlas aquí. La *Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización* dice en su informe que "el término 'globalización' ha adquirido muchas connotaciones emotivas ... Por un lado, la globalización se ve como una fuerza benigna e irresistible que puede ofrecer prosperidad económica a las personas en todo el mundo. Por el otro, se le culpa de ser la fuente de todos los males contemporáneos". Muchos analistas distinguen la globalización de la *internacionalización*, que suelen considerar más benigna. En realidad, la globalización y la internacionalización existen en paralelo. La globalización se ve impulsada por la rápida mejora del transporte y las comunicaciones internacionales y la reducción de los obstáculos al comercio y la inversión. Sin embargo, muchos no creen que sea una cuestión meramente económica. El motivo es que uno de sus efectos es la relocalización y la integración de los procesos de producción entre los países, basándose en la tecnología más adecuada y el mejor costo de producción. Por consiguiente, la globalización implica un cierto grado de interdependencia y de acción recíproca y una mayor exposición a la evolución económica mundial, que algunos describen como la pérdida de independencia de los Gobiernos nacionales. El aumento de la participación en la economía internacional tiene consecuencias sociales y políticas. La entrada de inversiones extranjeras en los países en desarrollo da lugar a cambios en el empleo y en los ingresos nacionales. Los que se oponen a la globalización sostienen que no solo aumenta la brecha entre países ricos y pobres, sino también entre las personas, especialmente en los países en desarrollo. Algunos afirman que la globalización consiste, sencillamente, en empresas tratando de encontrar mano de obra y materias primas cada vez más baratas y Gobiernos dispuestos a ignorar las leyes de consumo, trabajo y medio ambiente. Los que piensan así creen que la globalización es el resultado insidioso de las fuerzas del mercado, el poder económico de las *empresas multinacionales* y el crecimiento del comercio mundial. Este es el *argumento de la carrera hacia mínimos*. A veces, estas personas también tienden a pensar que la mejor solución es restringir las corrientes comerciales y de inversión. Los defensores de la globalización sostienen que la pobreza tiene muchas causas, entre ellas las administraciones débiles y corruptas. Afirman que los países en desarrollo que han abierto sus economías son los que han registrado mayores reducciones de pobreza, y cuestionan la idea de que la globalización aumenta la desigualdad mundial. David Dollar señala que el ritmo de crecimiento de los países en desarrollo se ha acelerado desde 1980, que el número de personas en situación de pobreza en el mundo ha disminuido considerablemente, que la desigualdad mundial entre ciudadanos del mundo se ha reducido ligeramente, que no hay una tendencia general al aumento de la desigualdad dentro de los países y que la desigualdad salarial está aumentando en todo el mundo. Dice que las soluciones pueden depender en parte de la mejora de las estrategias de desarrollo económico de los países en desarrollo y de un mejor acceso de esos países a los mercados de los países desarrollados. En otras palabras, la solución a los problemas causados por el globalismo, suponiendo que se acepte esa tesis, es de hecho una mayor integración mundial y una mayor globalización. Véanse también *Antiglobalización*, *Autarquía*, *Comercio y pobreza*, *Consenso de Washington*, *Desindustrialización*, *Deslocalización*, *El mundo sin fronteras e Hiperglobalización*. [Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, 2004; Dollar, 2002; Kohl, 2003; Stiglitz, 2002; y Wolf, 2004].

GNSTM: véase *Servicios de transporte marítimo*.

GNTB: véase *Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas*.

Grabación ilícita: grabación no autorizada de ejecuciones artísticas para su posterior difusión u otra ganancia comercial. Esas grabaciones son a menudo baratas y de calidad inferior, pero ello no es necesariamente un elemento disuasorio para el comprador. Véanse también *Derecho de autor*, *Piratería* y *Propiedad intelectual*.

Graduación: eliminación de las preferencias arancelarias concedidas a los países en desarrollo en el marco de los programas del *SGP* (Sistema Generalizado de Preferencias) porque un país ha superado un determinado nivel de PIB per cápita. Muchos países también tienen mecanismos de graduación que permiten la eliminación de concesiones SGP relativas a determinados productos en el momento en que la participación de un país proveedor en el mercado de importación de ese producto supera un porcentaje determinado. Véanse también *Limitación a priori* y *Limitación por necesidad competitiva*.

Gran Cuerno de África: incluye a Burundi, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Rwanda, Somalia, el Sudán, Sudán del Sur y Uganda, si bien las descripciones varían. Véase también *Cuerno de África*.

Gran Zona Árabe de Libre Comercio: GAFTA. También conocida como Zona Panárabe de Libre Comercio. Se puso en marcha el 1 de enero de 1998 con el objetivo de establecerla en un plazo de 10 años. Las reducciones arancelarias prescritas se materializaron pronto, por lo que la GAFTA entró en vigor en 2005. En la actualidad cuenta con 18 miembros: Arabia Saudita, Argelia, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Iraq, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, Palestina, Qatar, Siria, Sudán, Túnez y Yemen. La intención es sustituirla por una unión aduanera, a la que seguiría la creación de un Mercado Común Árabe.

Gravámenes variables: tipos de los derechos de aduana que varían en función de los criterios nacionales. Tienen por objeto asegurar que el precio de un producto en el mercado interno permanezca invariable independientemente de las fluctuaciones de los precios en los mercados mundiales y siempre muy por encima de los precios mundiales. Véanse también *Guerra de los pollos* y *Semillas oleaginosas* para consultar ejemplos de tensiones comerciales causadas por la introducción de gravámenes variables.

Greening the GATT (Ecologización del GATT): expresión popularizada por Daniel Esty en un libro de título homónimo publicado en 1994. Expresa las esperanzas de los que desearían que la OMC fuera más sensible a sus inquietudes ambientales particulares y consideran necesario que el GATT refleje claramente los objetivos de protección ambiental. Véanse también *Comercio y medio ambiente*, *Normas ambientales en el marco de la OMC* y *Nuevo Pacto Verde Mundial*. [Esty, 1994].

Grexit: abreviación que alude a la posible salida de Grecia de la *Unión Europea* y de la *Eurozona*. Utilizada especialmente entre 2012 y 2015 en relación con los problemas presupuestarios de Grecia en ese momento. Véase también *Brexit*.

Grey marketing (Comercialización gris): expresión de América del Norte que alude a la práctica de las *importaciones paralelas*. Las mercancías importadas de esta manera se conocen como "mercancías del mercado gris" o "importaciones del mercado gris".

GRULAC: Grupo de Países de América Latina y el Caribe que opera informalmente en la OMC.

Grupo: elemento organizativo utilizado en numerosas negociaciones internacionales, especialmente cuando el número de participantes es alto. Por lo general, los integrantes de un determinado grupo tienen amplios objetivos de negociación comunes que tratan de impulsar formando alianzas. Cabe citar como ejemplos el *Grupo de Cairns* en el ámbito de la agricultura, el grupo de los *Cuatro del Algodón* en la esfera del algodón

y el **G-15** centrado en una mayor cooperación Sur-Sur. La incorporación a esos grupos puede ser más o menos informal, unas veces por invitación y otras por elección propia. Algunos grupos solo existen durante un corto período, mientras que otros se han convertido en un elemento permanente del panorama de negociación, como el **Grupo de los 77**.

Grupo Africano: grupo de 43 países activo en la OMC. Sus miembros son: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Egipto, Eswatini, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Sudáfrica, Tanzania, Togo, Túnez, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

Grupo Colorado: grupo de dinámica activa en la OMC que trató de elaborar principios multilaterales para la **facilitación del comercio**. Sus miembros principales eran: Australia; Canadá; Chile; Colombia; Comunidad Europea; Corea; Costa Rica; Estados Unidos; Hong Kong, China; Hungría; Japón; Marruecos; Noruega; Nueva Zelanda; Paraguay; Singapur; y Suiza. Véanse también **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** y **Alianza Mundial para la Facilitación del Comercio**.

Grupo Consultivo de los Dieciocho: mecanismo informal establecido en el marco del GATT el 11 de julio de 1975 e integrado por 18 miembros representativos en términos generales de los países desarrollados y los países en desarrollo. El GC 18 cayó en desuso durante la **Ronda Uruguay**. Véase también **Grupo de los Invisibles** para obtener información sobre un mecanismo más reciente establecido en el marco de la OMC.

Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional: CGIAR. Red informal de organismos públicos y privados que presta apoyo a 16 centros de investigación agrícola internacional. El CGIAR tiene por objeto promover la agricultura en los países en desarrollo para fomentar la seguridad alimentaria, reducir la pobreza y preservar los recursos naturales. Su secretaría está ubicada en el **Banco Mundial**.

Grupo de Análisis de Asia Oriental: EAVG. Grupo establecido en 1999, integrado por dos académicos designados por cada uno de los países miembros de la **ASEAN+3**. Su mandato consistía en examinar formas de promover la cooperación regional. En 2010 se reconstituyó como Grupo de Análisis de Asia Oriental II. En un informe publicado en 2012 propuso el establecimiento de una **Comunidad Económica de Asia Oriental** para 2020.

Grupo de Cairns: grupo de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se liberalice el comercio de esos productos. Se formó en 1986 en una reunión ministerial celebrada en Cairns (Australia), justo antes del inicio de la **Ronda Uruguay**. Sus actuales miembros son la Argentina, Australia, el Brasil, el Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, el Pakistán, el Paraguay, el Perú, Sudáfrica, Tailandia, el Uruguay y Viet Nam. Véanse también **Acuerdo sobre la Agricultura** y **Agricultura y sistema multilateral de comercio**.

Grupo de Información sobre el Mercado Mundial de Alimentos: formado por representantes técnicos de los países que participan en el **Sistema de Información sobre el Mercado Agrícola**. Facilita información sobre la oferta y la demanda, así como sobre las posiciones probables del trigo, el arroz y las habas de soja a corto plazo. Cuenta con el apoyo de una secretaría situada en la **Organización para la Alimentación y la Agricultura**, en Roma.

Grupo de los 15: véase **G-15**.

Grupo de los 20: véanse **G-20** o **G-20 de países en desarrollo**.

Grupo de los 24: véase *G-24*.

Grupo de los 77: G-77. Grupo de países en desarrollo (inicialmente 77) organizado de forma flexible que se creó en la primera reunión de la *UNCTAD* en 1964. El G-77 se convirtió muy pronto en la principal fuerza determinante del programa de trabajo de la UNCTAD. En la actualidad tiene más de 130 miembros. Su objetivo es ayudar a los países en desarrollo a expresar y promover sus intereses colectivos y a mejorar su capacidad de negociación conjunta en todos los ámbitos económicos importantes del sistema de las Naciones Unidas. Los miembros actuales emplean criterios económicos y políticos amplios para decidir si un país debe ser admitido como miembro. La presidencia del G-77 rota periódicamente entre los grupos que representan a los países de África, América Latina y Asia. El G-77 también interviene en otras partes del sistema de las Naciones Unidas, pero no opera en la OMC. China no es oficialmente miembro del G-77, pero colabora con él en el marco del acuerdo conocido como *Grupo de los 77 y China*. Véase también *Sistema de grupos*.

Grupo de los 77 y China: asociación informal entre el *Grupo de los 77* y China iniciada en 1991. China contribuye a la financiación del Grupo de los 77 y puede participar en todas sus deliberaciones.

Grupo de los Invisibles: grupo oficioso de funcionarios superiores de las capitales de algunos países Miembros de la OMC, tanto desarrollados como en desarrollo, que se reunía con carácter irregular, por lo general, en Ginebra. Se preocupaba por el estudio de cuestiones importantes de interés común respecto del programa de trabajo de la OMC. No tenía facultades decisorias. Véase también *Grupo Consultivo de los Dieciocho*.

Grupo de los Tres: acuerdo de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela. Entró en vigor el 1 de enero de 1995. Venezuela se retiró en 2006. En agosto de 2011 pasó a ser el Tratado de Libre Comercio Colombia-México. Véase también *Zona de libre comercio*.

Grupo de Miembros que se han adherido en virtud del artículo XII: grupo de Miembros que se adhirieron a la OMC después de 1995. Se excluyen los *países menos adelantados* y los miembros de la *UE* que se adhirieron después de 1995. Se refiere al artículo XII del *Acuerdo sobre la OMC*, que trata sobre las adhesiones a la OMC. El objetivo del Grupo es reducir las diferencias que consideran que existen entre los compromisos de los Miembros iniciales y los compromisos de mayor nivel contraídos por los miembros del grupo en el marco de sus procesos de adhesión a la OMC. Está formado por Albania, la Arabia Saudita, Armenia, Cabo Verde, China, el Ecuador, la Federación de Rusia, Georgia, Jordania, Kazajstán, Macedonia del Norte, Moldova, Mongolia, Omán, Panamá, la República Kirguisa, Seychelles, el Taipei Chino, Tayikistán, Tonga, Ucrania y Viet Nam.

Grupo de Munich: véase *Proyecto de Código Antimonopolio Internacional*.

Grupo de Negociación sobre Servicios de Transporte Marítimo: véase *Servicios de transporte marítimo*.

Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas: GNTB. Establecido por el *Consejo del Comercio de Servicios* para lograr la liberalización progresiva del comercio de redes de transporte de telecomunicaciones. Su labor dio como resultado el *Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas*. Véase también *Cuarto Protocolo Anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Grupo de Negociaciones sobre Mercancías: GNM. Grupo establecido para gestionar todas las cuestiones de negociación relacionadas con el GATT y el comercio de mercancías en la *Ronda Uruguay*, incluidos los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

- Grupo de Negociaciones sobre Servicios:** GNS. Grupo establecido para gestionar todas las cuestiones relacionadas con el *comercio de servicios* en la *Ronda Uruguay*.
- Grupo de Países de América Latina y el Caribe:** véase *GRULAC*.
- Grupo de Río:** grupo de países de América Latina y el Caribe establecido en 1983 en Río de Janeiro, con objetivos predominantemente políticos y de seguridad. Sustituido en 2010 por la *Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños*. Véase también *América Latina, acuerdos de integración regional*.
- Grupo de Tareas Interinstitucional sobre Estadísticas del Comercio Internacional:** integrado por las *comisiones regionales de las Naciones Unidas*, la Eurostat, el *FMI*, la *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial*, la *Organización Mundial de Aduanas*, la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*, la *OCDE*, la *OMC* y la *UNCTAD*. Entre sus objetivos figuran la elaboración de normas internacionales, la cooperación internacional en lo que respecta a la recopilación, el tratamiento y la difusión de estadísticas comerciales y el desarrollo de sistemas nacionales de estadística que ofrezcan las mejores estimaciones posibles del comercio en términos de valor añadido. Véase también *Iniciativa relativa al comercio expresado en términos de valor añadido de la OCDE y la OMC*. [unstats.un.org].
- Grupo de Tareas sobre Estadísticas del Comercio Internacional:** véase *Grupo de Tareas Interinstitucional sobre Estadísticas del Comercio Internacional*.
- Grupo de Trabajo (adhesión):** grupo de Miembros de la OMC, en ocasiones prácticamente todos, que mantiene negociaciones multilaterales con un país que ha solicitado su adhesión a la *OMC*.
- Grupo de Trabajo Informal sobre las Mipymes:** véase *Iniciativas conjuntas*.
- Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología:** se estableció en la *Conferencia Ministerial de Doha* de la OMC para examinar la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo, y para incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.
- Grupo de Trabajo sobre la Dimensión Social de la Globalización:** fue establecido en marzo de 2002 por la *Organización Internacional del Trabajo* para continuar y ampliar su labor sobre la dimensión social de la liberalización del comercio. Véase también *Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*.
- Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia:** se estableció en diciembre de 1996 en la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC* para estudiar cuestiones relacionadas con la interacción entre la *política comercial* y la *política de competencia*, incluidas las *prácticas anticompetitivas*. Su tarea consiste en identificar cualesquiera áreas que sea necesario examinar más a fondo en el marco de la OMC. La labor relativa a esta cuestión se ha suspendido durante las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Véase también *Comercio y competencia*.
- Grupo de Trabajo sobre la Reforma de la OMC:** nombre de dos grupos. En primer lugar, en julio de 2018 la Unión Europea y los Estados Unidos acordaron establecer un grupo de trabajo encargado de abordar las cuestiones relacionadas con la reforma de la OMC. El grupo de trabajo examinaría temas tales como las "prácticas comerciales desleales, incluido el robo de propiedad intelectual, la *transferencia forzosa de tecnología*, las subvenciones industriales, las distorsiones causadas por las *empresas de propiedad estatal*, y la sobrecapacidad". El grupo de trabajo estaría abierto a los países de ideas afines. En segundo lugar, la Unión Europea y China también pusieron en marcha un grupo de trabajo sobre la reforma de la OMC. Es evidente que el establecimiento de estos grupos de trabajo se debe en parte a que hay cierto grado de descontento con el proceso de negociación de la OMC. Otro motivo es la búsqueda de un mecanismo que permita abordar las crecientes tensiones en el comercio internacional por lo que respecta a la utilización de los *derechos de propiedad intelectual*.

Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional: fue establecido por la OMC el 26 de abril de 1999 para elaborar disciplinas encaminadas a asegurar que las prescripciones en materia de licencias, las normas técnicas y las prescripciones en materia de títulos de aptitud no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio de servicios. El mandato de este Grupo de Trabajo también refleja en gran medida lo dispuesto en el artículo VI.4 del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Véanse también *Grupo de Trabajo sobre los Servicios Profesionales y Reglamentación nacional*.

Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones: se estableció en diciembre de 1996 en la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC* para examinar la relación entre *comercio e inversión*. La labor relativa a esta cuestión se ha suspendido durante las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública: se estableció en la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC*, celebrada en diciembre de 1996, para realizar un estudio sobre la *transparencia* de las prácticas de *contratación pública*. Ha elaborado elementos para su inclusión en un acuerdo apropiado, pero no tiene un mandato de negociación. La labor relativa a esta cuestión se ha suspendido durante las negociaciones del *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Grupo de Trabajo sobre los Servicios Profesionales: GTSP. Grupo de Trabajo de la OMC establecido en 1995 para examinar en qué medida las prescripciones en materia de títulos de aptitud, licencias y normas constituyen obstáculos al comercio de servicios profesionales, y para elaborar disciplinas multilaterales apropiadas. El Grupo elaboró las *Directrices para los acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad*. El GTSP fue suprimido el 26 de abril de 1999 y se estableció en su lugar el *Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional*. Véase también *Acuerdos de reconocimiento mutuo*.

Grupo especial: grupo independiente integrado por tres expertos y establecido por el *Órgano de Solución de Diferencias* para examinar una diferencia determinada y formular recomendaciones al respecto a la luz de las disposiciones de la OMC. A veces se utiliza en sentido figurado para aludir a la conclusión o decisión concreta formulada por un grupo especial. Los grupos especiales no se guían por factores externos ni por normas establecidas fuera del marco de la OMC. Véanse también *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* y *Solución de diferencias*.

Grupo especial de solución de diferencias: véanse *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* y *Grupo especial*.

Grupo especial del artículo 21.5: *grupo especial* establecido de conformidad con este artículo del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* para resolver desacuerdos acerca de la aplicación de las recomendaciones o resoluciones de un grupo especial de solución de diferencias. Cuando sea posible, el grupo especial que entiende en la reclamación inicial examinará el desacuerdo sobre su resolución. Normalmente dispone de 90 días para elaborar su informe. También se conoce como *grupo especial sobre el cumplimiento*.

Grupo especial sobre el cumplimiento: *grupo especial* establecido de conformidad con el artículo 21.5 del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*. Un Miembro de la OMC puede solicitar el establecimiento de tal grupo especial cuando una parte en anteriores procedimientos de solución de diferencias no cumple la decisión adoptada en ellos. Véase también *Secuencia*.

Grupo Intergubernamental de Estudio del Estaño: fue establecido en 1989 como resultado de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Estaño, pero aún no está operativo porque son muy pocos los participantes que han notificado su aceptación. Los objetivos del Grupo son asegurar una mayor cooperación internacional en relación

con el estaño, mejorar la información estadística e intercambiar información sobre la producción y el comercio. Véase también *Convenio Internacional del Estaño*.

Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro para Asuntos Monetarios Internacionales y Desarrollo: véase *G-24*.

Grupo Internacional de Estudio sobre el Cobre: ICSG. Organización internacional establecida en 1992 bajo los auspicios de la *UNCTAD* para promover la cooperación internacional en las cuestiones relacionadas con el cobre. Sus objetivos son a) promover la cooperación internacional en las cuestiones relacionadas con el cobre, como la salud, el medio ambiente, la investigación, la transferencia de tecnología, la reglamentación y el comercio, b) proporcionar un foro mundial donde la industria y los Gobiernos puedan reunirse y tratar problemas y objetivos comunes, y c) aumentar la transparencia del mercado y promover el intercambio de información sobre la producción, el consumo, las existencias, el comercio y los precios del cobre. Su secretaría se encuentra en Lisboa. Véase también *Organismos internacionales de productos básicos*.

Grupo Internacional de Estudio sobre el Níquel: establecido bajo los auspicios de la *UNCTAD*, entró en vigor el 23 de mayo de 1990. Promueve la cooperación internacional en cuestiones relativas al níquel, en particular mejorando las estadísticas y demás información sobre el mercado del níquel, y sirve de foro para debatir cuestiones relacionadas con el níquel de interés y preocupación común. Su secretaría se encuentra en Lisboa.

Grupo Internacional de Estudio sobre el Plomo y el Zinc: GIEPZ. Establecido en 1959 para sustituir al Comité de Estudio sobre el Plomo y el Zinc, es un foro para la celebración de consultas entre productores y consumidores sobre cuestiones relacionadas con la producción y el comercio de plomo y de cinc, incluida la compilación de estadísticas. El GIEPZ se encuentra en Londres, pero sus reuniones se celebran bajo los auspicios de la *UNCTAD*. Véase también *Organismos internacionales de productos básicos*.

Grupo Internacional de Estudios sobre el Caucho: GIEC. Organismo compuesto por países productores y consumidores establecido en 1944. Su finalidad es servir de foro para debatir cuestiones relacionadas con la producción, el consumo y el comercio de caucho natural y sintético. También publica una amplia gama de material estadístico. Su secretaría se encuentra en Londres. Véanse también *Convenio Internacional del Caucho Natural* y *Organización Tripartita Internacional del Caucho*.

Grupo Internacional de Estudios sobre el Yute: se estableció el 13 de marzo de 2001 para sustituir al *Convenio Internacional del Yute y los Productos del Yute*. Ya ha dejado de existir.

Grupo Mundial del Comercio del Vino: GMCV. Grupo de representantes de Gobiernos y ramas de producción de los siguientes países productores de vino: Argentina, Australia, Canadá, Chile, Estados Unidos, Georgia, Nueva Zelandia, Sudáfrica y Uruguay. En 2001 adoptó un Acuerdo sobre Aceptación Mutua de Prácticas Enológicas, con el fin de facilitar el comercio del vino. El Acuerdo sobre requisitos para el etiquetado de vinos, de 2007, permite que los exportadores de vino lo vendan en los países del GMVC utilizando la misma etiqueta en todos los mercados. En 2017, los miembros del GMVC adoptaron un Acuerdo sobre intercambio de información, cooperación técnica y falsificación. Véase también *Indicaciones geográficas*.

Grupo Permanente de Expertos: órgano establecido en virtud del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Está compuesto por cinco personas independientes con conocimientos en las esferas de las subvenciones y las relaciones comerciales. La función del Grupo es ayudar a los *grupos especiales* que se hayan compuesto para pronunciarse sobre la supuesta existencia de *subvenciones prohibidas* y dar opiniones consultivas sobre subvenciones propuestas o existentes.

Guerra comercial: período de graves diferencias comerciales entre interlocutores comerciales a menudo importantes. Normalmente los implicados en esas diferencias tratan de lograr un resultado negociado aceptable para ambas partes y conforme con las normas comerciales aplicables. Esta tarea puede resultar difícil cuando, por ejemplo, se imponen grandes aumentos de los aranceles para obtener un objetivo en una esfera muy diferente, como la propiedad intelectual. Cuando la diferencia se plantea entre dos grandes interlocutores comerciales de importancia aproximadamente igual en el sistema de comercio, la cuestión puede resultar intratable durante un período prolongado, ya que ninguna de las partes querrá dar la impresión de echarse atrás. Lo que sí es cierto es que los productores y consumidores de los países afectados pagarán el precio, aunque ello puede verse mitigado hasta cierto punto si se dispone de fuentes de suministro y mercados alternativos. Además, es probable que haya consecuencias para terceros. Greg Mastel, en *American Trade Laws after the Uruguay Round* (Legislación comercial estadounidense después de la Ronda Uruguay) señala que "una guerra comercial no es más que una pizca más razonable que una guerra nuclear, más difícil de desencadenar y casi igual de inaceptable". En la actualidad, esa opinión puede no reflejar adecuadamente la facilidad con la que puede desencadenarse una guerra comercial y lo difícil que puede ser ponerle fin. Véase también el *Informe sobre el comercio y el desarrollo* de 2018 de la UNCTAD, donde figura un análisis detallado de una situación de guerra comercial. Véanse también *Guerra de las rejas del arado* y *Guerra de los pollos*. [Mastel, 1996].

Guerra de las rejas del arado: expresión utilizada por Nicholas Butler para describir las fricciones comerciales en la esfera de la agricultura entre los Estados Unidos y la Comunidad Europea desde el establecimiento de la *política agrícola común*. Véase también *Guerra de los pollos*. [Butler, 1983].

Guerra de los pollos: período de tensiones comerciales entre los Estados Unidos y la *Comunidad Económica Europea*, que duró desde julio de 1962 hasta enero de 1964. Empañó el inicio de la *Ronda Kennedy*. Se desencadenó por la aplicación de los *gravámenes variables* previstos en la *política agrícola común* a las aves de corral, lo que triplicó las cargas a la importación alemanas. Esta situación provocó una reducción drástica e inmediata de las exportaciones de aves de corral de los Estados Unidos con destino a Alemania, que hasta ese momento habían reportado resultados espectaculares a los exportadores estadounidenses. A ello siguieron una solicitud de *compensación* y una reconvención al respecto. El establecimiento de un grupo de expertos del GATT en noviembre de 1963 constituyó la base de una solución. Ambas partes reconocieron que el valor del comercio de aves de corral afectado ascendía a 26 millones de dólares. Para igualar los tantos, los Estados Unidos luego impusieron derechos adicionales a la importación que afectaban principalmente al coñac francés, los camiones alemanes y la dextrina y los almidones y féculas neerlandeses, de modo que las medidas de retorsión estadounidenses se hicieran sentir entre los miembros de la Comunidad Económica Europea de forma más amplia. Es difícil evaluar cómo influyó la guerra de los pollos en el tiempo restante de la Ronda Kennedy, en particular porque le siguieron varios otros períodos difíciles. Sin embargo, fue un indicio del problema cada vez más espinoso que afrontaban los exportadores para el comercio internacional de productos agropecuarios, puesto que la política agrícola común primero propició la *autosuficiencia* europea y luego las exportaciones subvencionadas de muchos productos. Véanse también *Agricultura y sistema multilateral de comercio* y *Guerra de las rejas del arado*.

Guía de Buenas Prácticas para Aplicar Artículos Específicos de la Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales: véase *Recomendación para Fortalecer la Lucha contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*.

Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio : sitio web mantenido por la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas para explicar los métodos y los beneficios de un programa de *facilitación del comercio*. Utiliza el *Modelo Comprar-Enviar-Pagar* desarrollado por el *CEFACT-ONU* como manera simplificada de demostrar una cadena de suministro. Subraya la importancia de que las corrientes de información acompañen el movimiento físico de las mercancías a lo largo de la cadena. [fig.unece.org].

H

Harina de trigo: asunto sometido al GATT en 1982 por los Estados Unidos contra la *Comunidad Económica Europea* (CEE) sobre la base de la alegación de que la CEE no cumplía los compromisos que había contraído en el marco del Código de Subvenciones de la *Ronda de Tokio*, uno de los *Acuerdos de la Ronda de Tokio*. El asunto guardaba relación en gran medida con el sentido de la expresión "*parte equitativa del mercado*", y con la cuestión de si la CEE había absorbido una parte mayor de lo que debía. El *Grupo Especial* llegó a las siguientes conclusiones: a) los reintegros concedidos por la CEE a las exportaciones de harina de trigo constituían una subvención en el sentido del artículo XVI (Subvenciones) del GATT, b) la parte de la CEE en las exportaciones mundiales de harina de trigo había aumentado considerablemente mientras que había disminuido la parte correspondiente a los Estados Unidos y otros abastecedores, c) a la luz de los numerosos factores que había que considerar, no era posible formular una resolución sobre si ello había dado lugar a la absorción de "más de una parte equitativa", d) no era evidente que hubiese habido desplazamiento del mercado en el sentido del artículo 10.2 a) del Código de Subvenciones, en virtud del cual debe tenerse en cuenta el efecto de una subvención a la exportación, e) no había pruebas suficientes sobre la fijación de precios inferiores, f) los reintegros concedidos por la CEE a las exportaciones habían provocado perturbaciones injustificadas en los intereses comerciales normales de los Estados Unidos, y g) la CEE debía desplegar esfuerzos más intensos para limitar el empleo de subvenciones a las exportaciones de harina de trigo. El Grupo Especial también expresó su preocupación, desde una perspectiva económica y de política comercial más amplia, por la eficacia de las disposiciones jurídicas relativas a las subvenciones a la exportación y otros aspectos del comercio de la harina de trigo. Estimó anómalo que la CEE, que de no haber concedido subvenciones no habría podido exportar cantidades importantes de harina de trigo, se hubiera convertido en el mayor exportador del mundo. Indicó que era necesario llegar a una comprensión más clara del concepto de "más de una parte equitativa" a fin de dotar de una mayor operatividad a este concepto. También se preguntó si los arreglos internacionales relativos a las ventas en condiciones no comerciales completaban de manera adecuada las disciplinas deseadas en materia de subvenciones a la exportación. [GATT, SCM/42].

Hiperglobalización: utilizado para describir los rápidos cambios de la globalización a finales del siglo XX y principios del XXI. Término atribuido a Rodrik (2012).

Hipótesis de la disciplina de las importaciones: tesis según la cual un régimen de comercio liberal tiene un efecto beneficioso en la eficiencia de las empresas nacionales y el bienestar del consumidor al impedir la formación de rentas económicas.

Hipótesis de los interlocutores comerciales naturales: tesis según la cual las *zonas de libre comercio* entre países que ya realizan la mayor parte de su comercio entre ellos rendirán los mayores beneficios. Véase también *Falacia de los interlocutores comerciales naturales*.

Hipótesis del refugio de la contaminación: tesis según la cual a) los países con normas ambientales más laxas utilizarán sus regímenes de comercio e inversión para atraer todo tipo de industrias, con la intención de exportar mercancías fabricadas sin tener

en cuenta las consecuencias desfavorables para el medio ambiente, y b) los países con normas ambientales estrictas en materia de producción importarán esas mercancías haciendo caso omiso de las circunstancias en las que se fabricaron. La hipótesis del refugio de la contaminación es distinta de la hipótesis de la *carrera hacia mínimos*. Esta última predice un equilibrio entre todos los países a niveles bajos y posiblemente insatisfactorios.

HLM (sigla en inglés): normalmente se refiere a la Reunión de Alto Nivel de la OMC para los países menos adelantados, celebrada en Ginebra en octubre de 1997.

HODs (sigla en inglés): jefes de delegación, normalmente, embajadores o ministros.

Hoja de Ruta de Beijing para la Contribución del APEC al Establecimiento de la FTAAP: en la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC* celebrada en Beijing en 2014, los participantes convinieron en que había llegado el momento de adoptar medidas concretas para el establecimiento de una *Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico* (FTAAP), sobre la base de los criterios comunes siguientes: a) el *sistema multilateral de comercio* seguiría siendo un principio fundamental del APEC, y la FTAAP debería apoyar ese sistema; b) la FTAAP debería ser amplia y de gran calidad y dar respuesta a las *cuestiones comerciales de la "siguiente generación"*; c) la FTAAP contribuiría al logro de los *Objetivos de Bogor* para 2020; d) la FTAAP funcionaría fuera del APEC, pero de forma paralela al proceso del APEC; e) la FTAAP debería tratar de reducir al mínimo los posibles efectos negativos de la proliferación de ACR y ALC regionales y bilaterales; y f) el APEC debería seguir prestando apoyo económico y técnico a la FTAAP. La principal medida para poner en práctica esos criterios era el inicio de un estudio exhaustivo con objeto de detectar los diversos problemas existentes para el final de 2016. Sus resultados se expusieron en la *Declaración de Lima sobre la FTAAP*.

Hoja de ruta de Busan para alcanzar los Objetivos de Bogor: componente de la declaración emitida por la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC* en 2005. Entre otras cosas, en la hoja de ruta se hace hincapié en el apoyo del APEC al sistema multilateral de comercio, la promoción de *acuerdos de libre comercio* de gran calidad y el papel fundamental de las empresas en el entorno comercial.

Hong Kong, China: nombre formal de Hong Kong en la OMC, el *APEC* y algunas otras organizaciones internacionales.

Horizontal: transversal o común a varias cuestiones.

Hormonas estimulantes del crecimiento: sustancias químicas que aceleran el crecimiento de los animales aumentando la eficiencia de la conversión del pienso. Los proponentes de su uso dicen que permiten que el animal genere más músculo y menos grasa sin efectos desfavorables, si se administran correctamente. El uso de hormonas estimulantes del crecimiento es legal en los Estados Unidos y otros importantes países productores de carne de bovino. En 1989, la *Comunidad Europea* prohibió la importación de carne de bovino y productos de carne de bovino producidos con la adición de hormonas estimulantes del crecimiento debido a que su uso daba lugar a niveles peligrosos de residuos. Los productores de los Estados Unidos alegan que sus productos de carne de bovino son inocuos, y que la medida de la Comunidad Europea estuvo motivada sobre todo por la necesidad de hacer frente a un superávit creciente de carne de bovino. Las acusaciones mutuas no llevaron a ninguna parte, y en 1996, los Estados Unidos presentaron la diferencia ante la OMC. Australia, el Canadá y Nueva Zelanda apoyaron la acción de los Estados Unidos. El *Grupo Especial* emitió su decisión a mediados de 1997 y su constatación fue contraria a la Comunidad Europea. Véase también *Medidas sanitarias y fitosanitarias*.

I

ICITO: Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio. Fue establecida en 1948 con el cometido de preparar las disposiciones administrativas para la entrada en vigor de la *OIC*. Al mismo tiempo, se convino en que la ICITO prestaría servicios de secretaría al GATT. Dado que la OIC no entró en vigor, la única razón de ser de la ICITO era desempeñar esta última función.

Identidad cultural: idea de que los países pueden tener características culturales que los distinguen entre sí. En principio, tal idea no se presta a controversias, pero puede ser objeto de litigio en el ámbito de la *política comercial* cuando los países tratan de aplicar normas comerciales para preservar o realzar sus características culturales. Muchos sospechan que esas normas darían a los países el derecho a imponer *restricciones a la importación*, aparentemente por razones culturales, pero en realidad para alcanzar otros objetivos. Por ejemplo, algunos países podrían tratar de utilizar esa vía para proteger un proceso de producción tradicional y preservar el empleo, aun cuando fuera posible obtener un producto idéntico con tecnología más moderna y competitiva. *Véanse también Canadá - Publicaciones, Comercio y cultura, Industrias culturales y Normas sobre contenido nacional en la radiodifusión.*

IED: intercambio electrónico de datos. Transferencia de datos en un formato electrónico normalizado entre empresas mediante redes como Internet.

Ignorancia racional: decisión de los votantes de no dedicar tiempo o dinero a comprender los asuntos electorales que no les atañen, porque el coste marginal de obtener la información sería mayor que el beneficio marginal derivado de ella. [Dam, 2001].

Igualdad de condiciones: expresión utilizada para describir el *comercio justo*, en que todos los adherentes cumplen las reglas. Hay diferentes opiniones sobre lo que se entiende por igualdad de condiciones. Algunos admiten que las normas comerciales vigentes no favorecen a una parte sobre otra en un sentido jurídico estricto, pero consideran que existe una desigualdad de condiciones, que a menudo se dice que consiste en *medidas no arancelarias* no identificadas de otro modo y *subvenciones*. Así pues, a su juicio, algunos de los participantes siempre se enfrentarán a esfuerzos intrínsecos mayores si convienen en cumplir las reglas del juego. Por consiguiente, cada vez más han invocado el concepto de igualdad de condiciones aquellos que propugnan varias formas de *protección* para afirmar que, a fin de que el comercio sea "justo", todas las distorsiones deben suprimirse. Si eso no puede hacerse, como es evidentemente el caso, al menos en un futuro próximo, entonces está justificada la intervención gubernamental contra las importaciones. De no ser así, no debería emprenderse ninguna nueva *liberalización del comercio* hasta que los demás hayan enmendado su actitud. Como han señalado muchos comentaristas, es posible tener igualdad de condiciones dentro de una economía, porque todo el mundo juega con las mismas reglas. Es más difícil de conseguir cuando están implicadas las reglas de muchos participantes. Aparte de esto, el concepto de igualdad de condiciones está tan cargado de supuestos individuales que no es en absoluto útil como concepto analítico.

Igualdad de oportunidades de competencia: principio en el que se sustenta la obligación de *trato nacional* establecida en el artículo III del *GATT*. Significa que deben redactarse

leyes y reglamentos nacionales que permitan que los productos importados puedan competir de manera efectiva con los productos nacionales. Normalmente, esto significa que los reglamentos para los productos importados y los productos nacionales son idénticos, pero puede haber normas formalmente diferentes para las importaciones si esa es la única manera de lograr la igualdad de oportunidades. Véanse también **Criterio de los efectos económicos**, **Discriminación implícita** y **Neutralidad competitiva**.

Imitación fraudulenta: consiste en valerse de la reputación, la **marca de fábrica o de comercio**, el diseño u otra característica distintiva propia de un tercero para fabricar o vender un producto e indicar, de forma explícita o implícita, que el producto es o podría ser obra del titular legítimo de esos bienes. La imitación fraudulenta implica en todos los casos cierto grado de engaño. Véase también **Piratería**.

Impedimentos al comercio: véase **Obstáculos al comercio**.

Imperativas pero no ineludibles: descripción de la condición de las medidas de retorsión en virtud del **superartículo 301**, utilizada durante audiencias del Congreso en 1988 sobre la **Ley General de Comercio y Competencia**. Su sentido estaba claro para los participantes.

Importación: compra de bienes o servicios por residentes de un país a residentes de otro, normalmente a cambio de divisas. Véanse también **Comercio de contrapartida** y **Comercio de trueque**.

Importación comercial: **importación** de un producto en un **territorio aduanero** con fines de venta, de incorporación en una mercancía para la venta o de producción de mercancías para la venta.

Importaciones alemanas de sardinas: en 1952, Noruega presentó una reclamación al GATT acerca de la presunta discriminación aplicada por Alemania a las importaciones de *clupea pilchardus* (sardinas), *clupea sprattus* (espadines) y *clupea harengus* (arenques). En el marco de su programa de liberalización económica, Alemania había decidido colocar las sardinas en una lista que permitía importarlas sin restricciones, pero los espadines y los arenques seguían sujetos a **restricciones cuantitativas**. Esto condujo a una reducción sustancial de las exportaciones de espadines y arenques noruegos a Alemania. Noruega pidió al **Grupo Especial** que constatará que las medidas de Alemania eran contrarias a lo dispuesto en los artículos I.1 (Trato general de la nación más favorecida) y XIII.1 (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas) del GATT, según los cuales las importaciones de **productos similares** de distintos países deben recibir un trato similar. El Grupo Especial examinó si las sardinas, los espadines y los arenques debían considerarse productos similares, y señaló que Alemania, en sus negociaciones sobre la adhesión, siempre los había considerado productos distintos. El Grupo Especial decidió que no se habían presentado pruebas suficientes para poder emitir un juicio sobre la existencia de trato discriminatorio. Véase también **Café sin tostar del Brasil**. [GATT, IBDD 1S].

Importaciones de minimis: las disposiciones del **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** de la OMC no son aplicables a pequeñas cantidades de mercancías que no tengan carácter comercial y formen parte de equipajes personales o se envíen en pequeñas partidas.

Importaciones insignificantes: se definen en el artículo 5.8 del **Acuerdo Antidumping** como un volumen de importaciones objeto de dumping procedentes de un determinado país que represente menos del 3% de las importaciones del **producto similar** en el país importador. Si se da esta situación, deberá ponerse fin inmediatamente a la investigación antidumping con respecto a ese país. La situación es distinta cuando las importaciones objeto de dumping del producto similar procedentes de varios países representan en conjunto más del 7% de las importaciones. En ese caso, las importaciones ya no

se considerarán insignificantes, a pesar de que cada país por separado representa menos del 3% de las importaciones del producto similar que sean objeto de dumping. Véanse también *Dumping*, *Márgenes de dumping de minimis* y *Medidas antidumping*.

Importaciones liberalizadas: mercancías que pueden importarse sin pagar *derechos de aduana*. Véanse también *Lista de importaciones liberalizadas* y *Régimen de tipos nulos*.

Importaciones objeto de dumping: en sentido estricto, hace referencia a las mercancías importadas que reúnen las condiciones para que se formule una constatación de *dumping*, según se establece en el artículo VI del *GATT* y en el *Acuerdo Antidumping*. Sin embargo, la expresión se utiliza con frecuencia de manera flexible para describir las mercancías importadas que ejercen una presión a la baja sobre los precios de mercancías similares producidas en el país, aunque no haya indicios de dumping.

Importaciones paralelas: denominadas también "importaciones de mercado gris". Expresión que denota la importación de un producto con contenido de *propiedad intelectual* fuera del circuito autorizado del fabricante o distribuidor, desde otro país en que ha sido introducido legítimamente en el mercado por el titular del *derecho de propiedad intelectual* o con el consentimiento de este. Esas importaciones compiten con el mismo producto producido o distribuido también con autorización del titular de los derechos en el mercado interno. Por tanto, se considera una importación en paralelo a la que tiene lugar mediante los circuitos autorizados. Existe una motivación para hacerlo si es más barato colocar las importaciones paralelas en el mercado. Para algunos, en un sentido estricto, la misma persona debe ser titular de los derechos de propiedad intelectual en ambos países, pero la expresión actualmente describe de forma más general las situaciones en que la titularidad se ha dividido por contrato. La importación paralela es una práctica controvertida y su legalidad varía en función de la jurisdicción. Las autoridades encargadas de la competencia suelen estar a favor de esta práctica porque el consumidor sin duda se beneficia de ella. En cambio, otros sostienen que socava el sistema de *derechos de propiedad intelectual*, que ha sido concebido para impulsar la innovación y la creatividad. Ni el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* de la OMC ni el *Tratado sobre Derecho de Autor de la OMPI* concertado en diciembre de 1996 impiden que los Gobiernos autoricen las importaciones paralelas. Véase también *Doctrina del agotamiento*. [Maskus, 2000].

Impuesto diferencial a la exportación: lo opuesto a *progresividad arancelaria* en el caso de las importaciones. Las materias primas para la exportación están sujetas a fuertes gravámenes, mientras que los productos elaborados a partir de la misma materia prima están sujetos a gravámenes bajos. Esta práctica tiene por objeto asegurar que las materias primas sean elaboradas antes de la exportación.

Impuesto especial de consumo: *derecho* impuesto a veces por los Gobiernos sobre la producción, compra, venta o utilización de un producto. Un ejemplo típico es el derecho percibido sobre la destilación y venta de alcohol. Con arreglo a las normas de la OMC sobre *trato nacional*, el nivel de los impuestos especiales de consumo debe ser el mismo para los productos extranjeros y los productos nacionales.

Impuesto sobre el consumo: impuesto *ad valorem* sobre los bienes y servicios, aunque no aplicable necesariamente a todos ellos, percibido en el punto en que el consumidor realiza la compra. En el caso de las mercancías importadas, se percibe después de que se hayan pagado los derechos de aduana correspondientes. Entre los nombres comunes referentes a los impuestos sobre el consumo figuran los siguientes: impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre bienes y servicios, impuesto general sobre las ventas e impuesto sobre el volumen de negocio.

Impuesto sobre el valor añadido: *impuesto sobre el consumo* aplicado *ad valorem* a los bienes y servicios en el punto de venta al por menor.

Impuestos interiores: cargas gubernamentales aplicadas a la venta de mercancías y servicios dentro de un *territorio aduanero*. El artículo III (Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores) del GATT exige que esas cargas se perciban a la misma tasa para los productos nacionales que para los importados. En otras palabras, el *trato nacional* es una obligación fundamental a ese respecto. Véase también *Cuestiones "dentro de la frontera"*.

Impugnación de ofertas: en los procedimientos de *contratación pública*, la reclamación de una parte por considerar que la otra parte no se ha ajustado a las normas acordadas al adjudicar un contrato. En general, las impugnaciones deben presentarse dentro de un plazo concreto. Las partes suelen también estar de acuerdo en que las impugnaciones deben ser examinadas por un tribunal imparcial e independiente, y en que la parte que las presenta debe poder asistir a todas las audiencias.

Impugnación extraordinaria: procedimiento previsto en el artículo 1904.13 del *TLCAN* para la solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias. La disposición permite a las partes impugnar una decisión de un panel alegando lo siguiente: a) un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave, de parcialidad, o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o de alguna otra manera ha violado materialmente las normas de conducta; b) el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento; o c) el panel se ha excedido ostensiblemente en sus facultades, y cualquiera de esas acciones ha afectado materialmente al fallo del panel y amenaza la integridad del proceso de revisión por el panel.

Incentivos a la exportación: medidas adoptadas por los Gobiernos para promover la expansión de las exportaciones de las empresas nacionales. Esas medidas pueden consistir en subvenciones directas, primas, aranceles de importación reducidos para los componentes que se incorporan a los productos y son reexportados, concesiones fiscales, etc. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* considera ilegales algunos tipos de incentivos a la exportación, entre ellos, las subvenciones relacionadas con la exportación de productos. Véanse también *Prima (bounty)* y *Subvenciones a la exportación*.

Inclusivo: garantiza que todos los Miembros puedan contribuir a un proceso aunque en las reuniones solo participen algunos de ellos. En las negociaciones y otros procesos de toma de decisiones de la *OMC* se ponen a prueba ideas y se debaten cuestiones en reuniones de diverso tipo, y a muchas de ellas solo asisten algunos Miembros. Los Miembros aceptan este proceso siempre que se comparta la información y puedan contribuir a él con su participación en las reuniones, ya sea personalmente o a través de un coordinador de grupo que los represente. La decisión final solo puede tomarse en una reunión formal de todos los Miembros. Véanse también *Método de círculos concéntricos* y *Transparente*.

Incoterms: definiciones normalizadas de los términos comerciales que se utilizan en los contratos de venta internacionales. Por ejemplo, los términos FAS (franco al costado de buque), FOB (franco a bordo) y CIF (costo, seguro y flete). La *Cámara de Comercio Internacional* administra los Incoterms.

Indendencia de la protección: concepto de *propiedad intelectual* consagrado en el *Convenio de París*. Significa, por ejemplo, que cualquier patente australiana que haya sido concedida con arreglo al Convenio de París gozará de protección en Australia con independencia de la protección de que pueda disfrutar respecto de la misma invención en virtud de patentes concedidas en otros países, sean o no signatarios del Convenio de París.

Indicación geográfica protegida: IGP. Sistema de la *Unión Europea* cuyo objeto es proteger la denominación de un producto originario de una región específica. La IGP pone de relieve la relación existente entre la región geográfica y la denominación del producto cuando su calidad, reputación u otras características específicas son atribuibles

a su origen geográfico. La IGP se puede otorgar a productos alimenticios, productos agropecuarios y vinos. Para la mayoría de los productos, al menos una de las fases de producción, transformación o elaboración debe tener lugar en la región designada. En el caso de los vinos, al menos el 85% de las uvas utilizadas debe proceder exclusivamente de la zona geográfica en la que se elabora el vino. La etiqueta que indica la IGP es obligatoria para los productos alimenticios y los productos agropecuarios, pero opcional para los vinos. Véanse también *Denominación de origen protegida (protected designation of origin)*, *Denominaciones de origen*, *Especialidad tradicional garantizada e Indicaciones geográficas*. [ec.europa.eu].

Indicación geográfica registrada: título de protección similar a la *denominación de origen protegida*. La principal diferencia es que las denominaciones de origen protegidas se crean por ley o decreto, mientras que una indicación geográfica registrada se crea normalmente mediante el registro de una *indicación geográfica* a través de un organismo establecido a tal efecto. [OMPI, SCT/8/4].

Indicaciones de origen geográfico: véase *Indicaciones geográficas*.

Indicaciones de procedencia: expresión que designa el nombre del país, y, en ocasiones, de la región, donde se ha producido o fabricado una mercancía; puede llevar dicho nombre la mercancía misma o su embalaje. El *Convenio de París* impone a sus miembros la obligación de embargar las mercancías que lleven una indicación de procedencia falsa, tanto en el país en el que se haya producido el uso ilícito como en el que se haya importado la mercancía. Por otro lado, el *Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos* exige, como su propio nombre indica, que los miembros embarguen todas las mercancías que lleven indicaciones de procedencia falsas o engañosas en el momento de su importación o en el país en el que se haya producido el uso ilícito. El artículo 4 deja a discreción de los tribunales de cada país decidir qué denominaciones, debido a su carácter genérico, no deben estar protegidas por el Acuerdo, excepto en el caso de las "denominaciones regionales de procedencia de los productos vinícolas". En otras palabras, el Acuerdo discrimina a favor de esos productos. Ni el Convenio de París ni el Arreglo de Madrid definen el significado de "indicación de procedencia". Addor y Grazioli ofrecen la siguiente definición: "cualquier expresión o signo utilizado para indicar que un producto o servicio es originario de un país, una región o un lugar específico, sin que denote elementos de calidad o reputación". El *Arreglo de Lisboa* ofrece protección adicional respecto de las *denominaciones de origen*, una subcategoría de indicaciones de procedencia, que están protegidas "como tales" en el país de origen y registradas en la *Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual* de la *OMPI*. Véanse también *Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas*, *Indicaciones geográficas*, *Nombres geográficos*, *Marcas de origen* y *Normas de origen*. [Addor y Grazioli, 2002].

Indicaciones de procedencia engañosas: véase *Indicaciones de procedencia*.

Indicaciones geográficas: categoría de *indicaciones de procedencia* que goza de protección en el marco de las leyes y tratados de *propiedad intelectual*. La indicación geográfica de un producto denota una estrecha relación entre ese producto y el lugar en que fue cosechado, elaborado o producido, que le confiere una calidad, reputación o característica especial. Algunos utilizan el término como sinónimo de *denominación de origen*. Un comité de expertos de la *OMPI* estudió en 1990 la posibilidad de agrupar los conceptos de "denominación de origen" e "indicación de procedencia" bajo un único término "indicación geográfica", pero no se logró llegar a un acuerdo. Sin embargo, parece haber acuerdo en que el término "denominación de origen" tiene un alcance más restringido que "indicación geográfica". Las indicaciones geográficas

están protegidas de la imitación o el uso indebido por las leyes o los tratados. De esa manera se garantiza que una empresa o un grupo de productores de otra parte del país o del extranjero no pueda aprovecharse del buen nombre que se haya ganado una región (por ejemplo, una región vitícola) después de muchos años. En función del ordenamiento jurídico de cada país y del producto de que se trate, esta protección puede otorgarse en el marco de las leyes relativas a las **indicaciones geográficas** o las **marcas de fábrica o de comercio** o de las leyes que rigen la **competencia desleal** o la **imitación fraudulenta**. Por lo general, los sistemas de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas son los más avanzados, en parte porque es en este sector donde primero se aplicó la protección de las indicaciones geográficas en muchos países. La protección de las indicaciones geográficas a veces está ligada a la verificación de los procesos de producción. No se puede dar por hecho que todos los vinos en cuya botella aparezca una determinada indicación geográfica proceden necesariamente de esa zona. Los reglamentos relativos a las mezclas suelen permitir la adición de vinos provenientes de otras zonas. No obstante, la normativa de la **Unión Europea** en materia de vinos solo permite a los Estados miembros utilizar una indicación geográfica si el vino se ha producido exclusivamente en el territorio del que lleva el nombre. Los esfuerzos por proteger las indicaciones geográficas de los quesos (por ejemplo, a través del **Convenio de Stresa**) han tenido menos éxito. Apenas se discute que las indicaciones geográficas deben protegerse a menos que hayan pasado a ser genéricas, pero las opiniones sobre cuál es la mejor forma de hacerlo varían considerablemente. En esta entrada solo podemos describirlas en líneas generales. Los expertos en propiedad intelectual dividen las normas relativas a la protección de las indicaciones geográficas en dos grandes categorías: el modelo de Lisboa y el modelo de los ADPIC. El modelo de Lisboa se denomina así por el **Arreglo de Lisboa**, en el que no se utilizó el término "indicación geográfica" hasta 2015. En su lugar se utilizaba "denominación de origen". En el artículo 2 1) se define denominación de origen como "la denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos". El artículo 2 2) añade que "el país de origen es aquel cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad o bien aquel en el cual está situada la región o la localidad cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad". En 2015, la OMPI adoptó el **Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas**, que hizo extensiva la aplicación del **Arreglo de Lisboa** a las indicaciones geográficas. Véase también **Organización para una Red Internacional de Indicaciones Geográficas**. El modelo de los ADPIC se denomina así por el **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** (ADPIC) de la OMC, que establece dos niveles de protección. En primer lugar, el artículo 22.1 dispone que las indicaciones geográficas son las que "identifiquen un producto como originario del territorio de un Miembro o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada cualidad ... u otra característica ... sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico". En segundo lugar, se prevén obligaciones de protección más estrictas para las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. El artículo 23.1 exige a los Miembros de la OMC que establezcan los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de indicaciones geográficas en vinos y bebidas espirituosas que no sean originarios del lugar designado por la indicación geográfica, incluso cuando se indique el verdadero origen del producto o se utilice la indicación geográfica traducida o acompañada de expresiones tales como "clase", "tipo", "estilo", "imitación", etc.

Esta formulación es parecida a la del texto sobre las denominaciones de origen del Arreglo de Lisboa. En el caso de las indicaciones geográficas que identifiquen productos que no sean vinos o bebidas espirituosas, el Acuerdo sobre los ADPIC obliga a sus Miembros a establecer los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de una designación que indique o sugiera que el producto en cuestión proviene de una zona distinta del verdadero lugar de origen o cualquier utilización que constituya un acto de *competencia desleal*. Prever medios para que las partes interesadas puedan proteger sus indicaciones geográficas no significa necesariamente que los Miembros de la OMC tengan que aprobar nuevas leyes, aunque a veces puede ser necesario adoptar medidas legislativas. Una de las diferencias entre los dos modelos es que, en el marco del Arreglo de Lisboa, la calidad y las características de un producto han de deberse exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos. En el modelo de los ADPIC, la calidad, la reputación u otra característica del producto debe ser imputable fundamentalmente a su origen geográfico. Por consiguiente, el modelo de Lisboa parece ser más estricto o específico que el modelo de los ADPIC, pues la definición de indicaciones geográficas de este último parece abarcar un mayor número de ellas. Algunos consideran controvertida la relación entre las disposiciones del Arreglo de Lisboa y las del Acuerdo sobre los ADPIC. Afirman que las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC deberían prevalecer sobre las disciplinas del Arreglo de Lisboa cuando haya incompatibilidades entre ellas. El Acuerdo sobre los ADPIC prevé algunas excepciones a la protección de las indicaciones geográficas, como la posibilidad prevista en el artículo 24 de seguir utilizando una indicación geográfica de otro país que identifique vinos o bebidas espirituosas si se había utilizado durante al menos los 10 años anteriores a la conclusión del Acuerdo sobre los ADPIC. Los Miembros de este Acuerdo no están obligados a otorgar protección a una indicación geográfica de otro país si no está protegida en su país de origen. La administración de los sistemas de protección de indicaciones geográficas siempre ha requerido un cierto grado de flexibilidad. Uno de los motivos es la existencia de *indicaciones geográficas homónimas* (el mismo nombre en más de un país). En algunos casos, las indicaciones geográficas pueden convertirse en *indicaciones geográficas semigenéricas* o *indicaciones geográficas genéricas*. Cuando esto sucede, se requiere la máxima determinación para dar la vuelta a la situación, y en la mayoría de los casos será una causa perdida. Un caso complejo es cuando el nombre de un producto se considera equivalente a una indicación geográfica, aunque no sea el nombre de un lugar. A este respecto cabe citar el ejemplo de *Liebfraumilch* o *Liebfrauenmilch* (Leche de nuestra señora), un vino blanco alemán de calidad variada. En un principio el nombre se utilizaba para los vinos provenientes de los viñedos de Liebfrauenkirche (Iglesia de Nuestra Señora), en la ciudad de Worms. Ahora, según la legislación alemana, el vino que lleve ese nombre debe provenir de las regiones de Rheinhessen, Rheinpfalz, Rheingau o Nahe. La cuestión no es si los titulares del nombre *Liebfraumilch* deberían gozar de protección frente a su uso ilícito, sino si un nombre que claramente ya no es una indicación geográfica debería ser tratado como tal, dado que el producto que la lleve siempre debe provenir de una zona determinada. En otras palabras, sustituye a una indicación geográfica. Este ejemplo puede contrastarse con el del nombre *Chateau Giscours*, un vino francés. En este caso es posible definir exactamente los lugares que tienen derecho a utilizar este nombre gracias a los registros de propiedad, los mapas y los conocimientos locales. En la *Conferencia Ministerial de Doha*, los Miembros de la OMC convinieron en negociar "el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas" para el quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial. También convinieron

en que las cuestiones relativas a la *extensión de la protección de las indicaciones geográficas* prevista en el artículo 23 a productos distintos de los vinos y las bebidas espirituosas se abordarían como una cuestión relativa a la aplicación. Las negociaciones están actualmente en curso. [Abbott *et al.*, 1999; Addor y Grazioli, 2002; Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional; Audier, 2000; OMPI, SCT/5/3, SCT/8/4 y SCT/9/4; y Rangnekar, 2003].

Indicaciones geográficas genéricas: término referido a las *indicaciones geográficas* que, en algún momento, tuvieron la función de describir un producto de características especiales que le otorgaba su procedencia de una zona concreta, pero que han pasado a ser un nombre común para un tipo de producto. *Moutarde de Dijon* (o *Mostaza de Dijon*) y *Quesos de Suiza* constituyen ejemplos generales de estas indicaciones genéricas. Cuando una indicación geográfica pasa a ser genérica, deja de estar sujeta a protección en virtud de las leyes o los tratados pertinentes. Pueden plantearse dificultades cuando un nombre se reconoce como indicación geográfica en el país de origen, pero se considera un nombre genérico en otros. *Véase también Indicaciones geográficas semigenéricas*. [Audier, 2000; OMPI, SCT/8/4; y Reglamento (CEE) N° 2081/92 del Consejo.

Indicaciones geográficas homónimas: *indicaciones geográficas* idénticas que se usan en más de un país. Esto puede ocurrir cuando los países comparten el idioma, pero especialmente cuando los emigrantes llevan consigo los nombres de lugares de su país de origen.

Indicaciones geográficas semigenéricas: nombres ampliamente utilizados para describir algunos vinos y otros productos que no se producen necesariamente en el lugar donde tiene origen el nombre. En el caso del vino cabe citar, por ejemplo, *Borgoña* y *Chablis*. En algunas jurisdicciones se permite el uso de estos nombres si también se indica correctamente el lugar de origen en el producto. Un ejemplo hipotético de uso permitido sería "Chablis, producto de Islandia". En otras jurisdicciones, este tipo de etiquetado puede ser ilegal. *Véanse también Indicaciones geográficas e Indicaciones geográficas genéricas*.

Indicador de las Perspectivas del Comercio Mundial: *véanse Barómetro sobre el Comercio de Mercancías y Barómetro sobre el Comercio de Servicios*.

Indicadores de apertura de los mercados: marcos conceptuales que sirven para medir el grado de exposición de los mercados a la competencia de nuevos participantes, en particular los situados en otros países. Para elaborar estos indicadores se parte de tres enfoques básicos. El primero consiste en evaluar los niveles de los **obstáculos arancelarios**, los **obstáculos no arancelarios** y los **equivalentes arancelarios**. El segundo es analizar los resultados de la liberalización examinando los efectos que tiene en las corrientes comerciales, el alcance y el crecimiento del **comercio intrasectorial**, etc. Ello se realiza mediante la elaboración de modelos. El tercer enfoque se centra en la interacción entre los obstáculos y el proceso competitivo en un determinado mercado. En otras palabras, se examina la apertura estructural de los mercados a la competencia. Existe un amplio acuerdo sobre los métodos más adecuados para aplicar los dos primeros enfoques, mientras que los métodos para elaborar el tercer tipo de indicadores pueden diferir más. *Véanse también Comercio y competencia, Exposición de los mercados a la libre competencia internacional, Índice de restricción del comercio e Índice global de restricción del comercio*.

Índice de participación en las exportaciones: medida que indica cuántas empresas de determinado sector de una economía participan en la actividad exportadora o tratan de exportar bienes y servicios. El índice de participación en las exportaciones es un instrumento útil para determinar en qué medida un país ha adquirido una **cultura exportadora**.

Índice de restricción del comercio: IRC. Forma de medir el grado en que una mercancía o un servicio objeto de comercio encuentra obstáculos desde el momento en que sale

del exportador hasta que llega al importador. Desde que Neery y Anderson diseñaron su método pionero, han aparecido varios índices de base amplia, entre ellos los que aquí se enumeran. La *UNCTAD* utiliza el índice de restricción arancelaria del comercio (TTRI) para medir el nivel medio de restricciones al comercio impuestas sobre las importaciones, y el índice de restricción arancelaria del acceso a los mercados (MA-TTRI), que mide el nivel medio de restricciones arancelarias impuestas a las exportaciones. El *Banco Mundial* mantiene un *Índice global de restricción del comercio* (OTRI) para calcular el arancel promedio ponderado de un país determinado. El *Índice de Restricción del Comercio de Servicios* (STRI) de la OCDE analiza los obstáculos al comercio de servicios en 22 sectores y 44 países. El Banco Mundial también ofrece un índice de restricción del comercio de servicios, que abarca los servicios de telecomunicaciones, los servicios de transporte, los servicios financieros, los servicios de comercio al por menor y los servicios profesionales en 103 países.

Índice de restricción reglamentaria de la IED: instrumento elaborado por la *OCDE*. Mide las restricciones legales a la *inversión extranjera directa* aplicadas en 68 países y 22 sectores. Se centra en cuatro tipos de medidas: a) restricciones a la participación en el capital, b) prescripciones en materia de examen y aprobación, c) restricciones a la presencia de personal esencial extranjero, y d) otras restricciones operativas, tales como límites a la compra de terrenos y la repatriación de beneficios de capitales. Véase también *Índice global de restricción del comercio*. [www.oecd.org].

Índice de transnacionalización: método desarrollado por la *UNCTAD* para medir el grado en que una *empresa transnacional* (ETN) o un país (economía receptora) es realmente transnacional. En el caso de las ETN, esto se consigue comparando los activos, las ventas y el empleo de una ETN en su país de origen con sus activos, ventas y empleo en el extranjero. Cuanto mayor sea el peso de las cifras en el extranjero, más transnacional se considera la empresa. En el caso de los países, el índice se calcula como el promedio de las entradas de IED como proporción de la formación bruta de capital fijo, el volumen acumulado de IED como porcentaje del PIB, el valor añadido de las filiales extranjeras como porcentaje del total del valor añadido nacional, y el empleo de filiales extranjeras como porcentaje del empleo total. El índice de transnacionalización de las ETN y los países se suele publicar en el *Informe sobre las inversiones en el mundo*.

Índice global de restricción del comercio: OTRI. Instrumento de análisis empleado por el *Banco Mundial*. El OTRI resume la política comercial de un país mediante el cálculo de su arancel medio ponderado, en el que los coeficientes de ponderación reflejan la composición de las elasticidades de la demanda de importaciones y el volumen de importación de cada producto importado. Véanse también *Banco Mundial*, *Índice de Restricción del Comercio de Servicios*; *Índice de restricción del comercio*; y *OCDE*, *Índice de Restricción del Comercio de Servicios*. [datacatalog.world-bank.org].

Industria basada en el conocimiento: industria considerada más dependiente que otras de la creación de nuevas ideas y nuevas expresiones de ideas. En consecuencia, las industrias basadas en el conocimiento dependen en gran medida de la *protección de la propiedad intelectual*.

Industrias creativas: la expresión se refiere a las profesiones y actividades caracterizadas por requerir un considerable grado de creatividad u originalidad. Las industrias creativas coinciden en cierta medida con las *industrias culturales*, pero están mucho menos ancladas en la tradición, se hallan mucho más cerca de las actividades comerciales y mercantiles y son probablemente menos nacionalistas. Algunas de ellas pueden hallarse en la vanguardia de la tecnología de la información. Véase también *Economía basada en el conocimiento*.

Industrias culturales: no es un término con un significado preciso. En la *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO) se utiliza

para designar las industrias que combinan la creación, la producción y la comercialización de contenidos que son culturales e intangibles. Entre ellas figuran los servicios editoriales, de imprenta, de comunicación multimedia y audiovisuales, las producciones fonográficas y cinematográficas, y las actividades de artesanía y diseño. Esta descripción es ampliamente aceptada. Sin embargo, la UNESCO observa que, en algunos países, la arquitectura, las artes visuales y escénicas, el deporte, la manufactura de instrumentos musicales, la publicidad y el turismo cultural se consideran también industrias culturales. El artículo 2107 del *TLCAN* define "industrias culturales" como toda persona que lleve a cabo cualquiera de las siguientes actividades: a) la publicación, distribución o venta de libros, revistas, publicaciones periódicas o diarios impresos o legibles por medio de máquina, pero no incluye la actividad aislada de impresión ni de composición tipográfica, de ninguna de las anteriores; b) la producción, distribución, venta o exhibición de grabaciones de películas o video; c) la producción, distribución, venta o exhibición de grabaciones de música en audio o video; d) la publicación, distribución o venta de música impresa o legible por medio de máquina; o e) las radiocomunicaciones en las cuales las transmisiones tengan el objeto de ser recibidas directamente por el público en general, así como todas las actividades relacionadas con la radio, televisión y transmisión por cable y los servicios de programación de satélites y redes de transmisión. Véanse también *Economía creativa e Industrias creativas*. [es.unesco.org].

Industrias maquiladoras: instalaciones de producción mexicanas que se dedican a la elaboración o el ensamblaje secundario de componentes importados para la reexportación, principalmente a los Estados Unidos. El programa de *maquiladoras* fue creado por México a finales de los años sesenta para aliviar problemas económicos y sociales. Los materiales podían importarse libres de aranceles si se reexportaban. El artículo 303 del *TLCAN* ha cambiado considerablemente el programa de *maquiladoras*. Ese artículo prohíbe el reembolso, la reducción o la exención de derechos de aduana sobre los bienes importados en el territorio de una parte si una condición para ello es que el producto se exporte a otra parte o se utilice en la producción de un producto que será exportado a otra parte.

Industrias móviles: término que alude a las industrias para las que la ubicación es relativamente poco importante en lo que respecta a la producción y las ventas porque no dependen de una infraestructura física compleja o de grandes inversiones de capital fijo. Pueden desplazarse fácilmente a otros lugares en busca de un entorno operativo más barato y adecuado. A veces tienen que hacerlo para cumplir nuevas *normas de origen*. Se considera que algunas actividades de servicios, como el procesamiento de información, pertenecen a la categoría de industrias móviles. Se estima que la *globalización*, que puede extender el proceso de producción a muchos países, impulsa en cierta medida la aparición de esas industrias. No obstante, conviene recordar que todas las industrias son móviles a largo plazo. Véase también *Deslocalización*.

Industrias protegidas: industrias que se benefician de un *arancel de protección* destinado a asegurar que no se vean expuestas a la plena competencia internacional.

Información de dominio privado: véase *Secretos comerciales*.

Información no divulgada: el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* exige a los Miembros de la OMC que protejan ciertos tipos de información no divulgada. Esta protección está disponible siempre que a) la información sea secreta en el sentido de que no sea, en su totalidad o en parte, generalmente conocida ni fácilmente accesible para personas que normalmente utilizan el tipo de información en cuestión, b) la información tenga un valor comercial por ser secreta y c) la persona que legítimamente controla la información haya tomado medidas razonables para protegerla. Los Miembros que exijan pruebas sobre productos

farmacéuticos o productos químicos agrícolas nuevos antes de su comercialización deberán proteger los datos facilitados contra todo uso comercial desleal. *Véanse también De manera contraria a los usos comerciales honestos y Secretos comerciales.*

Informe Brandt: publicado en 1980 con el título *Norte-Sur: Un programa para la supervivencia* por la Comisión Independiente sobre Problemas Internacionales del Desarrollo. La comisión se constituyó en 1977 bajo la presidencia del Sr. Willy Brandt, antiguo canciller de la República Federal de Alemania. El informe abarcaba, entre otras cosas, el comercio de productos básicos y el desarrollo, la energía, la industrialización y el comercio mundial, las corporaciones transnacionales, las inversiones y la tecnología compartida, el orden monetario internacional y la financiación para el desarrollo. Buscaba una mayor participación de los países en desarrollo en la elaboración, comercialización y distribución de productos básicos, *arreglos de financiación compensatorios* y la conclusión de *acuerdos internacionales sobre productos básicos*. También defendía el *desmantelamiento* del *proteccionismo* por parte de los países industrializados, programas de ajuste positivo (*reajuste estructural*), una flexibilización de las normas del *SGP* y normas laborales justas para prevenir la competencia desleal y facilitar la *liberalización del comercio*. La calidad del informe, su oportunidad y la composición de la comisión garantizaron una amplia cobertura y debate público de sus propuestas. Estas se abrieron paso hacia los programas de todas las conferencias importantes del momento, pero los problemas que dieron lugar a ellas eludieron una solución exitosa. En 1983, la Comisión Brandt publicó *Common Crisis North South: Cooperation for World Recovery* (Crisis común Norte-Sur: Cooperación para la recuperación mundial) en respuesta a lo que los miembros de la comisión consideraban una respuesta inadecuada a los problemas planteados en su primer informe. La comisión se disolvió formalmente en febrero de 1983. *Véanse también Cumbre de Cancún y Diálogo Norte-Sur.* [Comisión Brandt, 1980].

Informe Brigden: encargado en 1927 por el Gobierno de Australia para informar sobre los efectos del arancel en la economía. Recibe su nombre del Profesor J. B. Brigden, de la Universidad de Tasmania, que dirigió la investigación. En el informe, que se publicó en 1929, se recomendaban niveles moderados de protección y se advertía de que los niveles de protección de la época probablemente habían alcanzado su límite económico. A largo plazo, la influencia del informe fue mucho mayor en los enfoques de la evaluación de los niveles de protección que en la formulación de la política arancelaria. *Véase también Argumento australiano en favor de la protección.*

Informe del Grupo de Trabajo (adhesión): documento definitivo sometido a la aprobación del *Consejo General*, que abarca los compromisos del país solicitante relativos a la apertura de su mercado y a la aplicación de las normas de la OMC.

Informe Doing Business del Banco Mundial: informe anual publicado por el *Banco Mundial*. Mide aspectos de la reglamentación del comercio que afectan a las pequeñas y medianas empresas, sobre la base de estudios de casos armonizados y situados en la mayor ciudad comercial de cada economía. Se basa en la idea de que la actividad económica se beneficia de normas claras y coherentes que establecen y aclaran los derechos de propiedad y facilitan la solución de diferencias. [www.doingbusiness.org].

Informe Haberler: a finales de 1957, los miembros del GATT decidieron encargar un examen de las tendencias pasadas y presentes del comercio internacional y sus repercusiones. En particular, debía indagar sobre a) el hecho de que el comercio de los países en desarrollo no progresara a un ritmo tan rápido como el de los países industrializados, b) las fluctuaciones excesivas a corto plazo de los precios de los productos primarios y c) el recurso generalizado a la protección de la agricultura. Se trató del primer examen de este tipo en el marco del GATT en el que se abordaron en particular los problemas

a los que se enfrentaban los países en desarrollo. Se reunió un comité de expertos formado por economistas distinguidos, dirigido por Gottfried Haberler, de la Universidad de Harvard. El informe del comité de expertos, titulado *Trends in International Trade* (Las tendencias del comercio internacional), se publicó en octubre de 1958. Inmediatamente pasó a conocerse como el Informe Haberler. El informe contenía 60 conclusiones. Las 15 primeras son exposiciones fácticas sobre fluctuaciones a corto plazo y tendencias a largo plazo del comercio de productos básicos y manufacturas predominantes en aquel momento. Las 8 conclusiones siguientes se ocupan de la interpretación de las tendencias pasadas, las necesidades de importación futuras y las perspectivas para las exportaciones. El informe no pudo llegar a una conclusión sobre si había habido un aumento de la protección de la agricultura en los países industriales en los años recientes, pero también advirtió que no se contara con ninguna mejora en las **relaciones de intercambio** de los países no industrializados para aumentar su capacidad de adquirir importaciones. Las 33 conclusiones siguientes eran las más importantes. En ellas se pedía la estabilización de determinados mercados de productos básicos, pero no de manera demasiado ambiciosa. También se abogaba por una moderación del **proteccionismo** agrícola en América del Norte y Europa Occidental. Una predicción se refería a la desviación del comercio de materias primas y alimentos de fuentes externas a fuentes europeas, a medida que aumentaban las rentas reales en Europa. En las 4 últimas conclusiones, los expertos convinieron en que, si bien las cuestiones abarcadas por el informe afectarían principalmente a las políticas de los países altamente industrializados, estos también se beneficiarían de las modificaciones propuestas. Los expertos concluyeron en todo caso que estaba en cierta manera justificado que los países en desarrollo consideraran que las normas y convenios existentes en materia de política comercial eran relativamente desfavorables para ellos. El Informe Haberler tuvo una pequeña repercusión inmediata en la elaboración de normas en el GATT, aunque proporcionó algunas ideas para el programa de desarrollo del comercio internacional, adoptado en noviembre de 1958, que en última instancia llevó a la **Ronda Dillon**. Véanse también **Países en desarrollo** y **sistema multilateral de comercio** y **Política de productos básicos**.

Informe Harries: informe encargado por el Gobierno australiano en 1978 para examinar la naturaleza de la relación de Australia con el **Tercer Mundo** y formular propuestas para el desarrollo de esa relación. El informe se publicó en 1979 con el título *Australia and the Third World* (Australia y el Tercer Mundo). Contribuyó a una mejor comprensión de las cuestiones subsumidas en el **diálogo Norte-Sur** y el **nuevo orden económico internacional**.

Informe Leutwiler: a finales de 1983, aproximadamente un año después de la inconcluyente Reunión Ministerial del GATT de 1982, que muchos consideraron como el punto más bajo de la historia del GATT, el Director General del GATT reunió a un grupo de siete personalidades destacadas del mundo empresarial, el Gobierno y el sector académico, dirigido por el Dr. Fritz Leutwiler, entonces presidente del Banco Nacional de Suiza. La tarea del grupo era examinar la situación del sistema internacional de comercio y las razones fundamentales de las dificultades a las que se enfrentaba, y formular propuestas para la acción. El informe resultante, *Políticas comerciales para un futuro mejor*, apareció en marzo de 1985. Sus 15 recomendaciones influyeron considerablemente en el impulso hacia una nueva ronda de negociaciones comerciales y el mandato de las mismas. La mayoría se puede ver reflejada en el resultado de la **Ronda Uruguay**, aunque no necesariamente con el mismo grado de ambición. En resumen, las recomendaciones eran las siguientes: i) en todos los países la elaboración de la **política comercial** debería hacerse a la luz del día; ii) el comercio de productos agropecuarios debería basarse en unas reglas más claras y más justas; iii) se debería establecer un calendario para poner en conformidad con las normas del GATT las

medidas de zona gris: iv) el comercio de textiles y vestido debería regirse íntegramente por las normas del GATT; v) se debería dar mayor eficacia a las normas relativas a las subvenciones; vi) se deberían mejorar los códigos del GATT sobre **distorsiones no arancelarias**; vii) se debería dar precisión y rigor a las reglas que permiten la formación de **zonas de libre comercio** y **uniones aduaneras**; viii) debería haber una mayor **vigilancia internacional** de las políticas y medidas comerciales; ix) la protección mediante medidas de **salvaguardia** de emergencia solo debería concederse con arreglo a las normas; x) habría que hacer mayor hincapié en alentar a los países en desarrollo a sacar partido de su potencial competitivo y en integrarles más plenamente en el sistema de comercio; xi) debería estudiarse la posibilidad de formular reglas multilaterales para el **comercio de servicios**; xii) se deberían mejorar los procedimientos de **solución de diferencias** y la aplicación de las recomendaciones de los **grupos especiales**; xiii) debería iniciarse una nueva ronda de negociaciones en el GATT; xiv) debería establecerse un órgano permanente de nivel ministerial para fomentar la pronta negociación de soluciones a los problemas; y xv) se deberían hacer esfuerzos en pos de una solución satisfactoria al problema mundial de la deuda y la generación de corrientes adecuadas de financiación para el desarrollo, una mejor coordinación internacional de las políticas macroeconómicas y una mayor coherencia entre las políticas comerciales y las financieras.

Informe Nacional de Estimaciones Comerciales sobre Obstáculos al Comercio Exterior:

informe anual presentado al Presidente y al Congreso por el **USTR**, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 181 de la *Ley de Comercio y Aranceles* de 1974, modificada por la *Ley General de Comercio y Competencia* de 1988, y en el artículo 301 de la Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay. El informe abarca los aspectos siguientes: a) los obstáculos significativos a las exportaciones de bienes, servicios, propiedad intelectual e inversión extranjera directa de los Estados Unidos; b) los efectos de distorsión del comercio de estos obstáculos y el valor de las oportunidades de comercio e inversión perdidas; c) una lista de medidas del **artículo 301** y otras medidas adoptadas para eliminar esos obstáculos, o una explicación de por qué no se han adoptado medidas; y d) las prioridades de los Estados Unidos para aumentar las exportaciones.

Informe sobre Comercio Electrónico y Desarrollo: véase *Informe sobre la Economía Digital*.

Informe sobre el comercio mundial: publicación anual de la **OMC** que tiene por finalidad facilitar una mayor comprensión de las tendencias del comercio, las cuestiones de política comercial y el **sistema multilateral de comercio**. Cada año el informe se centra en una cuestión principal. Durante el pasado decenio, los temas analizados de este modo han sido los siguientes: en 2009, *Compromisos de política comercial y medidas de contingencia*; en 2010, *El comercio de recursos naturales*; en 2011, *La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales*; en 2012, *Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI*; en 2013, *Factores que determinan el futuro del comercio*; en 2014, *Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*; en 2015, *Acelerar el comercio: ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC*; en 2016, *Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes*; en 2017, *Comercio, tecnología y empleo*; en 2018, *El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio mundial*; y en 2019, *El futuro del comercio de servicios*. Véanse también *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, *Informe sobre el desarrollo mundial* e *Informe sobre las inversiones en el mundo*. [www.wto.org].

Informe sobre el comercio y el desarrollo: publicación anual de la **UNCTAD** en la que se analizan las tendencias económicas actuales y las principales cuestiones de política de interés internacional. También se hacen propuestas para abordar estas cuestiones

a varios niveles. Cada año el informe se centra en una cuestión principal. En el pasado decenio, han sido los siguientes: en 2009, *Respuesta a la crisis mundial y mitigación del cambio climático y desarrollo*; en 2010, *Empleo, globalización y desarrollo*; en 2011, *Problemas de política en la economía mundial posterior a la crisis*; en 2012, *Políticas para un crecimiento influyente y equilibrado*; también en 2012, *1982-2011: Three decades of thinking development (1982-2011: Tres décadas de reflexión sobre el desarrollo)*; en 2013, *Adjusting to the changing dynamics of the world economy (Reajuste al cambio de la dinámica de la economía mundial)*; en 2014, *Gobernanza mundial y espacio para políticas de desarrollo*; en 2015, *Hacia una arquitectura financiera internacional al servicio del desarrollo*; **en 2016, *Structural transformation for inclusive and sustained growth (Transformación estructural para un crecimiento inclusivo y sostenido)***; **en 2017, *Un new deal mundial como alternativa a la austeridad***; **en 2018, *El poder, las plataformas y la quimera del libre comercio***; **en 2019, *Financiar un new deal verde global***; y **en 2020, *De la pandemia mundial a la prosperidad para todos: evitar otra década perdida***. Véanse también ***Informe sobre el comercio mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial e Informe sobre las inversiones en el mundo***.

Informe sobre el Desarrollo Humano: informe publicado por el ***Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*** (PNUD). Normalmente se centra en los progresos realizados por el PNUD para lograr uno o más de sus objetivos principales. Por ejemplo, el informe de 2015 se ocupó del trabajo al servicio del desarrollo humano, el de 2016 del desarrollo humano para todas las personas y el de 2019 de las desigualdades. El PNUD publica por separado informes nacionales sobre el desarrollo humano relativos a países individuales.

Informe sobre el desarrollo mundial: informe publicado anualmente por el ***Banco Mundial*** sobre cuestiones de especial importancia para el proceso de desarrollo. Cada año el informe se centra en una cuestión principal. En el pasado decenio, han sido las siguientes: en 2010, *Desarrollo y cambio climático*; en 2011, *Conflicto, seguridad y desarrollo*; en 2012, *Igualdad de género y desarrollo*; en 2013, *Empleo*; en 2014, *Riesgo y oportunidad (administración del riesgo, desarrollo y reducción de la pobreza)*; en 2015, *Mente, sociedad y conducta*; en 2016, *Dividendos digitales*; en 2017, *La gobernanza y las leyes*; en 2018, *Aprender para hacer realidad la promesa de la educación*; en 2019, *La naturaleza cambiante del trabajo*; y en 2020, *El comercio al servicio del desarrollo en la era de las cadenas de valor mundiales*. Véanse también ***Informe sobre el comercio mundial, Informe sobre el comercio y el desarrollo e Informe sobre las inversiones en el mundo***. [worldbank.org].

Informe sobre la Economía de la Información: véase ***Informe sobre la Economía Digital***.

Informe sobre la Economía Digital: publicación de la ***UNCTAD***, antes conocida como ***Informe sobre la Economía de la Información***, que analiza las repercusiones de la rápida difusión de la tecnología digital desde la perspectiva de los países en desarrollo. Se publicó por primera vez en 2019.

Informe sobre las inversiones en el mundo: publicación anual de la ***UNCTAD***. Abarca las tendencias más recientes de la inversión extranjera y analiza en profundidad un tema determinado relacionado con la inversión extranjera directa y el desarrollo. En el pasado decenio, esos temas han sido los siguientes: en 2009, *Empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*; en 2010, *Invertir en una economía de bajo carbono*; en 2011, *Formas no accionariales de producción internacional y desarrollo*; en 2012, *Hacia una nueva generación de políticas de inversión*; en 2013, *Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*; en 2014, *Invertir en los Objetivos de Desarrollo Sostenible: plan de acción*; en 2015, *Reforma de la gobernanza internacional*

en materia de inversiones; en 2016, *Nacionalidad de los inversores: retos para la formulación de políticas*; en 2017, *La inversión y la economía digital*; en 2018, *La inversión y las nuevas políticas industriales*; y en 2019, *Las zonas económicas especiales*. Véanse también *Informe sobre el comercio mundial*, *Informe sobre el comercio y el desarrollo* e *Informe sobre el desarrollo mundial*. [www.unctad.org].

Informe sobre los países menos adelantados: publicado anualmente por la *UNCTAD*. Véase *Países menos adelantados*.

Informe sobre los Productos Básicos y el Desarrollo: informe preparado aproximadamente cada dos años en la Secretaría de la *UNCTAD*, en el que se analiza el comercio mundial de productos básicos desde la perspectiva de los países en desarrollo. Véase también *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*. [www.unctad.org].

Infracciones de los derechos de propiedad intelectual: las infracciones de los derechos de propiedad intelectual cometidas a escala comercial se consideran *piratería* cuando implican la reproducción no autorizada de materiales amparados por el derecho de autor o *falsificación* cuando se copian *marcas de fábrica o de comercio* con el propósito de simular que los productos son los del productor auténtico. Los derechos relativos a las marcas de fábrica o de comercio pueden ser objeto de infracción como consecuencia del uso no autorizado de una marca que es idéntica a otra marca existente o tan similar a ella que podría dar lugar a confusión entre los consumidores. Los derechos de *patente* pueden ser objeto de infracción como consecuencia de la fabricación, el uso o la venta no autorizados en el país de registro de la invención reivindicada en la patente. Véanse también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, *Doctrina de la dilución* y *Transferencia forzosa de tecnología*.

Infraestructura mundial de la información: GII. Propuesta formulada por los Estados Unidos en 1994 con miras a promover la cooperación internacional en el desarrollo de una red mundial de telecomunicaciones e información más eficiente y versátil. El establecimiento de la GII se habría regido por cinco principios básicos: promoción de la inversión del sector privado, fomento de la competencia, libertad de acceso, creación de un entorno reglamentario flexible y garantía de servicio universal. Véase también *Carta de Okinawa sobre la Sociedad Mundial de la Información*.

Ingeniería inversa: concepto controvertido que supone la adquisición de una capacidad tecnológica mediante la imitación de un producto, por lo general, desmontándolo para averiguar cómo funciona. El producto resultante no debe entrañar *infracciones de los derechos de propiedad intelectual*. Véase también *Descompilación*.

Ingresos invisibles: ingresos obtenidos de las ventas de servicios en otros países, así como beneficios, dividendos, regalías, etcétera, resultantes de las inversiones realizadas en el extranjero.

Iniciativa "Cinturón y Ruta": iniciativa puesta en marcha por China en 2013 bajo el nombre inicial de Iniciativa "Un Cinturón, una Ruta". Su finalidad es mejorar la conectividad regional a través del Cinturón Económico de la Ruta de la Seda, itinerario terrestre integrado por varios corredores, y una Ruta Marítima de la Seda a través del Mar de la China Meridional, del Océano Pacífico Sur y del Océano Índico. La inversión requerida para llevar a cabo esa iniciativa es enorme. Véase también *Red Blue Dot*.

Iniciativa "Small Business Champions" (campeonas de las pequeñas empresas) de la CCI y la OMC: puesta en marcha conjuntamente por la *Cámara de Comercio Internacional* y la *OMC* en 2017 para facilitar la participación de las empresas más pequeñas en el comercio internacional.

Iniciativa "Un Cinturón, una Ruta": véase *Iniciativa "Cinturón y Ruta"*.

Iniciativa de Ayuda para el Comercio: resultado de la *Conferencia Ministerial de Hong Kong* de la OMC. El párrafo 57 de la Declaración Ministerial dispone que "[l]a ayuda

para el comercio deberá tener el objetivo de ayudar a los países en desarrollo, en particular a los PMA, a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitan para poder aplicar los Acuerdos de la OMC y beneficiarse de ellos y, más en general, para aumentar su comercio". Véanse también *Marco Integrado mejorado y Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*.

Iniciativa de Chiang Mai: adoptada en una reunión de Ministros de Finanzas de la ASEAN+3 que tuvo lugar en Chiang Mai (Tailandia), en mayo de 2000. En virtud de la iniciativa, se creó una red basada en los acuerdos de intercambio de divisas entonces vigentes entre los miembros de la ASEAN+3, en la que el Japón ocupó un lugar central. Véase también *Nueva Iniciativa Miyazawa*.

Iniciativa de Comercio Transregional UE-ASEAN: plan de acción comercial adoptado por la *Unión Europea* el 9 de julio de 2003 con objeto de ampliar las corrientes de comercio e inversión. Inicialmente, las actividades se centraron en la facilitación del comercio, la facilitación y la promoción de las inversiones, las normas sanitarias y fitosanitarias, las normas de productos industriales y los obstáculos técnicos al comercio, los derechos de propiedad intelectual, y el comercio y el medio ambiente, así como el turismo y los productos forestales. Las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio comenzaron en 2007, pero como se avanzaba lentamente, estas fueron suspendidas y sustituidas por negociaciones bilaterales entre la Unión Europea y los distintos países de la ASEAN. Se han concluido varios acuerdos de libre comercio.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe: ICC. Iniciativa de los Estados Unidos encaminada a facilitar el desarrollo de una economía estable en la Cuenca del Caribe mediante la concesión a los países beneficiarios de acceso libre de derechos para las mercancías con destino a los Estados Unidos. Vio la luz el 1 de enero de 1984, cuando comenzó a aplicarse la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA), que no tiene fecha de expiración. La ICC se amplió en 2000 en virtud de la Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (CBTPA), cuya expiración está prevista para el 30 de septiembre de 2025. Ambas leyes difieren en cuanto a su ámbito de aplicación. Los beneficiarios de la CBERA son Antigua y Barbuda, Aruba, las Bahamas, Barbados, Belice, Curasao, Dominica, Granada, Guyana, Haití, las Islas Vírgenes Británicas, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tabago. Los beneficiarios de la CBTPA son Barbados, Belice, Curasao, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía y Trinidad y Tabago.

Iniciativa de las Américas: EAI. Programa de los Estados Unidos puesto en marcha en junio de 1990 para fortalecer las economías de América Latina y el Caribe. Los principales componentes de la Iniciativa son programas de comercio, inversión y reducción de la deuda. La propuesta del *ALCA* tiene su origen en esta Iniciativa. Véanse también *Alianza para el Progreso, Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga*. [Green, 2003].

Iniciativa de Santiago para la Ampliación del Comercio en el APEC: programa plurianual destinado a promover una mayor liberalización del comercio y las inversiones entre las economías del *APEC*, así como a intensificar la labor de facilitación del comercio. Fue adoptada en noviembre de 2004 por la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC*. [www.apec.org].

Iniciativa del Golfo de Bengala para la Cooperación Multisectorial Técnica y Económica: BIMSTEC. Alcanzó su forma actual en 2004. Está integrada por Bangladesh, Bhután, la India, Myanmar, Nepal, Sri Lanka y Tailandia. Los 14 sectores prioritarios de cooperación en su marco son los siguientes: comercio e inversiones, transporte y comunicaciones, energía, turismo, tecnología, pesca, agricultura, salud

pública, mitigación de la pobreza, lucha contra el terrorismo y la delincuencia transnacional, ordenación del medio ambiente y gestión de desastres, contacto entre personas, cooperación cultural y cambio climático. El 30 de junio de 2004 entró en vigor un Acuerdo Marco sobre la Zona de Libre Comercio de la BIMSTEC. Las negociaciones prosiguen. La secretaría de la BIMSTEC tiene su sede en Dhaka.

Iniciativa InforMEA: sistema de información armonizado e interoperable que reúne en un solo lugar los *acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*. Es administrado por el *PNUMA* (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) y cuenta con el apoyo financiero de la *Unión Europea*. [www.informea.org].

Iniciativa para la Integración de la ASEAN: programa iniciado en noviembre de 2000 por los países de la *ASEAN* con el doble objetivo de lograr que la ASEAN en su conjunto se integre mejor en la economía mundial y que los cuatro nuevos miembros de la ASEAN (Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam) se integren mejor en el marco de esta.

Iniciativa para los países pobres muy endeudados (PPME): puesta en marcha en 1996 por el *FMI* y el *Banco Mundial* con el fin de garantizar que ningún país pobre se enfrente a una carga de la deuda que no pueda gestionar. Para beneficiarse de la iniciativa, los países deben cumplir determinados criterios, comprometerse a luchar contra la pobreza mediante cambios de política y demostrar un buen historial a lo largo del tiempo.

Iniciativa precursora de autocertificación del origen: iniciativa del *APEC* destinada a simplificar la administración de los *certificados de origen*. Los participantes conviene en ejercer la *autocertificación* con los socios en un *acuerdo de libre comercio* sobre la base de la reciprocidad y de un conjunto de directrices de aplicación comunes. La disposición fundamental consiste en que el país importador acepta de buena fe la declaración de origen de un producto presentada por el comerciante. *Véase también APEC, Iniciativas precursoras.*

Iniciativa precursora de facilitación del comercio de productos remanufacturados: en 2011 un grupo de economías del APEC acordó lo siguiente: a) no aplicar a los productos remanufacturados medidas relacionadas con la importación aplicables a los productos usados, b) abstenerse de aplicar prohibiciones en materia de importación a los productos remanufacturados, c) conceder a los productos remanufacturados el mismo trato arancelario que el que otorgarían a los productos nuevos y d) aplicar también a los productos remanufacturados los reglamentos técnicos, los procedimientos de evaluación de la conformidad y las prescripciones en materia de licencias aplicables a los productos nuevos. *Véase también APEC, Iniciativas precursoras.*

Iniciativa Sectorial en favor del Algodón: propuesta por Benin, Burkina Faso, el Chad y Malí en julio de 2003. Preveía a) la eliminación total de las ayudas a la producción y exportación del algodón en un período de tres años, así como b) una compensación financiera para los *países menos adelantados* productores de algodón hasta que se hubiesen eliminado gradualmente las ayudas a la producción de algodón. En julio de 2004, esta propuesta pasó a formar parte de las negociaciones de la OMC sobre la agricultura. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Nairobi en 2015 se acordó que los países desarrollados Miembros y los países en desarrollo Miembros que estuvieran en condiciones de hacerlo concederían un acceso libre de derechos y de contingentes para el algodón y los productos relacionados con el algodón procedentes de los *países menos adelantados*.

Iniciativa sobre el Área de Libre Comercio de Oriente Medio: propuesta de 2003 de los Estados Unidos que ofrece "una visión de apertura, integración comercial y desarrollo económico para Oriente Medio". Contiene siete elementos: 1) apoyo de los Estados Unidos a los países que deseen adherirse a la OMC; 2) un esquema *SGP* ampliado;

3) un ofrecimiento para negociar *acuerdos marco de comercio e inversión*; 4) un ofrecimiento para negociar *tratados bilaterales sobre inversiones*; 5) *acuerdos de libre comercio* de amplio alcance; 6) ayuda para la *creación de capacidad*; y 7) el objetivo último de concluir un acuerdo regional de libre comercio.

Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores: CSI. Puesta en marcha por el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos el 17 de enero de 2002, la CSI consta de tres elementos básicos: a) identificar los contenedores de alto riesgo utilizando instrumentos automatizados para individualizar los contenedores que constituyen un posible riesgo de terrorismo, sobre la base de información anticipada e inteligencia estratégica; b) hacer un examen preliminar y una evaluación de los contenedores antes de que se embarquen, y realizar ese examen lo antes posible; y c) utilizar tecnología para detectar previamente los contenedores de alto riesgo de manera que el examen pueda proceder con rapidez sin demorar el tráfico comercial. Esta tecnología incluye aparatos grandes de rayos X y rayos gamma e instrumentos de detección de radiaciones. Muchos de los mayores puertos del mundo participan ya en este programa. *Véase también Marco de normas SAFE para asegurar y facilitar el comercio mundial.*

Iniciativa sobre los Obstáculos Estructurales: iniciativa emprendida por los Estados Unidos en 1989 para abrir el mercado japonés a las empresas estadounidenses. Se basaba en la idea de que la eliminación de los obstáculos tradicionales al comercio no era suficiente y que había que introducir cambios significativos en las políticas y prácticas nacionales del Japón. Su objetivo eran los sistemas japoneses de comercialización y distribución, y también la relación entre el Gobierno y las empresas. Pocos dirían ahora que la iniciativa tuvo éxito, posiblemente porque su objetivo no llegó a entenderse con suficiente claridad. *Véanse también Acuerdo Marco entre los Estados Unidos y el Japón para una Nueva Asociación Económica, Conversaciones sobre sectores específicos orientadas al mercado y Relaciones keiretsu.*

Iniciativas conjuntas: iniciativas adoptadas por un número considerable de Miembros de la OMC en la *Conferencia Ministerial de Buenos Aires de la OMC* en diciembre de 2017. En primer lugar, un grupo de 71 Miembros de la OMC anunció que iniciaría trabajos exploratorios con miras a celebrar futuras negociaciones en el marco de la OMC sobre los aspectos del *comercio electrónico* relacionados con el comercio. La participación en el grupo estaría abierta a todos los Miembros de la OMC. En segundo lugar, 70 Miembros pidieron que se iniciaran debates estructurados con el objetivo de elaborar un marco multilateral sobre la *facilitación de las inversiones*. Esos debates tendrían por objeto: a) mejorar la transparencia y previsibilidad de las medidas en materia de inversiones; b) racionalizar y agilizar los procedimientos y requisitos administrativos; y c) aumentar la cooperación internacional, el intercambio de información, el intercambio de buenas prácticas y las relaciones con las partes interesadas pertinentes, con inclusión de la prevención de diferencias. En los debates no se abordarían el acceso a los mercados, la protección de las inversiones ni la solución de diferencias entre inversores y Estados. El grupo estaría abierto a todos los Miembros de la OMC. En tercer lugar, 87 Miembros anunciaron que habían decidido crear un Grupo de Trabajo Informal sobre las Mipymes (microempresas y pequeñas y medianas empresas) con objeto de establecer un programa de trabajo formal en la Duodécima Conferencia Ministerial. El grupo también estaría abierto a todos los Miembros. Posteriormente, otra declaración anunciada en Buenos Aires sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios ha pasado a ser considerada una iniciativa conjunta y los proponentes han hecho progresos significativos hacia el logro de un acuerdo. La iniciativa está abierta a todos los Miembros de la OMC. Los 59 firmantes de la Declaración Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en la esfera de los Servicios reafirmaron su compromiso

de llevar adelante las negociaciones sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios y de intensificar la labor a fin de concluir la negociación de disciplinas con miras a la próxima Conferencia Ministerial. El objetivo consiste en elaborar las disciplinas necesarias para asegurar que las medidas de reglamentación nacional relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios.

Iniciativas de apertura de los mercados: expresión utilizada especialmente por los Estados Unidos para describir las actividades que llevan a cabo con el fin de eliminar supuestos obstáculos persistentes al comercio que dificultan sus exportaciones. Algunos ejemplos típicos son las *conversaciones sobre sectores específicos orientadas al mercado* de 1985 y la *Iniciativa sobre los Obstáculos Estructurales* de 1989, ambas dirigidas contra el Japón. Las iniciativas de apertura de los mercados suelen gestionarse de conformidad con el *artículo 301*.

Inmunidad soberana: principio establecido en el *derecho internacional público* según el cual un Gobierno soberano no puede ser demandado sin su consentimiento.

Inspección previa a la expedición: IPE. Inspección de las mercancías por empresas especialmente designadas antes de que sean enviadas a otros países. La IPE se define en el *Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición* de la OMC como "todas las actividades relacionadas con la verificación de la calidad, la cantidad, el precio –incluidos el tipo de cambio de la moneda correspondiente y las condiciones financieras– y/o la clasificación aduanera de las mercancías que vayan a exportarse al territorio del Miembro usuario". Véase también *Entidad independiente*.

Instalaciones críticas: véase *Doctrina de las instalaciones esenciales*.

Instituciones financieras internacionales: expresión utilizada para referirse a organizaciones intergubernamentales como el *FMI*, el *Banco Mundial* o el *Banco Asiático de Desarrollo*. Estas instituciones se ocupan principalmente de promover una gestión económica sólida por parte de los Estados miembros o de prestar ayuda financiera a los Estados miembros para determinados fines. A menudo, los países en desarrollo pueden obtener asistencia financiera para el desarrollo de sus economías en condiciones de favor, como plazos de reembolso ampliados y tipos de interés inferiores a los del mercado. Véanse también *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura*, *Bancos multilaterales de desarrollo*, *Nuevo Banco de Desarrollo* y *Reajuste estructural*.

Instituto Virtual de Comercio y Desarrollo: véase *UNCTAD*, *Instituto Virtual de Comercio y Desarrollo*.

Instrumento sobre el trato nacional: oficialmente denominado *Trato Nacional para las Empresas bajo Control Extranjero*. Es un instrumento de la OCDE adoptado por primera vez en 1976 y revisado en varias ocasiones, la última de ellas en 2017. En virtud de este instrumento, los miembros de la OCDE deben notificar todas sus medidas sobre inversiones que constituyan excepciones al *trato nacional*. Esas notificaciones se examinan al menos cada tres años con miras a suprimir las medidas. Los miembros pueden notificar medidas de cualquier otro miembro si consideran que este actúa de forma contraria a sus compromisos. Por consiguiente, el instrumento de trato nacional promueve con fuerza las inversiones extranjeras en condiciones no discriminatorias en los países de la OCDE. Véase también *Declaración sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales*. [www.oecd.org].

Instrumentos Básicos y Documentos Diversos: véanse *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos de la OMC* e *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos del GATT*.

Instrumentos de defensa comercial: véase *Protección especial (contingent protection)*.

Integración: véase *Integración basada en el mercado*, *Integración basada en las políticas*, *Integración económica*, *Integración inorgánica*, *Integración orgánica* e *Integración profunda*.

Integración basada en el mercado: integración económica regional derivada de la actividad empresarial o promovida por esta. Puede producirse sin que exista un marco intergubernamental de integración. Véase también *Integración basada en las políticas*.

Integración basada en las políticas: integración económica regional promovida mediante un arreglo formal, habitualmente mediante un *acuerdo comercial regional* preferencial. Véase también *Integración basada en el mercado*.

Integración económica: todas las economías, incluso las que son dadas a practicar la *autarquía*, están en cierta medida integradas con otras, pero el término suele reservarse a grupos de economías que combinan de forma manifiesta sus actividades más rápidamente entre ellas que con otras. Es habitual distinguir entre la *integración basada en el mercado* (la integración espontánea sin la participación formal de los Gobiernos) y la *integración basada en las políticas* (integración a través de marcos intergubernamentales). También cabe distinguir entre *integración superficial* e *integración profunda*. La primera se limita, por ejemplo, a la creación de una *zona de libre comercio* en la que cada miembro conserva su autonomía en lo que respecta a las políticas económicas. La segunda implica la cooperación o armonización en cuestiones tales como las *leyes sobre competencia*, las políticas monetaria y financiera, las normas y demás reglamentos, etc., como ocurriría en un *mercado común*. Véanse también *Globalización* e *Internacionalización*.

Integración económica regional africana: el logro de la integración económica regional en África es un desafío de primer orden, debido a la diversidad de los 55 países que constituyen el continente africano, como han demostrado los últimos 50 años. Por ejemplo, el Plan de Acción de Lagos, adoptado por la *Organización de la Unidad Africana*, preveía la creación de cinco comunidades económicas regionales: África Septentrional, África Occidental, África Central, África Oriental y África Meridional. Este plan se hizo realidad en parte. Mediante el Tratado de Abuja de 1994 se estableció una *Comunidad Económica Africana*, con los objetivos de zonas de libre comercio, uniones aduaneras, un mercado único, un banco central y una moneda común. Se han hecho ciertos progresos en pos de esos objetivos, pero los logros regionales siguen siendo desiguales. El camino a seguir se está volviendo más claro gracias a los esfuerzos de la *Unión Africana* (UA) y de algunas de las organizaciones regionales africanas. La tarea requerirá años de paciente trabajo. La aplicación paso a paso de la *Agenda 2063* de la UA, que tiene muchos objetivos importantes aparte de la zona comercial y económica, debería ser de gran ayuda en esta tarea. La labor del organismo NEPAD en la aplicación de la *Nueva Alianza para el Desarrollo de África* también debería hacer una contribución tangible al desarrollo regional africano. Un paso importante hacia la integración de todo el continente fue la firma en 2018 de un acuerdo por el que se establece la *Zona de Libre Comercio Continental Africana*, que entró en vigor el 30 de mayo de 2019. También existe una serie de iniciativas de integración regional, la mayoría de las cuales cuenta con una considerable historia. A continuación figura una descripción de las principales. A. *África Septentrional*. La *Unión del Maghreb Árabe*, formada por Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez, parece estar en gran medida inactiva, aunque los países miembros persiguen sus propias iniciativas económicas. La *Comunidad de Estados Sahel-Saharanos*, establecida en 1998, trata de establecer una unión económica amplia. B. *África Oriental*. La *Comunidad de África Oriental* estableció una *unión aduanera* en 2004. La siguió un *mercado común* en 2010, y para 2023 se creará una unión monetaria. C. *África Sudoriental*. El *Mercado Común de África*

Oriental y Meridional (COMESA) se estableció en 2000. Se transformará en una unión monetaria para 2025. Sus miembros son: Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Eritrea, Eswatini, Etiopía, Kenya, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, República Democrática del Congo, Rwanda, Seychelles, Sudán, Uganda, Zambia y Zimbabwe. La propuesta de una **Zona Tripartita de Libre Comercio** formada por el COMESA, la SADC y la Comunidad de África Oriental también es pertinente en este contexto. La **Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo** (IGAD) no es un acuerdo comercial, pero entre sus objetivos se encuentra la promoción del COMESA y la Comunidad Económica Africana. *D. África Meridional.* La **Comunidad de Desarrollo de África Meridional** (SADC) estableció una zona de libre comercio en 2008. Había de seguirla una unión aduanera en 2013 y un mercado común en 2015. La SADC está integrada por: Angola, Botswana, Eswatini, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, República Democrática del Congo, Seychelles, Sudáfrica, Tanzania, Zambia y Zimbabwe. La **Unión Aduanera de África Meridional** (Botswana, Eswatini, Lesotho, Namibia y Sudáfrica) se estableció, en su forma actual, en 2002. *E. África Occidental.* La **Comunidad Económica de los Estados de África Occidental** (CEDEAO) se estableció inicialmente en 1975 y se reactivó en 1993. La CEDEAO está estableciendo una unión aduanera y trabajando en pos de la aplicación de CEDEAO 2020, que prevé establecer para 2020 un mercado único unificado. Sus miembros son: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. La **Unión Económica y Monetaria de África Occidental** (UEMAO) o *Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)* se estableció en 1994. Tiene un programa de integración profunda basado en un mercado común con libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales. Sus miembros son: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo. *F. África Central.* La **Comunidad Económica de los Estados de África Central** se estableció en 1983, pero permaneció inactiva de 1992 a 1998. Su objetivo es promover la cooperación y el desarrollo autónomo en una amplia gama de esferas. Un objetivo a largo plazo es crear, para 2025, una zona de libre circulación de personas, mercancías y servicios. Sus miembros son: Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo y Santo Tomé y Príncipe. La **Comisión Económica** de las Naciones Unidas **para África** tiene un mandato general de promover los progresos económicos en África, pero no forma parte de ningún acuerdo regional.

Integración inorgánica: algunos la describen como el proceso resultante de acuerdos comerciales formales con orientación política forjados entre países para reducir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios y armonizar las políticas económicas nacionales relacionadas con el comercio. *Véase también Integración económica.*

Integración negativa: supresión de obstáculos al **comercio transfronterizo** sin la creación de nuevos marcos reglamentarios. *Véase también Integración positiva.*

Integración orgánica: corrientes privadas transfronterizas de capital, bienes y servicios, tecnología e información, impulsadas en gran medida por las empresas multinacionales. *Véase también Integración económica.*

Integración positiva: integración económica lograda mediante la creación de nuevas instituciones y marcos reglamentarios establecidos a tal efecto. *Véase también Integración negativa.*

Integración profunda: integración por parte de dos o más países de marcos normativos nacionales que normalmente corresponden a los Gobiernos nacionales. Entre ellos figuran la **política de competencia**, las normas técnicas, las **subvenciones**, las políticas monetaria y fiscal, la regulación y supervisión de las instituciones financieras, cuestiones

medioambientales, la *contratación pública*, etcétera. Si bien la *Unión Europea* ha ido muy por delante en materia de integración profunda, el *ANZCERTA* y el *TLCAN* (que será sucedido por el *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá*) también son ejemplos de ello. Normalmente, se contraponen a la integración superficial que puede abarcar desde una zona de comercio preferencial a una *unión aduanera* o una *zona de libre comercio*, pero en la que cada miembro tiene total libertad de acción en lo que concierne al resto de las políticas. La integración superficial también fomenta un grado de armonización de las políticas como ha ocurrido en el *sistema multilateral de comercio*. Véanse también *Integración negativa*, *Integración positiva* y *Mercado único europeo*.

Integración superficial: situación en la que las economías aplican políticas económicas que comparten algunas características, pero cada una de ellas tiene libertad para perseguir sus propios fines. Esto sucede, por ejemplo, en el marco de los acuerdos de libre comercio o cuando las economías adoptan los resultados de *negociaciones comerciales multilaterales*. Véase también *Integración profunda*.

Integridad: véanse *Cohecho*; *Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*; *Lucha contra la corrupción*; *Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción*; *OCDE, Recomendación sobre la Integridad Pública*; y *Convención de la Unión Africana para Prevenir y Combatir la Corrupción*.

Intensidad del comercio: medida de la importancia del comercio para una economía determinada. Se trata de la proporción de importaciones y exportaciones de bienes y servicios en relación con el total de la economía.

Intercambio de concesiones: resultados bilaterales acordados mediante la presentación de *peticiones y ofertas* en las *negociaciones comerciales multilaterales*. Una *concesión* es, en sentido estricto, una *consolidación*, pero el término se utiliza también para referirse a las reducciones arancelarias de modo más general.

Intercambio electrónico de datos: véase *IED*.

Interconexión: véase *Servicios de telecomunicaciones de terminación*.

Interés como abastecedor principal: derecho a participar en las negociaciones arancelarias en la OMC sobre partidas de productos específicas sobre la base de una clasificación del interés en la exportación de un producto determinado. Le corresponde al Miembro de la OMC que tenga la proporción más alta de exportaciones afectadas por la partida. Por consiguiente, es un derecho basado en la magnitud relativa de las corrientes comerciales. El interés como abastecedor principal difiere del *derecho de abastecedor principal*, que se basa en la magnitud absoluta de las corrientes comerciales. También es distinto del *derecho de primer negociador*, que un Miembro otorga a otro mediante negociaciones. Para determinar si un país tiene un interés como abastecedor principal, la Secretaría de la OMC solo podrá tener en cuenta los productos objeto de comercio en régimen de nación más favorecida. Uno de los objetivos del concepto de interés como abastecedor principal es permitir a los comerciantes más pequeños y medianos la oportunidad de iniciar negociaciones arancelarias sobre productos de gran importancia para ellos. Véase también *Interés sustancial en el abastecimiento*.

Interés nacional: expresión que designa una serie de criterios, rara vez descritos con exactitud o incluso enunciados por escrito, cuyo cumplimiento se considera básico para la prosperidad del Estado. Los grupos de interés o grupos de presión equiparan a menudo el interés nacional con sus propios objetivos. En sentido estricto, solo los Gobiernos nacionales tienen competencia para juzgar e invocar el interés nacional en virtud de las responsabilidades que les asigna la Constitución y las leyes que emanan de ella. Hay casos en que la utilización de esta facultad discrecional da lugar a un intenso debate

sobre su conveniencia, especialmente cuando no se detallan los criterios específicos que activan la cláusula de interés nacional. No obstante, existe un amplio acuerdo en que la administración de algunas esferas de gobierno requiere la flexibilidad que ofrecen las disposiciones relativas al interés nacional. Véanse también *Control de las inversiones extranjeras*, *Enmienda Exon-Florio*, *Excepciones generales*, *Excepciones relativas a la seguridad* y *Regla del sentido común*.

Interés sustancial: véase *Terceros interesados*.

Interés sustancial en el abastecimiento: con arreglo a las normas para la negociación de reducciones arancelarias establecidas en el artículo XXVIII del GATT, lo normal es llevar a cabo negociaciones con la parte que tenga *interés como abastecedor principal*. El mismo artículo dispone que han de tenerse en cuenta los intereses de una parte que tenga interés sustancial en el comercio de este producto. En una nota explicativa se indica que la expresión "interés sustancial" no admite una definición precisa, pero que debe interpretarse de manera que se refiera a las partes que absorban o que absorberían verosímilmente una parte apreciable del mercado. Véase también *Renegociación de aranceles*.

Internacionalización: extensión de la actividad económica a través de las fronteras nacionales para aprovechar los beneficios que suponen los menores costos observados en otras economías, con la especialización de los países en una determinada etapa de producción. Es uno de los resultados de la reducción de los costos del transporte y las comunicaciones que promueve la integración de los mercados de bienes, servicios, tecnología, ideas, capital y recursos humanos. Los analistas tienden a distinguir la internacionalización de la *globalización*. Algunos consideran que la primera permite a los países mantener su independencia económica y que la segunda debilita la soberanía nacional.

Internet de las cosas: IdC. Responde a la idea de poder conectar a Internet o entre sí todo aquello que pueda ser encendido o apagado. Esto incluye teléfonos móviles, cafeteras, lavadoras, lámparas, calefactores, así como muchos otros objetos y dispositivos. Tiene por finalidad una mayor eficiencia y beneficios económicos.

Interoperabilidad: capacidad que tienen dos o más sistemas de comunicación electrónica o partes de ellos para intercambiar información y utilizar la información que se ha intercambiado.

Intervención: en el contexto del comercio internacional, cualquier medida gubernamental adoptada para detener, frenar, interrumpir, fomentar o influir de otro modo en una corriente comercial.

Intervención positiva: a menudo es otra forma de referirse a una *subvención*, especialmente por parte de quienes desearían obtenerla.

Introducción progresiva de las normas de origen: en ocasiones, parte de un sistema de *normas de origen preferenciales* en cuyo marco el umbral de admisibilidad para el *acceso preferencial al mercado* se eleva o se reduce durante varios años. Por ejemplo, el *valor de contenido regional* puede ascender o descender, dependiendo de lo que se haya convenido.

Invencción: creación de algo nuevo que puede convertirse en *propiedad industrial*. A fin de beneficiarse de la *protección de la propiedad intelectual* en forma de una *patente*, una invención debe ser nueva (es decir, no puede haberse descrito o utilizado en otra parte), no debe ser evidente (según los términos de la *OMPI*, no se le habría ocurrido a un especialista a quien se le hubiese pedido una solución sobre ese problema) y debe ser susceptible de uso industrial.

Inversión: participación en un negocio, una compañía o una empresa. Se define de muchas maneras. En el *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2003*, se diferencian las definiciones que se utilizan en los *acuerdos internacionales sobre inversiones* como

definiciones basadas en los activos, en la transacción y en la empresa. Un ejemplo de definición basada en los activos es la que se utiliza en el *Tratado sobre la Carta de la Energía*, concluido en diciembre de 1994, que define inversión como cualquier tipo de activo, poseído o controlado directa o indirectamente por un inversor. Abarca: a) bienes tangibles e intangibles, muebles e inmuebles, propiedades y cualesquiera derechos de propiedad tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y prendas; b) una empresa o sociedad mercantil o bien acciones, títulos u otras formas de participación en una empresa o sociedad mercantil; c) créditos pecuniarios y derechos a prestaciones contractuales que tengan un valor económico y estén relacionados con una inversión; d) propiedad intelectual; e) rendimientos; y f) cualquier derecho conferido por ley o contrato, o en virtud de cualesquiera licencias o permisos otorgados conforme a las leyes para emprender cualquier actividad económica en el sector de la energía. La definición de trabajo que utilizaron los participantes en las negociaciones del *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones*, que se abandonaron a principios de 1999, también estaba basada en los activos. Según esta definición, por inversión se entiende cualquier tipo de activo que sea propiedad o esté bajo el control directo de un inversor, incluso: a) una empresa (persona jurídica, que tenga o no fines de lucro y ya sea de propiedad privada o pública o esté bajo control privado o público, incluidas cualquier sociedad de capital, sociedad de gestión ("*trust*"), sociedad personal ("*partnership*"), empresa individual, sucursales, empresa conjunta, asociación u organización), b) participaciones, acciones u otras formas de participación en el capital social de una empresa, y los derechos reservados de ellas, c) bonos, obligaciones y préstamos u otras formas de deuda, y los derechos dimanantes de ellas, d) los derechos derivados de contratos, incluso los contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción o de participación en los ingresos, e) derechos sobre determinadas cuantías de dinero o sobre la prestación, f) derechos de propiedad intelectual, g) derechos conferidos de conformidad con leyes, contratos o concesiones, licencias, autorizaciones y permisos, y h) cualquier otra propiedad tangible e intangible, bienes muebles e inmuebles y los derechos de propiedad conexos, como hipotecas, derechos de prenda o garantías o fianzas. La definición basada en la transacción se utiliza en el *Código de la OCDE sobre liberación de movimientos de capital* de 1961, donde se dice que por inversión directa se entienden las "inversiones efectuadas con objeto de establecer vínculos económicos duraderos con una empresa, tales como, en particular, las inversiones que ofrecen la posibilidad de ejercer una influencia real en la gestión de dicha empresa mediante 1) el establecimiento o ampliación de una empresa, una filial o sucursal en propiedad absoluta, adquisición integral de una empresa existente, 2) participación en una empresa nueva o existente y 3) un préstamo a cinco años o más de plazo". En el *TLCAN*, que entró en vigor el 1 de enero de 1994, se utiliza un enfoque basado en la empresa y se define inversión como a) una empresa; b) acciones de una empresa; c) instrumentos de deuda de una empresa cuando la empresa es una filial del inversionista y cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años; d) un préstamo a una empresa que es una filial del inversionista y cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años; e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en ingresos o en utilidades; f) una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación; g) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y h) la participación que resulte del capital u otros recursos destinados en territorio de una parte del TLCAN. Véanse también *APEC, Principios de inversión no vinculantes; Asociación Mundial*

de *Organismos de Promoción de las Inversiones; Cámara de Comercio Internacional (CCI), Guía para las inversiones internacionales; Inversión extranjera directa; y Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera.*

Inversión con fines de eficiencia: término que designa la *inversión extranjera directa* realizada para abastecer a otros mercados de la manera más competitiva. *Véase también Inversión con fines de penetración en mercados.*

Inversión con fines de penetración en mercados: expresión utilizada para referirse a las *inversiones extranjeras directas* efectuadas con el objetivo principal de abastecer a uno o varios mercados. *Véase también Inversión para eludir los aranceles.*

Inversión de cartera: participaciones minoritarias en acciones, bonos y otros títulos como parte de una cartera diversificada. La principal diferencia entre la inversión de cartera y la *inversión extranjera directa* se percibe en general en la cantidad de inversión de que se trata. Una participación en el capital inferior al 10% normalmente se consideraría una inversión de cartera. *Véanse también Inversión e Inversión no basada en el capital social.*

Inversión del comercio: expresión utilizada por Max Corden para describir la situación en la que un país ha sido tradicionalmente importador de una mercancía y que, mediante la imposición de un arancel de importación y la concesión de una subvención a la exportación, se convierte en exportador. [Corden, 1971].

Inversión extranjera directa: el *FMI* la define como la "*inversión* cuyo objeto sea adquirir una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa explotada en una economía que no sea la economía del inversionista". Se ha reflexionado mucho sobre el sentido de la expresión "participación permanente". La *OCDE* ha recomendado que una participación del 10% o más debería satisfacer este requisito. La *OCDE* también define las corrientes de inversión directa como i) las compras netas de capital social de la empresa realizadas por el inversor directo y los préstamos netos y créditos comerciales y de otro tipo anticipados por él obtenidos, y ii) la participación del inversor directo en los ingresos reinvertidos. *Véanse también APEC, Principios de inversión no vinculantes; Banco Mundial, Directrices relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa; Inversión de cartera; e Inversión no basada en el capital social.*

Inversión extranjera directa asociada: definida por la *UNCTAD* como la *inversión extranjera directa* activada por el establecimiento de una empresa afiliada o la ampliación de empresas afiliadas existentes. *Véase también Inversión extranjera directa secuencial.*

Inversión extranjera directa horizontal: se refiere a la *inversión extranjera directa* llevada a cabo por una empresa en la esfera de actividades que ya realiza en su país. Por ejemplo, un fabricante de coches del país A invierte en una fábrica de coches en el país B. *Véase también Inversión para eludir los aranceles.*

Inversión extranjera directa secuencial: definida por la *UNCTAD* como la *inversión extranjera directa* de empresas que ya están establecidas en el mercado. En la mayoría de los casos, esa inversión consiste en la reinversión de utilidades. *Véase también Inversión extranjera directa asociada.*

Inversión extranjera directa vertical: se refiere a la *inversión extranjera directa* realizada por una empresa en las fases iniciales o ulteriores de su propia actividad de producción. Por ejemplo, un fabricante de tejidos podría invertir en una planta de elaboración de la lana o en una fábrica de prendas de vestir.

Inversión no basada en el capital social: inversiones en forma de acuerdos sobre concesión de licencias, contratos de gestión, acuerdos de participación en la producción, contratos de participación en el riesgo, subcontratación internacional, etc. *Véanse también Inversión, Inversión de cartera e Inversión extranjera directa.*

Inversión para eludir los aranceles: inversión en un establecimiento de producción de otro país a fin de superar los elevados obstáculos arancelarios u otras medidas en

frontera. Las opiniones difieren en cuanto a si el comercio y la inversión en tales casos son complementarios, o si el hecho de eludir los aranceles sustituye al comercio. Son muchos los que opinan que el comercio y la inversión están ahora integrados en casi todos los casos, y que en la práctica es fácil sobredimensionar la distinción. *Véase también Progresividad arancelaria.*

Inversión socialmente responsable: práctica consistente en tener en cuenta criterios éticos y económicos al adoptar una decisión de inversión. *Véase también Responsabilidad social de las empresas.*

Inversión transfronteriza: *véase Inversión extranjera directa.*

Investigación: examen para determinar, por ejemplo, si la imposición de *medidas anti-dumping, medidas compensatorias* o *salvaguardias* es fundamentada. Si se ha recibido una petición para la imposición de cualquiera de estas *medidas comerciales correctivas*, la autoridad que lleve a cabo la investigación debe seguir las normas establecidas en el *Acuerdo Antidumping*, el *Acuerdo sobre Salvaguardias* o el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*, según proceda.

Investigación en virtud del artículo 232: investigación en virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1962, modificada, que tiene por objeto determinar los efectos de las importaciones en la seguridad nacional. No podrán llevarse a cabo reducciones arancelarias si ello afecta a la seguridad nacional.

Investigación industrial: expresión definida en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC como la indagación planificada o la investigación crítica encaminadas a descubrir nuevos conocimientos con el fin de que estos puedan ser útiles para desarrollar productos, procesos o servicios nuevos o introducir mejoras significativas en productos, procesos o servicios ya existentes. La *asistencia* en forma de *subvenciones no recurribles* que cubra hasta el 75% de los costos de las actividades de investigación industrial podrá ser admisible en virtud del Acuerdo a condición de que se limite a los gastos de personal, los costos de los instrumentos, el equipo, los terrenos y edificios y los servicios de consultores, los gastos generales adicionales directamente relacionados con la investigación y otros gastos de explotación en que se incurra directamente como consecuencia de las actividades de investigación. *Véase también Actividad de desarrollo precompetitiva.*

Investigaciones consecutivas: expresión utilizada a veces para describir la iniciación de una investigación antidumping o en materia de derechos compensatorios inmediatamente después de que haya terminado otra investigación relacionada con el mismo producto. *Véase también Medidas antidumping.*

IOR-ARC: reemplazada en 2014 por la *Asociación de los Países del Océano Índico.*

IPE: *inspección previa a la expedición.* Práctica de emplear a empresas privadas especializadas para inspeccionar partidas de productos (precio, cantidad, calidad, etc.) adquiridos en el extranjero. *Véase también Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.*

ISO 14000: serie de normas para la gestión ambiental elaboradas por la *Organización Internacional de Normalización (ISO)* que abarcan seis esferas: sistemas de gestión ambiental, auditoría ambiental, etiquetado ambiental, evaluación del comportamiento ambiental, análisis del ciclo vital y términos y definiciones. La mayor parte de las normas está destinada a servir de referencia en el ámbito de los instrumentos y los sistemas ambientales para ayudar a las empresas y otras organizaciones a incorporar las consideraciones ambientales a sus actividades ordinarias. Solo una de las normas, la ISO 14001, sobre sistemas de gestión ambiental, contiene especificaciones con fines de certificación o registro. El conjunto de normas ISO 14000 no establece prescripciones en materia de producción y lucha contra la contaminación. *Véase también Comercio y medio ambiente.*

ISO 9000: serie de normas sobre sistemas de calidad elaboradas por la **Organización Internacional de Normalización (ISO)**. Se trata de normas para evaluar la forma en que trabajan las empresas. No deben confundirse con las normas de productos. Las normas sobre sistemas de calidad permiten a las empresas identificar los medios necesarios para satisfacer constantemente las exigencias de sus clientes.

ITC: Centro de Comercio Internacional, creado inicialmente por el antiguo GATT. Actualmente, su administración corresponde conjuntamente a la OMC y a las **Naciones Unidas**, actuando estas últimas por mediación de la **UNCTAD**. El ITC es un centro de coordinación de la cooperación técnica para la promoción del comercio de los países en desarrollo.

I-TIP Servicios: conjunto de bases de datos vinculadas que facilitan información sobre los **compromisos** adquiridos por los Miembros de la OMC en el marco del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, acuerdos comerciales regionales**, medidas aplicadas en la esfera de los servicios y estadísticas sobre servicios. La base de datos es una iniciativa conjunta de la OMC y el **Banco Mundial**. Véase también **Estadísticas del comercio de servicios**.

Ius cogens: formas imperativas de derecho internacional de las que no es posible apartarse. En el artículo 53 de la **Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados** se establece lo siguiente: "Es nulo todo tratado que, en el momento de su celebración, esté en oposición con una norma imperativa de derecho internacional general. Para los efectos de la presente Convención, una norma imperativa de derecho internacional general es una norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto como norma que no admite acuerdo en contrario y que solo puede ser modificada por una norma ulterior de derecho internacional general que tenga el mismo carácter." En el artículo 64 de la misma Convención se establece que "[s]i surge una nueva norma imperativa de derecho internacional general, todo tratado existente que esté en oposición con esa norma se convertirá en nulo y terminará". [Brownlie, 2019; y Starke, 1989].

IVA: véase **Impuesto sobre el valor añadido**.

J

JITAP : véase *Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica*.

Junta de Comercio y Desarrollo : órgano ejecutivo de la *UNCTAD* entre las conferencias cuatrienales. Se reúne una vez al año en sesión ordinaria y se ocupa de las repercusiones internacionales de las políticas macroeconómicas, las cuestiones monetarias y financieras, las cuestiones comerciales, las políticas comerciales, el reajuste estructural y la reforma económica y cuestiones conexas. También se prevén hasta tres sesiones ejecutivas de un día de duración al año para abordar principalmente cuestiones de gestión e institucionales.

Junta de Estabilidad Financiera : FSB. Establecida en 2009 como sucesora del Foro de Estabilidad Financiera. Sus integrantes son bancos centrales y ministerios de hacienda o tesorerías de los miembros del *G-20*, así como instituciones financieras internacionales y órganos de normalización internacionales. La FSB tiene el mandato de promover la estabilidad financiera internacional. Para ello, coordina a las autoridades financieras nacionales y los órganos de normalización internacionales que trabajan en la esfera de las políticas de reglamentación y supervisión. Sus decisiones no son jurídicamente vinculantes para los miembros. [fsb.org].



Keiretsu horizontal: véase *Relaciones keiretsu*.

Keiretsu vertical: véase *Relaciones keiretsu*.

L

Lago de vino: nombre que se da en la jerga popular al excedente de vino producido en Europa en el marco de la *política agrícola común*. Véase también *Montaña de mantequilla*.

Lattice regionalism (regionalismo de malla): describe la idea de que un marco entrelazado de *acuerdos de libre comercio* bilaterales entre economías regionales podría ser el precursor de una integración económica regional más amplia. Véase también *Acoplamiento y fusión*. [Dent, 2006].

Legislación carrusel: hace referencia al artículo 407 de la *Ley de Comercio y Desarrollo* de los Estados Unidos, adoptada el 18 de mayo de 2000 para alentar la aplicación por los interlocutores comerciales de los Estados Unidos de las decisiones adoptadas en su contra en el marco del sistema de *solución de diferencias* de la OMC. En tales casos, las normas de la OMC permiten la *suspensión de concesiones u otras obligaciones*, pero los procedimientos para hacerlo están cuidadosamente definidos. Por lo general, se elabora y mantiene una lista de productos a esos efectos. Los Estados Unidos han adoptado un enfoque diferente. La legislación carrusel exige una revisión obligatoria y unilateral de esa lista de productos 120 días después de la aplicación de la primera suspensión y luego cada 180 días. Muchos interlocutores comerciales consideran que proceder de ese modo iría más allá de lo previsto en el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*. Esa disposición quedó suspendida en 2009, sin que hubiera llegado a aplicarse.

Legitimación de la rama de producción para solicitar investigaciones en materia de derechos antidumping o compensatorios: participación mínima de la rama de producción requerida para que las autoridades competentes acepten una solicitud de investigación de supuesto *dumping*. Es la fórmula prevista en el *Acuerdo Antidumping* y el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*. Los acuerdos dan por supuesto que los productores nacionales del *producto similar* apoyarán una solicitud, se opondrán a ella o no expresarán su opinión de ninguna de esas formas. En su conjunto, esos productores representan la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. De ese total, se resta la parte de la producción correspondiente a los productores que no expresan su opinión. Como resultado, solo se tiene en cuenta a los que apoyan la solicitud o se oponen a ella. Se considera que la solicitud ha prosperado y ha sido hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por un número de productores que represente al menos el 50% de la producción de ese grupo. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando ese grupo represente menos del 25% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. Esto quizás se entienda mejor con un ejemplo. Supongamos que la rama de producción nacional que produce el producto similar consta de 100 empresas, cada una de las cuales representa el 1% de la producción total del producto similar. El 20% de esas empresas (20% de la producción total del producto similar) no tiene opinión sobre si debe investigarse el supuesto dumping. Es decir, hay que tener en cuenta a las 80 empresas restantes, que representan el 80% de la producción total. Si 60 de esas empresas (es decir, tres cuartas partes de ellas) son partidarias de que se inicie una investigación, la solicitud será aceptada, ya que representan el 60% de la producción nacional total del producto similar.

Por supuesto, calcular en la práctica el apoyo de la rama de producción a una investigación no es así de sencillo.

Lex posterior (derogat priori): *latín*, una ley posterior prevalece sobre una ley anterior.

Norma utilizada en la interpretación de tratados internacionales que sostiene que, si un país se convierte en parte en dos tratados que tienen disposiciones en conflicto, las obligaciones que asume en la adhesión posterior son las que deben aplicarse.

Lex specialis (derogat legi generali): *latín*, una ley específica prevalece sobre una ley general. Este principio se aplica a las situaciones que podrían resolverse en virtud de dos leyes diferentes. En esos casos, los tribunales aplicarán la ley específica, porque la situación es una de las muchas que podrían estar abarcadas por la ley general.

Ley Antidumping de 1916: fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos bajo el epígrafe "Competencia desleal" (*Unfair Competition*) del título VIII de la Ley sobre la Renta de 1916. La Ley declara ilegal la importación en los Estados Unidos de cualquier artículo a un precio sustancialmente inferior al precio real de mercado, si se realiza con la intención de destruir o dañar una rama de producción, de impedir el establecimiento de una rama de producción o de restringir o monopolizar cualquier parte del comercio e intercambio de tal artículo en los Estados Unidos. La sanción puede ser una pena de multa, una pena privativa de libertad o ambas penas. Las personas que resultan perjudicadas por esas importaciones pueden exigir judicialmente una **triple indemnización por daños y perjuicios**. La Ley está redactada en forma de *ley antimonopolio*, pero su finalidad es permitir la imposición de **medidas antidumping** contra una práctica considerada normalmente **dumping**. Esta cuestión fue examinada por el **Grupo Especial** encargado de una diferencia sobre la conformidad de esta Ley con las disposiciones antidumping de la OMC. El Grupo Especial constató que el criterio de la discriminación transnacional de precios correspondía a la definición de dumping del GATT, pero que sus medidas correctivas infringían las normas de la OMC. [WT/DS136/R, WT/DS136/AB/R, WT/DS136/ARB].

Ley Arancelaria Smoot-Hawley: *Ley Arancelaria* de 1930 de los Estados Unidos. Se aprobó cuando comenzó la Gran Depresión y es recordada principalmente por haber elevado los aranceles al nivel más alto en la historia de los Estados Unidos. Los tipos arancelarios especificados en esta Ley, como los especificados en su predecesora, a saber, la *Ley Arancelaria* de 1909, eran fijos y no podían reducirse mediante negociación. La Ley fue modificada en 1934 por la *Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos*. En virtud de esta Ley se puso en marcha el Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que permitía negociar reducciones arancelarias. El efecto del arancel Smoot-Hawley en el comercio internacional todavía es objeto de debate. Existe el convencimiento generalizado, expresado en numerosas historias de la economía, de que fue una de las principales causas del agravamiento de la recesión. Como es natural, los países para los que los Estados Unidos eran un mercado importante se vieron muy afectados por el aumento de los tipos. Con independencia del efecto de la Ley en el comercio, esta era sintomática de las **políticas de empobrecimiento del vecino** aplicadas por muchos países en el período de entreguerras. Los tipos arancelarios Smoot-Hawley siguen en vigor y se aplican a los productos procedentes de los países que no reciben de los Estados Unidos el **trato de la nación más favorecida**, es decir, los países con los que los Estados Unidos no mantienen **relaciones comerciales normales**. Esta Ley prohíbe también la importación en los Estados Unidos de mercancías producidas mediante **trabajo penitenciario**, trabajo forzoso o trabajo en servidumbre. Véanse también **Artículo 337**, **Contingente arancelario autónomo** y **Estados Unidos**, **Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos**.

Ley Birmania de Massachusetts: adoptada por la cámara legislativa del estado de Massachusetts en 1996 para promover mejoras en materia de derechos humanos

en Birmania (Myanmar). La Ley otorgaba un margen preferencial del 10% en los procesos de contratación del Gobierno del estado de Massachusetts a las empresas que evitaran las relaciones comerciales con Birmania. A raíz de una impugnación del Consejo Nacional de Comercio Exterior, el Tribunal Supremo sostuvo en 1998 que la Ley infringía el derecho constitucional exclusivo del Gobierno federal de regular el comercio exterior.

Ley Clayton: *ley antimonopolio* de los Estados Unidos, aprobada por primera vez en 1914. Tiene por objeto prohibir una serie de prácticas comerciales restrictivas e "impedir la creación de *trust*, conspiraciones y monopolios en su forma incipiente y antes de que se consumen". También permite la imposición de una **triple indemnización por daños y perjuicios**. En general la Ley se aplica al comercio exterior, pero algunas disposiciones se limitan al comercio entre estados. Véanse también *Ley Robinson-Patman*, *Ley Sherman*, *Ley Webb-Pomerene*, *Ley Wilson sobre Aranceles* y *Política de competencia*.

Ley D'Amato: véase *Ley de sanciones contra el Irán y Libia*.

Ley de Comercio y Desarrollo de 2000: ley de los Estados Unidos que incluye, entre muchas otras disposiciones, la *Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África*, la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe*, la *legislación carrusel* y el objetivo de eliminar las *peores formas de trabajo infantil*.

Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000: véase *Enmienda Byrd*.

Ley de Expansión de las Exportaciones y de Acuerdos Comerciales Recíprocos: propuesta de *vía rápida* presentada por el Presidente Clinton en septiembre de 1997. No se adoptó. Véanse también *Autoridad de Promoción del Comercio y Estados Unidos*, *legislación sobre acuerdos comerciales*.

Ley de Expansión del Comercio Exterior: véanse *Estados Unidos*, *legislación sobre acuerdos comerciales* y *Ronda Kennedy*.

Ley de hierro de las subvenciones: tesis según la cual las *subvenciones* demoran las reformas y disminuyen la productividad al permitir que los productores ineficientes mantengan su actividad, a menos que la subvención se conceda con normas en materia de reforma estrictas y que se hagan cumplir. Véase también *Ley de protección constante*.

Ley de la Marina Mercante de 1920: véase *Ley Jones*.

Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras: FCPA. Ley de los Estados Unidos adoptada en 1977 que impone responsabilidad penal a sus empresas y particulares que estén involucrados en el ofrecimiento de incentivos a funcionarios de Gobiernos extranjeros para captar o mantener un negocio. Por consiguiente, la FCPA es directamente pertinente para las normas y prácticas por las que se rige la *contratación pública*. Véanse también *Cohecho en transacciones internacionales* y *Comercio y pagos ilícitos*.

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas: ATPA. Ley de los Estados Unidos de 1991 en virtud de la cual se otorgaron preferencias arancelarias durante 10 años a productos procedentes de Bolivia, Colombia, el Ecuador y el Perú a fin de fomentar el desarrollo del comercio lícito. Se basaba en la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe*. Fue renovada y modificada en 2002, y se la rebautizó con el nombre de *Ley de Promoción Comercial Andina* y *Eradicación de la Droga*. Expiró el 31 de julio de 2013.

Ley de Productos Similares: ley brasileña, apenas utilizada en la actualidad, que permite a las autoridades imponer un arancel elevado a un producto importado si hay disponible un producto nacional similar. La Ley tenía por objeto apoyar una política de *sustitución de importaciones*.

Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga: ATPDEA. Aprobada por el Congreso de los Estados Unidos en agosto de 2002 para modificar y renovar las preferencias arancelarias otorgadas a Bolivia, Colombia, el Ecuador y el Perú en el

marco de la *Ley de Preferencias Arancelarias Andinas* (ATPA) hasta el 31 de diciembre de 2006. La Ley distingue entre la condición de la ATPA y la de la ATPDEA. Para poder acogerse a esta última tenían que cumplirse criterios distintos. Expiró el 31 de julio de 2013.

Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses: ley de los Estados Unidos aprobada en 1933 y modificada significativamente en 1979 por la Ley de Acuerdos Comerciales para garantizar a) que únicamente se adquirieran para uso público artículos no manufacturados y manufacturados, materiales y suministros producidos en los Estados Unidos y b) que en el caso de la construcción de edificios públicos y obras públicas únicamente se utilizarían, en todas las etapas de la construcción, artículos, materiales y suministros producidos en los Estados Unidos. La Ley no se aplica a los productos utilizados fuera de los Estados Unidos o no producidos a nivel nacional. Hay algunas otras excepciones, entre ellas una en la que el interés público exigiría otra cosa o cuando el costo no sería razonable si se emplearan materiales estadounidenses. Las Partes en el *Acuerdo sobre Contratación Pública* de la OMC están exentas de aspectos significativos de esta ley. Muchos de los Estados de Estados Unidos tienen su propia ley de promoción de la compra de productos estadounidenses. *Véase también Políticas de compra local.*

Ley de protección constante: término propuesto por Jagdish Bhagwati que significa que si el *proteccionismo* se detiene de un modo u otro, aparecerá en alguna otra forma en otra parte. *Véase también Ley de hierro de las subvenciones.* [Bhagwati, 1988].

Ley de Sanciones contra el Irán: hasta el 30 de septiembre de 2006, las disposiciones de esta Ley formaron parte de la *Ley de Sanciones contra el Irán y Libia* de 1996, modificada. La Ley da efecto a "la política de los Estados Unidos de impedir al Irán la capacidad de apoyar actos de terrorismo internacional y financiar el desarrollo y la adquisición de armas de destrucción masiva y los medios para suministrarlas limitando el desarrollo de la capacidad del Irán de prospección, explotación, refinado o transporte por oleoducto de sus recursos petrolíferos". La Ley fue prorrogada por un período de 10 años el 1 de diciembre de 2016.

Ley de sanciones contra el Irán y Libia: ley de los Estados Unidos, adoptada el 5 de agosto de 1996 por un período de cinco años, prorrogada después en 2001 por otros cinco años. El 30 de septiembre de 2006 se redenomino *Ley de Sanciones contra el Irán* porque sus disposiciones dejaron de aplicarse en Libia. El objetivo de la Ley de Sanciones contra el Irán y Libia era imponer sanciones a las personas que realizaban determinadas inversiones que contribuían de manera directa y significativa a mejorar la capacidad del Irán o de Libia para desarrollar sus recursos petrolíferos. También imponía sanciones a las personas que exportaban mercancías que aumentaban la capacidad armamentística o en materia de aviación de Libia o su capacidad para desarrollar sus recursos petrolíferos.

Ley General de Comercio y Competencia: ley general de los Estados Unidos de 1988. La palabra "general" denota que la Ley contiene varias disposiciones no relacionadas con el comercio asociado a ella, por lo que su ámbito de aplicación es bastante amplio. En ella se declara que los objetivos generales de los Estados Unidos a la hora de negociar acuerdos comerciales son conseguir 1) un acceso a los mercados más abierto y equitativo, 2) la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio y otras prácticas causantes de distorsión del comercio y 3) un sistema más eficaz de procedimientos comerciales internacionales. Entre otras muchas disposiciones, la Ley concedió acceso en franquicia arancelaria a los Estados Unidos a una amplia gama de productos audiovisuales. También instauró el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías* en los Estados Unidos. Entre sus disposiciones figuran también otras relativas

a las telecomunicaciones, los *derechos de propiedad intelectual* y la agricultura. Además, la Ley concedió al Presidente la facultad de negociar por la *vía rápida* hasta el 1 de junio de 1991 para participar en la *Ronda Uruguay*, si bien al final tuvo que prorrogarse. Véanse también *Artículo 301 especial, Autoridad de Promoción del Comercio, Estudio sobre el Trato Nacional, Examen en virtud del artículo 1377, Iniciativas de apertura de los mercados, País extranjero prioritario y Superartículo 301*.

Ley Glass-Steagall: Ley de actividades bancarias de los Estados Unidos de 1933, derogada en gran parte en 1999. En ella se hizo una distinción entre las actividades de la banca comercial y las actividades de la banca de inversión. Los bancos, incluidas las sucursales y filiales de bancos extranjeros, no podían suscribir o negociar valores de emisores no gubernamentales. Véase también *Servicios financieros*.

Ley Helms-Burton: *Ley para la Libertad y la Solidaridad Democrática Cubanas (Libertad)* de los Estados Unidos, de 1996. Sus objetivos declarados son "solicitar sanciones internacionales contra el Gobierno de Cuba liderado por Fidel Castro" y "planear el apoyo a un Gobierno de transición que conduzca a un Gobierno elegido democráticamente en Cuba". La Ley contiene varias disposiciones económicas. El artículo 108 dispone que el Presidente presente al Congreso un informe anual en el que se exponga en detalle: 1) una descripción de toda la asistencia bilateral otorgada a Cuba por todos los demás países extranjeros; 2) una descripción del comercio de Cuba con otros países; 3) una descripción de todas las empresas conjuntas con Cuba en que participen nacionales extranjeros; 4) una determinación de si las empresas descritas en el punto 3) son objeto de una reclamación de un nacional estadounidense contra Cuba; 5) una determinación de la deuda externa de Cuba; 6) una descripción de las medidas adoptadas para garantizar que ningún producto cubano entre en los Estados Unidos; y 7) una identificación de los países que compran armas a Cuba. El artículo 110 prohíbe la importación en los Estados Unidos de cualquier mercancía hecha total o parcialmente en Cuba o transportada desde o a través de Cuba. El Título III contiene las disposiciones económicas más polémicas. Se ocupa de la protección de los derechos de propiedad de los nacionales de los Estados Unidos y expone con cierto detalle las medidas correctivas propuestas. Las premisas de este Título son las siguientes: a) el Gobierno de Cuba ha confiscado la propiedad de muchos nacionales de los Estados Unidos; b) actualmente está poniendo algunas de estas propiedades a disposición de inversores extranjeros; c) este "tráfico" de propiedad socava la política exterior de los Estados Unidos; d) el sistema judicial internacional carece de remedios plenamente eficaces para este tipo de problema; e) el derecho internacional reconoce que una ley puede aplicarse extraterritorialmente si se pretende que tenga efecto sustancialmente en su territorio nacional; y f) los nacionales de los Estados Unidos cuya propiedad fue confiscada deberían poder recurrir a los tribunales estadounidenses para resolverlo. El artículo 306 establece que pueden solicitarse daños y perjuicios contra cualquier persona que se dedique al tráfico después del 1 de noviembre de 1996. Desde entonces, la ley se ha modificado para permitir algunas exportaciones de los Estados Unidos a Cuba si se cumplen determinadas condiciones. Véanse también *Doctrina de los efectos y Extraterritorialidad*.

Ley indiscutible: leyes tan bien establecidas en el sistema jurídico que ya no están abiertas a discusión o interpretación.

Ley Jones: *Ley de la Marina Mercante* de 1920 de los Estados Unidos. El artículo 27 de la Ley exige que todos los bienes transportados por agua entre puertos de los Estados Unidos sean transportados por buques de pabellón estadounidense construidos en los Estados Unidos, de propiedad de ciudadanos estadounidenses y con tripulantes que sean ciudadanos y residentes permanentes de los Estados Unidos. Véase también *Cabotaje*.

Ley para la Libertad y la Solidaridad Democrática Cubanas (LIBERTAD): véase *Ley Helms-Burton*.

Ley Robinson-Patman: enmienda al párrafo 2 de la *Ley Clayton*. Prohíbe la discriminación de precios entre diferentes compradores de productos del mismo grado o calidad. La Ley se aplica esencialmente solo al comercio desarrollado en los Estados Unidos. Véanse también *Leyes antimonopolio* y *Política de competencia*.

Ley Sherman: ley de los Estados Unidos aprobada en 1890 con el objetivo de prohibir los monopolios y las limitaciones en el comercio interestatal y en el comercio exterior. Sigue siendo el fundamento del sistema estadounidense de políticas y *leyes antimonopolio*. En 1958, el Tribunal Supremo de los Estados Unidos dijo de ella lo que sigue: "La *Ley Sherman* se concibió como una amplia carta de libertad económica destinada a preservar una competencia libre y sin trabas que rija el comercio". El artículo 1 de la Ley dispone lo siguiente: "Se declaran ilegales todo contrato, toda coalición que adopte la forma de 'trust' u otra forma y toda colusión que restrinjan el comercio entre los estados federados o el comercio con otros países". En un primer momento, eso se interpretó literalmente, pero en una sentencia dictada en 1911 por el Tribunal Supremo se sostenía que solo debían quedar abarcadas las restricciones del comercio irrazonables o indebidas. El artículo 2 de la Ley establece lo siguiente: "Toda persona que monopolice o trate de monopolizar cualquier parte del comercio entre los estados federados o del comercio con otros países y toda persona que se coaligue o entre en connivencia con cualquier otra persona o personas para monopolizar cualquier parte del comercio entre los estados federados o con otros países se considerará reo de delito ...". Véanse también *Ley Webb-Pomerene* y *Ley Wilson sobre Aranceles*.

Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África: AGOA. Ley de los Estados Unidos adoptada el 18 de mayo de 2000, inicialmente en vigor hasta el 30 de septiembre de 2008. Posteriormente se renovó hasta 2025. La Ley otorga un significativo acceso al mercado para la mayor parte de los productos de países del *África Subsahariana*, aunque en algunos casos las disposiciones relativas a los textiles pueden ser más restrictivas. Únicamente los países subsaharianos pueden optar a las ventajas de esta Ley. Los países deben cumplir determinadas prescripciones de admisibilidad para beneficiarse de esta Ley. Entre ellas figuran que el país a) haya establecido o esté haciendo progresos hacia el establecimiento de una economía basada en el mercado; b) respete el estado de derecho y el pluralismo político; c) esté eliminando los obstáculos al comercio y la inversión de los Estados Unidos; d) tenga políticas económicas para reducir la pobreza; e) tenga un sistema para luchar contra la corrupción y el cohecho; y f) proteja los *derechos de los trabajadores* internacionalmente reconocidos. Las actividades que socavan la seguridad nacional o los intereses de la política exterior de los Estados Unidos o que cometen violaciones graves de los derechos humanos o actos de terrorismo internacional hacen que un país no pueda obtener los beneficios de esta Ley. Los países también deben haber contraído compromisos para eliminar las *peores formas de trabajo infantil*.

Ley Webb-Pomerene: ley de los Estados Unidos adoptada en 1918 que permite a las empresas estadounidenses combinarse, dentro de ciertos límites, con el fin de realizar actividades de exportación. Las empresas no pueden, como resultado de su combinación, restringir el comercio en los Estados Unidos ni el comercio de exportación de los competidores. Eso seguiría siendo ilegal en virtud de la *Ley Sherman* y otras *leyes antimonopolio*. Véase también *Política de competencia*.

Ley Wilson sobre Aranceles: ley estadounidense de 1894. Aparte de sus disposiciones en materia de aranceles, sustituidas ya en su totalidad, prohíbe "toda combinación, conspiración, *trust*, acuerdo o contrato" entre dos o más personas o empresas dedicadas a la importación de mercancías en los Estados Unidos, cuando el acuerdo tenga por objeto

restringir el comercio o aumentar el precio de mercado de las mercancías. La infracción puede dar lugar a una multa, una pena de prisión o la incautación de las mercancías importadas. Véanse también *Antitrust guidelines for international enforcement and cooperation* (Directrices Antimonopolio de Observancia y Cooperación Internacional) y *Leyes antimonopolio*.

Leyes antimonopolio: a menudo conocidas como *leyes sobre competencia*. Estas leyes constituyen un subconjunto de las normas que componen la *política de competencia*. Tienen por objeto promover un entorno competitivo para las empresas velando por que estas no abusen de su *poder de mercado* en los mercados internos. En algunos países, especialmente en los Estados Unidos, las leyes antimonopolio tienen una dimensión extraterritorial. El término inglés "antitrust" tiene su origen en la percepción que había en los Estados Unidos en los años 80 y 90 del siglo XIX de que algunas industrias, organizadas entonces en grandes consorcios ("*trusts*") con vinculación por medio de consejeros comunes, estaban socavando los mecanismos de precios. La *Ley Sherman*, adoptada en 1890, sigue siendo el puntal y el símbolo de las leyes antimonopolio de los Estados Unidos. En un informe de 1994 de una comisión de la Cámara de Representantes se indica que "ante todo, el sentimiento antimonopolístico está arraigado en la clara preferencia estadounidense por el pluralismo, la libertad comercial, el acceso a los mercados y (quizás lo más importante) la libertad de elección". Las sanciones en los casos demostrados de infracción de la legislación antimonopolio suelen ser severas en muchos países. En los Estados Unidos, por ejemplo, los tribunales pueden imponer una *triple indemnización por daños y perjuicios* a los infractores. Véanse también *Antitrust guidelines for international enforcement and cooperation*, *Cártel*, *Doctrina de las instalaciones esenciales*, *Extraterritorialidad*, *Ley Clayton*, *Ley Webb-Pomerene* y *Ley Wilson sobre Aranceles*. [Dabbah, 2003].

Leyes de bloqueo: legislación nacional destinada a contrarrestar el intento de utilización extraterritorial de *leyes antimonopolio* por otros. Esa legislación normalmente prohíbe a los nacionales del país de que se trate cooperar en investigaciones antimonopolio iniciadas por un país extranjero. Véase también *Extraterritorialidad*.

Leyes de los Cereales: conjunto de leyes promulgadas por primera vez en Inglaterra en el siglo XII para proteger la producción agrícola. Se derogaron en 1846. Su derogación, junto con la de las Leyes de Navegación, igualmente proteccionistas, en 1849, señaló la victoria de los librecambistas y el comienzo del régimen liberal que caracterizó la política comercial de Inglaterra durante los 50 años siguientes. También significó la aceptación final de la "ciencia" económica como instrumento de formulación de políticas. Véase también *Tratado Cobden-Chevalier*.

Leyes sobre competencia: normas y reglamentaciones, también conocidas como *leyes antimonopolio*, destinadas a fomentar el entorno competitivo en una economía, en parte mediante una asignación más eficiente de los recursos. Las leyes sobre competencia de la mayoría de los países se ocupan de cuatro principales grupos de conducta de las empresas: a) los arreglos horizontales (principalmente arreglos entre empresas para mantener y controlar los precios); b) los arreglos verticales (pueden incluir arreglos de exclusividad, mantenimiento de los precios de venta, limitación geográfica de las actividades y vinculación); c) el abuso del poder de mercado por parte de los monopolios y las grandes empresas; y d) el control de las fusiones y adquisiciones para garantizar que no menoscaben las condiciones generales de competencia en el mercado. Las medidas relativas a las restricciones horizontales y verticales y a la observancia de las leyes que tratan sobre ellas en ocasiones se denominan políticas de *conducta*. Las relacionadas con las fusiones se conocen como políticas estructurales. A veces se utiliza la expresión *política de competencia en sentido estricto* en referencia a las normas que abarcan

esas cuestiones. Muchos sostienen que hay cuatro variables que influyen en la relativa firmeza o debilidad de las leyes sobre competencia: a) el ámbito de aplicación respecto de las entidades gubernamentales y la conducta de las empresas estatales y privadas alentada o sancionada por el Gobierno; b) las normas sustantivas que rigen prácticas y arreglos comerciales específicos; c) el alcance de la cobertura sectorial; y d) la exigencia del cumplimiento. Véase también *Política de competencia más amplia*.

Liberalismo dirigido: utilizado por algunos para describir la práctica de los miembros ya existentes de *acuerdos de libre comercio* consistente en eximir determinados sectores del funcionamiento del acuerdo, en particular cuando nuevos miembros se adhieren a él. Véase también *Exenciones globales*.

Liberalismo incorporado: término acuñado por John Ruggie para describir el liberalismo económico de la posguerra que dio lugar al GATT y los *acuerdos de Bretton Woods*. La esencia del liberalismo económico es un marco económico multilateral sujeto al intervencionismo interno, que preservaría la estabilidad interna y, al mismo tiempo, pondría fin a las prácticas comerciales y cambiarías discriminatorias. [Ruggie, 1982].

Liberalización arancelaria acelerada: es la última etapa de la iniciativa del APEC para la *pronta liberalización sectorial voluntaria*. En noviembre de 1998, los ministros del APEC decidieron, en Kuala Lumpur, transferir los elementos arancelarios de los nueve primeros sectores de esta iniciativa a la OMC. Los nueve sectores eran: productos forestales, pescado y productos del pescado, juguetes, piedras preciosas y joyería, productos químicos, equipo e instrumental médico, bienes y servicios ambientales, sector energético y un acuerdo de reconocimiento mutuo de telecomunicaciones. A continuación se consideró que la liberalización arancelaria acelerada había quedado subsumida en las negociaciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Liberalización autónoma: a menudo los países reducen sus *aranceles* o eliminan otras restricciones al acceso a los mercados sin que otros lo soliciten. Lo hacen porque prevén un flujo de beneficios para sus economías. La medida en que deben poder reclamar el pago por su liberalización autónoma en las *negociaciones comerciales multilaterales* se convierte entonces en una cuestión conflictiva para los negociadores. Se crea un crédito nocional para obtener el pago de las otras partes, a veces usando fórmulas complicadas. La lógica de utilizar el crédito de negociación de esta manera no siempre está clara, ya que el país que más se beneficia de la liberalización autónoma del comercio es el país que la lleva a cabo.

Liberalización competitiva: idea, descrita por Bergsten, de que competir con éxito en el mercado mundial obliga a los países a liberalizar sus regímenes de comercio e inversión en respuesta a la liberalización realizada por otros. La expresión fue adoptada en 2002 por los Estados Unidos para describir su política de celebrar simultáneamente negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales con la esperanza de que los logros alcanzados en una de esas negociaciones dieran lugar a nuevos progresos en otra. [Bergsten, 1996].

Liberalización del comercio: término general para la supresión gradual o total de los obstáculos existentes al comercio de mercancías y servicios. El *libre comercio* puede ser su objetivo último, pero es más probable que se llegue a un comercio más libre. Las restricciones de la inversión también pueden quedar abarcadas por este término si la inversión en el mercado destinatario es necesaria para un acceso efectivo al mercado. Véase también *Facilitación del comercio*.

Liberalización progresiva: principio consagrado en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Tiene su origen en la Declaración de Punta del Este, que dio inicio a la *Ronda Uruguay*. En ese marco se señaló, junto con la *transparencia* y el crecimiento económico, como uno de los objetivos de las negociaciones sobre los servicios que

estaban por celebrarse. Este principio se trasladó al artículo XIX del AGCS, que exige que los Miembros entablen sucesivas rondas de negociaciones al menos cada cinco años y no más tarde del 1 de enero de 2000. Véase también **OMC, programa incorporado**.

Liberalización regulada del comercio: véase *Liberalismo dirigido*.

Libertad de tránsito: derecho, conferido por el artículo V del GATT a los Miembros de la OMC, a transportar mercancías sin trabas a través del territorio de otro Miembro para que puedan llegar a su destino final. El derecho incluye la utilización de barcos y de otros medios de transporte con ese fin. Los Miembros no pueden discriminar entre las mercancías y los medios de transporte de otros Miembros, ni pueden imponer **derechos de aduana** a las mercancías en tránsito. Sin embargo, tienen derecho a recuperar los gastos administrativos sobre la base del costo real de los servicios prestados en relación con el tránsito.

Libertades del aire: los expertos en aviación dividen el derecho de las líneas aéreas a atravesar o sobrevolar sus territorios nacionales en ocho categorías denominadas libertades del aire, aunque solo las seis primeras son de uso común. Se trata de las ocho categorías siguientes: i) el derecho de sobrevolar un país, ii) el derecho de aterrizar en un país para repostar combustible o para fines similares, pero no para embarcar o desembarcar pasajeros o carga, iii) el derecho de desembarcar pasajeros o carga en otro país, iv) el derecho de embarcar pasajeros o carga en otro país y desembarcarlos en el país de origen de la línea aérea, v) el derecho de transportar pasajeros o carga entre terceros países utilizando el propio país como centro de operaciones, vi) la posibilidad de combinar los derechos adquiridos con arreglo a las libertades tercera y cuarta, vii) el derecho de explotar servicios aéreos entre terceros países totalmente al margen del país de origen, y viii) el derecho de prestar servicios aéreos dentro de un país, lo que a menudo se denomina **cabotaje**. Estas libertades suelen negociarse entre los Gobiernos en nombre de las líneas aéreas nacionales. Véanse también *Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional, Acuerdos bilaterales sobre servicios de transporte aéreo, Arreglos de cielos abiertos y Convenio de Chicago*.

LIBOR: tipo de interés interbancario en el mercado de capitales de Londres. Tipo de interés de referencia al que los principales bancos mundiales hacen préstamos mutuos en el mercado interbancario de préstamos a corto plazo.

Libre comercio: en principio, libre circulación transfronteriza de mercancías, servicios, capitales y personas. En la práctica, los objetivos nacionales de política y reglamentación imponen mayores o menores restricciones a la circulación de cada uno de ellos. El sentido del término "libre comercio" ha cambiado a lo largo de los años. Los observadores han señalado que, en el caso de la política de los Estados Unidos, a principios del siglo XIX por libre comercio se entendía un arancel por debajo del 20%. A finales de ese mismo siglo, los partidarios del libre comercio abogaban por el establecimiento de niveles arancelarios inferiores al 40%. A mediados del siglo XX, el libre comercio equivalía a un arancel inferior al 5%. En el caso de la **AFTA**, se entendía que el libre comercio consistía en un arancel de entre el 0% y el 5%. En virtud del artículo XXIV del GATT, las **uniones aduaneras** y las **zonas de libre comercio** tienen que eliminar los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes para cumplir el criterio de libre comercio. La norma en ese caso es la supresión de todos los aranceles entre los interlocutores, ya sea inmediatamente o a lo largo de varios años. Véanse también *Acuerdos de integración económica, Comercio libre y justo, Cuatro libertades y Declaración de Bogor*.

Libre comercio recíproco: tesis según la cual debería liberalizarse el **acceso a los mercados** únicamente para aquellos que estén a su vez dispuestos a abrir sus mercados. No cabe inferir que esto dé necesariamente lugar a la situación generalmente definida como **libre comercio**. Véase también *Reciprocidad*.

Libro Blanco: documento público, inicialmente con una cubierta blanca, en el que se establece la política gubernamental vigente o en proyecto. La práctica de los Gobiernos en cuanto a su utilización varía considerablemente. Los Libros Blancos anuales publicados por los ministerios y organismos del Japón son bastante similares a los informes anuales, aunque en ellos se suelen examinar detalladamente las nuevas políticas adoptadas por el Gobierno. Los Libros Blancos de la *Unión Europea* contienen propuestas de actuación comunitaria en una esfera específica que, si se reciben favorablemente, pueden con el tiempo adoptarse como política. Muchos Gobiernos publican Libros Blancos con escasa frecuencia, y cuando lo hacen es para indicar sus objetivos generales de política en una esfera determinada. Véase también *Libro Verde*.

Libro Verde: informe publicado por un Gobierno en el marco de un proceso de consultas para propiciar el debate público sobre cuestiones de política. En su origen tenía una portada verde. Aunque por lo general los Gobiernos no se consideran obligados a adoptar ninguna propuesta específica examinada en un Libro Verde, las ideas estudiadas a menudo acaban convirtiéndose en propuestas de políticas. Véase también *Libro Blanco*.

Liga Árabe: véase *Liga de los Estados Árabes*.

Liga de los Estados Árabes: fundada en 1945. Confederación informal de 22 países árabes para mejorar la coordinación entre sus miembros en asuntos de interés común. Su secretaría se encuentra en El Cairo. Véanse *Mercado Común Árabe* y *Unión Aduanera Árabe*.

Limitación a priori: límite máximo cuantitativo a las importaciones que gozan de trato preferencial en el marco de un esquema *SGP*.

Limitación por necesidad competitiva: aspecto de la administración del esquema *SGP* de los Estados Unidos. Si en un año civil las importaciones de un determinado producto procedentes de un país beneficiario representan más del 50% de las importaciones estadounidenses de ese producto, se pone fin al derecho del país exportador a acogerse a los beneficios previstos para dicho producto. Análogamente, cuando la participación de un país en las exportaciones de un determinado producto destinadas a los Estados Unidos supere un valor especificado, también se pondrá fin a los beneficios. El valor especificado varía de un año a otro. En determinadas circunstancias puede eximirse de la limitación por necesidad competitiva, especialmente si el país exportador otorga un acceso razonable a bienes y servicios estadounidenses, y si ofrece una protección adecuada a los *derechos de propiedad intelectual* de los Estados Unidos. La mayoría de los *países menos adelantados* gozan de exenciones automáticas de la limitación. Véanse también *Graduación* y *Limitación a priori*.

Limitación voluntaria de las exportaciones: LVE. Véase *Acuerdo de limitación voluntaria*.

Línea arancelaria: producto tal como aparece definido en las listas de tipos arancelarios. En el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías* a menudo se utiliza un código de 6 dígitos, pero esas designaciones se pueden subdividir al nivel de detalle que se requiera.

Líneas Directrices para Empresas Multinacionales: véase *OCDE, Líneas Directrices para Empresas Multinacionales*.

Lista: lista de compromisos de un Miembro de la OMC en materia de acceso a los mercados (tipos arancelarios consolidados para las mercancías, acceso a los mercados de servicios). Las Listas relativas a las mercancías pueden incluir compromisos en materia de subvenciones a la agricultura y ayuda interna. Los compromisos en materia de servicios incluyen consolidaciones sobre el trato nacional. Véanse también *Compromisos adicionales*, *Listas de compromisos específicos sobre servicios* y *Lista de concesiones*.

Lista de actividades reservadas: en los *acuerdos de libre comercio* en los que se utilizan listas negativas para leyes, reglamentos y políticas en materia de inversión, se trata de

una lista de los sectores y actividades respecto de los cuales el Gobierno se reserva una total flexibilidad de reglamentación. En otras palabras, el Gobierno conserva el derecho de introducir cambios unilaterales en sus leyes. La inclusión de un sector en una lista de actividades reservadas no significa necesariamente que la inversión extranjera se desincentive o esté prohibida en esa esfera. Véanse también *Interés nacional* y *Medidas disconformes*.

Lista de concesiones: lista de los *tipos arancelarios consolidados* negociados bajo los auspicios de la OMC. En ella se establecen las condiciones y cláusulas especiales con arreglo a las cuales se pueden importar las mercancías. No podrán imponerse en la frontera derechos o cargas adicionales distintos de los impuestos interiores que también se apliquen a productos nacionales similares, las *medidas antidumping*, los derechos compensatorios o las cargas por el costo de los servicios. Véase también *Arancel*.

Lista de importaciones liberalizadas: lista de productos que pueden importarse libres de derechos de aduana o que no están sujetos a prescripciones en materia de *trámite de licencias de importación*.

Lista de vigilancia: véanse *Artículo 301 especial* y *País extranjero prioritario*.

Lista de vigilancia prioritaria: véanse *Artículo 301 especial* y *País extranjero prioritario*.

Listas arancelarias refundidas: LAR. Base de datos mantenida por la Secretaría de la OMC. Contiene los aranceles finales consolidados de todos los Miembros, así como información sobre los períodos de aplicación, los *derechos de primer negociador* y otras cuestiones relacionadas con los compromisos de un Miembro. Es pues un instrumento esencial para las negociaciones arancelarias. Véase también *Base Integrada de Datos*.

Listas de compromisos específicos sobre servicios: prescritas en virtud del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Muestran el nivel de *acceso a los mercados para los servicios* que cada Miembro de la OMC está dispuesto a conceder a los demás Miembros. También indican si se otorga *trato nacional*. Estas listas cumplen una función similar a la de las listas arancelarias relativas a mercancías en el marco del GATT.

Listas nacionales: instrumento equivalente a las listas arancelarias anexas al *GATT*, en las que se establecen los compromisos aceptados unilateralmente o mediante negociación por los Miembros de la OMC.

Listas negativas: método utilizado en los *acuerdos de libre comercio* para la consignación de compromisos sobre servicios e inversiones. El punto de partida de este método es que una inversión o el suministro de un servicio están permitidos a menos que estén restringidos mediante una inscripción en las listas de compromisos. En la inscripción se especifica la razón de la restricción, normalmente una limitación del *acceso a los mercados* o del *trato nacional*. Los capítulos sobre inversiones a menudo utilizan una forma más elaborada de listas negativas, denominada el *método de dos anexos*. En este caso, en el primer anexo, la lista de *medidas disconformes*, se enumeran todos los sectores y actividades que no están en plena conformidad con el acuerdo. También en este caso se describen las razones para ello. Está previsto que las medidas no conformes se pongan en conformidad con el acuerdo con el tiempo. En el segundo anexo, la *lista de actividades reservadas*, se enumeran los sectores y actividades respecto de los cuales el Gobierno desea mantener flexibilidad de reglamentación. Se reserva el derecho de alterar las normas en cualquier momento y hacerlas más restrictivas. La inclusión de un sector en la lista de actividades reservadas no significa necesariamente que la inversión extranjera esté prohibida en esa esfera. Los países desarrollados han utilizado listas negativas para sus compromisos sobre servicios financieros en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Véase también *Listas positivas*.

Listas positivas: cuando los países consignan sus compromisos en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* en forma de listas positivas, enumeran las

actividades que desean que queden abarcadas. Así pues, solo esas actividades quedan abarcadas por todos los artículos del AGCS, en especial las obligaciones en materia de **acceso a los mercados** y **trato nacional**. La desventaja de este método es que han de consignarse todos los servicios, aunque no haya limitaciones al acceso a los mercados o al trato nacional en el sentido del Acuerdo. La mayoría de los países ha redactado todas sus listas de esta forma. Algunos **acuerdos de libre comercio** tienen listas positivas para los compromisos en materia de servicios y de inversiones. Véanse también **Acceso a los mercados para los servicios** y **Listas negativas**.

Litigio fingido: véanse **Acoso comercial** y **Prácticas predatorias en relación con aspectos distintos de los precios**.

Los textiles y el sistema multilateral de comercio: véanse **Acuerdo a Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles de Algodón** (1961), **Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón** (1962-1973), **Acuerdo Multifibras** (1974-1994) y **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido** (1995).

Lucha contra la corrupción: lucha aparentemente interminable para poner fin a la corrupción, aunque no por falta de esfuerzos internacionales. Véanse, por ejemplo, **Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales**, **Naciones Unidas**, **Convención contra la Corrupción y Unión Africana**, **Convención para Prevenir y Combatir la Corrupción**.

Lucha contra la pobreza: véase **Comercio y pobreza**.

LVE: limitación voluntaria de las exportaciones. Véase **Acuerdo de limitación voluntaria**.



Made in China 2025 (Hecho en China 2025): plan publicado por China en 2015 cuyo objetivo es aumentar la participación en el mercado interno de proveedores chinos de "componentes básicos fundamentales y materias básicas importantes" hasta el 70% para 2025. Los sectores fundamentales son la tecnología de información de próxima generación, las herramientas de control numérico y la robótica de alto nivel, el equipo aeroespacial, el equipo de ingeniería oceánica y los buques de alto nivel, el equipo ferroviario avanzado, la maquinaria agrícola, los nuevos materiales y la biomedicina y los dispositivos médicos de alto rendimiento.

Mala fides: *latín*, mala fe, a menudo aparece como *mala fide* (de mala fe). Contraer una obligación sin tener la intención de cumplirla. Más o menos lo contrario de *buena fe*.

Mano de obra explotada: trabajadores que sufren abusos y explotación, por ejemplo, mediante condiciones de trabajo inadecuadas y el pago de salarios lo más bajos posible. Véanse también **Comercio y normas del trabajo** y **Dumping social**.

Mano invisible: expresión utilizada por Adam Smith en *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* cuando trata la motivación de quienes invierten capital en la industria. Rechaza la idea de que un comerciante o un inversor pretenda promover el interés público o de que incluso sepa en qué medida podría promover ese interés. Smith alega que el comerciante o el inversor "al orientar esa actividad [nacional] de manera de producir un valor máximo él busca solo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos".

Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios: publicado en 2010 por el *Equipo de Tareas Interinstitucional sobre Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*. Surgió de la necesidad de proporcionar mejores estadísticas sobre el comercio de servicios tras la entrada en vigor del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, pero también responde a muchas otras necesidades, por ejemplo, basándose en la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos del FMI*. Véase *Estadísticas del comercio de servicios*. [unstats.un.org].

Manual sobre Sostenibilidad para Negociadores Comerciales: preparado por el *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* con objeto de ayudar a los negociadores de acuerdos regionales sobre comercio e inversiones. Permite conocer de manera más cabal el impacto de las disposiciones comerciales y las disposiciones de protección del medio ambiente cuando se negocian tales acuerdos. [iisd.org].

Marca colectiva: marca de que es titular una cooperativa, una asociación mercantil, una asociación de productores o fabricantes, etc., que indica que el usuario de la marca es miembro de ese grupo. La finalidad de la marca es dar a los clientes de las empresas miembros o a los compradores de los productos que estas fabrican la seguridad de que están tratando con empresas o productos de reconocida reputación. La autorización para utilizar una marca colectiva suele estar supeditada al cumplimiento de reglas relacionadas con las normas de producción o la ubicación geográfica del usuario de la marca. A tenor del artículo 7bis del *Convenio de París*, los países miembros deben proteger las marcas colectivas pertenecientes a colectividades establecidas legalmente en el país de origen.

Véanse también *Indicaciones geográficas*, *Marca de certificación* y *Marcas de fábrica o de comercio*. [Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial; y OMPI, SCT/8/4].

Marca de certificación: denominada a veces marca de garantía. Marca cuyo titular o administrador es un organismo de certificación público o privado. Indica que el producto que la lleva cumple determinadas normas, posee cualidades específicas o tiene un origen geográfico determinado. Los futuros usuarios tienen que solicitar autorización para utilizarla. Por lo general, deben demostrar que pueden cumplir las normas definidas por el organismo de certificación. Véanse también *Marca colectiva*, *Marcas de fábrica o de comercio* e *Indicaciones geográficas*. [OMPI, SCT/8/4; SCT/9/4].

Marca de garantía: véase *Marca de certificación*.

Marca de servicios: *marca de fábrica o de comercio* exclusivamente asociada a la prestación de un servicio. Puede ser una marca, una palabra, un nombre o un símbolo, o una combinación de estos.

Marca famosa: *marca de fábrica o de comercio* que, obviamente, es conocida por muchos, aunque el significado de la expresión no parece estar definido con más precisión. Los tribunales, al decidir si una marca es o no famosa, aplican criterios tales como la extensión de la zona geográfica en la que se utiliza o se conoce la marca, los canales de distribución de los productos que llevan la marca, el grado de reconocimiento de la marca entre los que compran y venden el producto, etc. Véanse también *Doctrina de la dilución* y *Marca notoriamente conocida*.

Marca notoriamente conocida: *marca de fábrica o de comercio* registrada en un país que, de conformidad con el Artículo 6bis del *Convenio de París*, puede beneficiarse de protección en otro país por tener una reputación como tal, aunque no esté registrada en ese otro país. La utilización de una marca confusamente similar se consideraría a menudo *competencia desleal*. La *Recomendación conjunta relativa a las disposiciones sobre la protección de las marcas notoriamente conocidas* de la OMPI, adoptada en septiembre de 1999, contiene una enumeración de los siguientes criterios que pueden ayudar a determinar si una marca es notoriamente conocida: a) el grado de conocimiento o reconocimiento en el sector pertinente del público (es decir, no entre el público en general), b) la duración, la magnitud y el alcance geográfico de cualquier utilización de la marca, c) la duración, la magnitud y el alcance geográfico de cualquier promoción de la marca, d) la duración y el alcance geográfico de cualquier registro, y/o cualquier solicitud de registro, de la marca, e) la constancia del ejercicio satisfactorio de los derechos sobre la marca, y f) el valor asociado a la marca.

Marcado de país de origen: inscripción que figura en un producto o en el material de envasado de un producto e indica al usuario final en qué país se ha elaborado ese producto.

Marcas de fábrica o de comercio: palabras, nombres, símbolos, divisas o combinaciones de estos elementos, utilizados por fabricantes y comerciantes para identificar sus productos y distinguirlos de los de sus competidores. Véanse también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, *Marca de servicios*, *Marca famosa*, *Marca notoriamente conocida*, *Propiedad intelectual*, *Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas* y *Tratado sobre el Derecho de Marcas*.

Marcas de origen: marca que señala el país de origen de un producto y suele ir introducida por fórmulas como "Fabricado en" o "Producto de". Véanse también *Certificado de origen*, *Indicaciones de procedencia* y *Normas de origen*.

Marco agrícola multilateral: idea planteada en las fases finales de la *Ronda de Tokio* para establecer un mecanismo a través del cual se supervisarían los resultados de las negociaciones en la esfera de la agricultura y que serviría también como foro para el intercambio de información con objeto de impedir problemas en el comercio agrícola.

En particular, se consideró que el marco eliminaría las constantes confrontaciones políticas y comerciales en ese sector. La propuesta tenía también como objetivo establecer un Consejo Consultivo Agrícola Internacional bajo los auspicios del GATT. Al finalizar la Ronda de Tokio el 12 de abril de 1979, los participantes se hallaban aún lejos de un acuerdo sobre esa propuesta, y las negociaciones posteriores a la Ronda no condujeron a ningún resultado.

Marco de acción para la inversión: programa de examen exhaustivo de la *OCDE* en apoyo del crecimiento económico. Se elaboró por primera vez en 2006. La versión actual se adoptó en 2015. El Marco de acción contiene gran cantidad de preguntas y principios clave, así como preguntas complementarias sobre numerosos aspectos de la política de inversión, definidos aludiendo no solo a las disposiciones legales y reglamentarias y a las políticas en materia de admisibilidad de inversores, la normativa aplicable una vez establecidos estos y la protección de sus activos, sino también a los objetivos y expectativas respecto de la contribución de su inversión a un desarrollo sostenible. La sección sobre promoción y facilitación de las inversiones tiene por finalidad establecer principios clave para ambas. En el Marco se hace hincapié en la estrecha conexión entre la *política comercial* y el clima de inversión. Se señala que una *competencia* efectiva es esencial para que exista un entorno empresarial dinámico en el que las empresas estén dispuestas a asumir riesgos y a invertir. La política fiscal, el gobierno corporativo, las políticas dirigidas a posibilitar un comportamiento responsable de las empresas, el desarrollo de recursos humanos, la inversión en infraestructuras, la financiación de la inversión, la gobernanza pública y un marco de inversión para un *crecimiento ecológico* se sitúan en el contexto de una estrategia de inversión exitosa. Véase también *Facilitación de las inversiones*. [www.oecd.org].

Marco de normas SAFE para asegurar y facilitar el comercio mundial: generalmente conocido como Marco SAFE. Fue adoptado por la Organización Mundial de Aduanas en 2005 como medio para disuadir el terrorismo internacional, asegurar la recaudación de ingresos y promover la *facilitación del comercio* en todo el mundo. En él se prescriben normas básicas que han sido probadas en la práctica. El uso de *operadores económicos autorizados* es un elemento clave del Marco. Véase también *Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores*.

Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible: iniciado por la *UNCTAD* en 2015, consta de un objetivo general y 10 principios. El objetivo general es promover la inversión para el crecimiento inclusivo y el desarrollo sostenible. Los 10 principios son los siguientes: 1) coherencia en las políticas: deben fomentarse las políticas de inversión en la estrategia de desarrollo general de un país; 2) gobernanza e instituciones públicas: participación de todas las partes interesadas, marco institucional basado en el imperio de la ley, alto nivel de gobernanza pública y transparencia; 3) formulación dinámica de políticas: revisiones periódicas; 4) derechos y obligaciones equilibrados; 5) derecho a regular; 6) apertura a la inversión; 7) trato y protección de la inversión: protección adecuada a los inversores establecidos y trato no discriminatorio; 8) promoción y facilitación de la inversión: alineación con los objetivos de desarrollo sostenible y reducción al mínimo del riesgo de una competencia perjudicial para la inversión; 9) gobernanza y responsabilidad corporativa: adopción de las mejores prácticas internacionales de responsabilidad social corporativa; y 10) cooperación internacional. Véase también *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. [investmentpolicy.unctad.org].

Marco de vigilancia de la Ayuda para el Comercio: marco establecido conjuntamente por la OCDE y la OMC para hacer un seguimiento de los progresos realizados en la aplicación de la *Iniciativa de Ayuda para el Comercio* y aumentar su credibilidad. El objetivo del marco de vigilancia es promover el diálogo y alentar a todos los principales agentes

a que cumplan los compromisos, mejoren la eficacia y refuercen la mutua responsabilidad, así como mejorar la coherencia de la Ayuda para el Comercio con las estrategias generales de los donantes.

Marco estratégico del CAREC 2030: véase *Cooperación Económica Regional para Asia Central*.

Marco Integrado mejorado: MIM. Sucesor del *Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados*. Los objetivos del MIM son los siguientes: a) convertir al comercio en una parte principal de las estrategias nacionales de desarrollo; b) establecer las estructuras necesarias para coordinar la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio; y c) fortalecer la capacidad para comerciar, lo que también incluye abordar las principales limitaciones de la oferta. El MIM recibe financiación de un Fondo Fiduciario. Aparte de la *OMC*, los principales interlocutores en el MIM son el *FMI*, el *Centro de Comercio Internacional* (ITC), la *UNCTAD*, el *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo* y el *Banco Mundial*. La *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial* (ONUDI) tiene la condición de observador. La secretaría se encuentra en Ginebra.

Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados: adoptado en 1998 para mejorar los beneficios relacionados con el comercio al alcance de los *países menos adelantados* de la *OMC* y de otros cuatro organismos multilaterales (el *Centro de Comercio Internacional*, el *FMI*, el *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo* y la *UNCTAD*). En la actualidad ha sido sustituido por el *Marco Integrado mejorado*. Véase también *Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo*.

Marco para el Regionalismo del Pacífico: adoptado por el *Foro de las Islas del Pacífico* en julio de 2014, persigue principalmente los siguientes objetivos: a) desarrollo sostenible que combine el desarrollo económico, social y cultural de forma que mejore los medios de subsistencia y el bienestar, y la utilización del medio ambiente de manera sostenible, b) crecimiento económico inclusivo y equitativo, c) fortalecimiento de los sistemas de gobernanza, jurídicos, financieros y administrativos, y d) seguridad que permita lograr condiciones humanas, ambientales y políticas estables y seguras para todos.

Marco para una Asociación Amplia entre el Japón y la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental: véase *Acuerdo de Asociación Económica Amplia entre el Japón y la ASEAN*.

Margen de actuación nacional: otra forma de decir que los Gobiernos necesitan flexibilidad para ejercer sus derechos y cumplir sus obligaciones en el marco de acuerdos internacionales sobre comercio o inversión. De hecho, muchas disposiciones de tratados tienen como fin hacer posible ese margen de actuación. Véase también *Interés nacional*. [World Investment Report, 2003].

Margen de dumping: concepto clave en las investigaciones en materia de *dumping*, que determina el grado hasta el que pueden imponerse *medidas antidumping*. El margen de dumping es la diferencia entre la evaluación por la autoridad competente de lo que debería considerarse el *valor normal* y el precio de exportación del producto exportado de un país a otro. Los procedimientos que deben seguirse para determinar el margen de dumping se establecen en el *Acuerdo Antidumping* de la *OMC*. Las autoridades solo pueden imponer medidas antidumping en la medida necesaria para cubrir el margen de dumping. Véanse también *Márgenes de dumping de minimis* y *Principio del derecho inferior*.

Margen de dumping negativo: en las investigaciones en materia de *dumping*, constatación de que el *precio de exportación* es superior al *valor normal*. Dicho de otro modo, no se ha producido dumping. Véase también *Margen de dumping positivo*.

Margen de dumping positivo: en las investigaciones en materia de *dumping*, constatación de que el *precio de exportación* es inferior al *valor normal*. Dicho de otro modo, se ha producido dumping. Véase también *Margen de dumping negativo*.

Margen de preferencia: diferencia entre el derecho que se pagaría en el marco de algún tipo de *arreglo comercial preferencial* y el derecho que debe pagarse sobre una base de trato de la nación más favorecida (NMF).

Margen preferencial relativo: normalmente el margen preferencial se determina como la diferencia entre el *arancel NMF* y el tipo que pueda estar disponible en el marco de un *arreglo comercial preferencial*. No obstante, habida cuenta de que los países a menudo concluyen más de un acuerdo de libre comercio, el valor del margen preferencial que un país prevé disfrutar puede ser efectivamente inferior al esperado. La ventaja que adquiere un país mediante el acceso preferencial queda, por lo tanto, atenuada por la estructura de preferencias vigente. De ahí el concepto de margen preferencial relativo. [Nicitá, 2011].

Márgenes de dumping de minimis: márgenes de *dumping* inferiores al 2% expresados como porcentaje del precio de exportación en el país de origen. En el caso de que se den esos márgenes, un país no puede adoptar *medidas antidumping*. Véase también *Importaciones insignificantes*.

Marginación: poner a las personas al margen, donde no importan o no pueden influir en lo que ocurre. Es un término preferido por la *UNCTAD*, entre otros, para describir lo que considera un fenómeno complejo que existe a dos niveles. En primer lugar, puede considerarse una condición social que hace referencia a grupos desfavorecidos dentro de sociedades individuales. En segundo lugar, puede ser un fenómeno económico que afecta a países enteros y pone en peligro sus perspectivas económicas y de desarrollo. A los países afectados de este modo puede resultarles difícil cosechar los beneficios de una mayor integración. A menudo se considera que la marginación es un proceso que ocurre paralelamente a la *globalización*. Véase también *Tesis del centro-periferia*.

Más allá de la OMC: medidas contenidas en *acuerdos comerciales regionales* o *acuerdos de libre comercio* que no tienen precedente en las normas de la *OMC*, como las relativas al *cohecho* o la *corrupción*. Véase también *OMC-plus*. [Lajárraga, 2014].

Más de una parte equitativa del mercado: véanse *Harina de trigo* y *Parte equitativa del mercado*.

Masa crítica: expresión tomada, probablemente de forma inadecuada, de la física nuclear. Alcanzar la masa crítica es la gran aspiración de todo negociador comercial. Es el punto en el que el apoyo a una proposición de negociación llega a ser tan fuerte que la indiferencia o la oposición de los demás tienen ya poca importancia.

Material de fabricación propia: se utiliza esta expresión para describir, en el marco de las *reglas de origen del TLCAN*, el material producido por el productor de un bien y utilizado en la producción de ese bien. Véase también *Material intermedio*.

Material de riesgo específico: expresión utilizada en la administración de las *medidas sanitarias y fitosanitarias*. Se refiere a un material relacionado con un riesgo identificado o definido. Por ejemplo, en el caso de la *EEB*, suelen considerarse materiales de riesgo específico los tejidos procedentes de ganado afectado por la *EEB* que, según se ha comprobado, contienen el agente infeccioso y pueden transmitir la enfermedad. Esos tejidos no pueden utilizarse para la producción de artículos destinados al consumo humano.

Material indirecto: se trata de una mercancía utilizada en la producción, verificación o inspección de otra mercancía, pero que no se incorpora físicamente a esta; o una mercancía utilizada en el mantenimiento de edificios o en la operación de equipo relacionado con la producción de una mercancía. Son ejemplos de material indirecto

el combustible y la energía, las herramientas, las piezas de repuesto, el equipo de seguridad, los lubricantes y las grasas. Véase también *Normas de origen*.

Material intermedio: expresión utilizada en las *normas de origen* de los *acuerdos de libre comercio*. Se refiere a un material producido por el productor de una mercancía y utilizado en la producción de esa mercancía. Tales materiales pueden incluirse en el cálculo del valor de un producto para que este pueda beneficiarse del trato aduanero preferencial previsto en el Acuerdo.

Materiales no originarios: componentes de un producto objeto de comercio en el marco de un *arreglo comercial preferencial* que no son originarios del territorio de un participante en el arreglo.

Materiales originarios: componentes de un producto objeto de comercio en el marco de un *arreglo comercial preferencial* que se han producido en el territorio de un participante en el arreglo. Véase también *Materiales no originarios*.

Mecanismo de compensación: la expresión se refiere a la interpretación hecha por algunos Miembros de la OMC del derecho a utilizar las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios. El *Acuerdo sobre la Agricultura* establece límites anuales para el nivel de subvenciones a la exportación que los Miembros pueden conceder. Algunos afirman que, si un país no utiliza su nivel máximo en cualquier año, debería poder transferir la cantidad no utilizada a otro año, siempre que no se exceda de la cantidad total admisible. Esta interpretación no cuenta con mucho apoyo. El mecanismo de compensación fue un método aceptado en el marco del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*. Este Acuerdo permitía la compensación (transferencia de parte de un contingente de exportación relativo a un producto al contingente relativo a otro producto), con sujeción a ciertas directrices y prácticas establecidas.

Mecanismo de equiparación de precios: mecanismo concebido para evitar una fluctuación excesiva de los precios de mercado de los productos fabricados a escala comercial y objeto de comercio y, por tanto, de los ingresos de sus productores. Se considera que este objetivo promueve el desarrollo ordenado de la rama de producción asegurando a los productores una remuneración más previsible. Al mismo tiempo, se considera que beneficia a los consumidores, que pueden esperar variaciones de precios moderadas en un momento dado. Estos mecanismos funcionan de muchas maneras diferentes. La principal dificultad en todos los casos es asegurar que no se convierta en una *subvención* más o menos permanente, lo cual se puede lograr si los productores se hacen cargo de la financiación del mecanismo. De este modo, las señales de los precios no serán ignoradas. Véanse también *Acuerdos internacionales sobre productos básicos*, *Arancel variable*, *Existencias reguladoras*, *Política agrícola común*, *Precio mínimo* y *Sistemas de bandas de precios*.

Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales: MEPC. Mecanismo de examen de la OMC, establecido en diciembre de 1988 en la Reunión Ministerial de Montreal, que llevó a cabo un examen a mitad de período de la *Ronda Uruguay*. Es administrado por el *Órgano de Examen de las Políticas Comerciales*. El objetivo del MEPC es un mejor funcionamiento del *sistema multilateral de comercio* mediante una mayor *transparencia* a nivel nacional e internacional del régimen comercial de los distintos Miembros de la OMC. El examen se basa en un informe elaborado por el Miembro objeto de examen y un informe preparado por la Secretaría de la OMC bajo su propia responsabilidad. La Secretaría también puede basarse en los informes de vigilancia del comercio de todos los Miembros de la OMC. Pueden plantearse cuestiones independientemente de que estén abarcadas por las normas de la OMC, aunque hay un entendimiento de que deben estar relacionadas con la *política comercial* del país objeto de examen. Los exámenes se realizan según un calendario fijo. La frecuencia de los exámenes guarda relación con la

participación en el comercio mundial, con lo que los mayores comerciantes son objeto de examen más a menudo. El MEPC no se utiliza para hacer cumplir obligaciones específicas contraídas en el marco de la OMC ni para los procedimientos de *solución de diferencias*. Véase también *Vigilancia*.

Mecanismo de Examen de Transición: mecanismo establecido en 2001 en el marco del Protocolo de *Adhesión* de China a la OMC para examinar anualmente durante 8 años los progresos realizados por China para poner su régimen comercial en conformidad con las normas de la OMC. El examen final debía realizarse una vez transcurridos 10 años. China debía facilitar información sobre los siguientes aspectos: datos económicos, políticas económicas, marco para la elaboración y aplicación de políticas, políticas que afectan al comercio de mercancías y de servicios, y régimen de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Véase también *Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos*.

Mecanismo de Integración Comercial: MIC. Mecanismo establecido por el *FMI* en 2004 para ayudar a los países miembros a hacer frente a los déficit en la balanza de pagos que podrían resultar de la liberalización del comercio multilateral. No se trata de un servicio de préstamos específico, sino más bien de una política destinada a hacer que los recursos disponibles en el marco de otros servicios de préstamos del FMI sean más previsibles. Los países miembros pueden solicitar que se les considere en el marco de este mecanismo si esperan un déficit neto de balanza de pagos debido a medidas aplicadas por otros países que lleven a un mayor acceso a los mercados de mercancías y servicios. [imf.org].

Mecanismo de irreversibilidad: se refiere a las disposiciones sobre el comercio de servicios establecidas en algunos *acuerdos de libre comercio* en virtud de las cuales las medidas de liberalización autónoma adoptadas por un miembro entre sesiones de negociación se incluyen automáticamente en la lista de compromisos de ese miembro en el marco del acuerdo en cuestión. Véase también *Medidas disconformes*.

Mecanismo de irreversibilidad para las medidas disconformes: los acuerdos de libre comercio en los que se utilizan listas negativas para el *comercio transfronterizo de servicios* o la *inversión* suelen contener una lista de *medidas disconformes* (medidas que por una u otra razón no están aún en conformidad con todas las normas del acuerdo). En ocasiones, esos acuerdos contienen un *mecanismo de irreversibilidad* que tiene el efecto de consolidar cualquier mejora o liberalización realizada después de la entrada en vigor del acuerdo. Este proceso asegura que prevalezcan en todo momento las condiciones reales, y que no sea necesario esperar a que se celebren sesiones de revisión para lograr la liberalización en estos casos. Tampoco es posible invertir fácilmente la liberalización realizada.

Mecanismo de salvaguardia de transición: el artículo 6 del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* (que expiró el 1 de enero de 2005) establecía un período de transición de 10 años para que los Miembros pusieran su comercio de textiles y vestido en conformidad con las normas ordinarias de la OMC. Durante ese período de transición los Miembros de la OMC podían imponer restricciones a determinados países exportadores si el país importador podía demostrar que tanto las importaciones totales de un producto como las importaciones procedentes de esos países en su territorio habían aumentado en tal cantidad que causaban o amenazaban causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional de que se tratase.

Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos: mecanismo de salvaguardia establecido en 2001 en el marco del Protocolo de *Adhesión* de China a la OMC por un período de 12 años, es decir, hasta diciembre de 2013. Contemplaba la posibilidad de que los productos chinos causaran o amenazaran causar una desorganización

del mercado para los productores nacionales de productos directamente competidores de otros Miembros de la OMC. En esos casos, los Miembros de la OMC podían pedir la celebración de consultas con el fin de llegar a una solución satisfactoria, incluido el posible recurso al *Acuerdo sobre Salvaguardias*. Según establece el Protocolo, existirá desorganización siempre que las importaciones de un artículo similar a otro artículo producido por la rama de producción nacional o que compita directamente con él estén aumentando rápidamente, en términos absolutos o relativos, de forma que sean una causa importante de daño grave o amenaza de daño grave para la rama de producción nacional. Véase también *Mecanismo de Examen de Transición*.

Mecanismo de salvaguardia específico de transición: mecanismo previsto en el *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* de la OMC para el período de transición (es decir, el período que finalizó el 1 de enero de 2005, fecha en que había de liberalizarse el comercio de textiles y prendas de vestir). El acuerdo ya ha expirado. Véanse también *Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos*, *Salvaguardias* y *Selectividad* (*selectivity*).

Mecanismo de salvaguardia urgente: MSU. El artículo X del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* exige la celebración de negociaciones sobre la cuestión de las medidas de salvaguardia urgentes sobre la base del principio de no discriminación. Los resultados de estas negociaciones debían entrar en vigor el 1 de enero de 1998, pero hasta la fecha no ha sido posible alcanzar gran consenso en cuanto a: a) la necesidad o conveniencia de un MSU, o b) su viabilidad. Tanto los proponentes como los que se oponen a un MSU parecen haber tomado como punto de partida el artículo XIX del *GATT*, que permite la utilización de *salvaguardias* en el comercio de mercancías. En consecuencia, las cuestiones planteadas han comprendido lo siguiente: a) cómo se manifestaría un incremento súbito de las importaciones en un sector de servicios; b) cómo podría una investigación ofrecer una visión fiable en ausencia de *estadísticas del comercio de servicios* detalladas; y c) cuál sería la medida correctiva, teniendo presentes los diferentes *modos de suministro de servicios* y, en particular, cómo se abordaría la *presencia comercial* (modo 3). También sería necesario examinar la duración permitida de una salvaguardia, la compensación para la parte afectada y el posible *reajuste estructural* en el sector pertinente. Los países en desarrollo han aducido la necesidad de contar con un MSU para los servicios como requisito político para que la liberalización de los servicios sea más aceptable en sus economías. Esta fue precisamente la razón por la que se incluyó la *cláusula de salvaguardia* en los acuerdos negociados en el marco del *Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos de los Estados Unidos* y posteriormente el *GATT*. Los países desarrollados han tenido tendencia a considerar el MSU propuesto como un mecanismo que invita al *proteccionismo*, puesto que su utilización dependería forzosamente de la percepción aún en mayor medida que en el caso del comercio de mercancías.

Mecanismo de solución de diferencias: véanse *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*, *Órgano de Solución de Diferencias* y *Solución de diferencias*.

Mecanismo de Transparencia para los ACR: establecido mediante una decisión adoptada por el *Consejo General* en diciembre de 2006 en que se especifican las normas para que los Miembros de la OMC notifiquen a la Organización nuevos *acuerdos comerciales regionales* (ACR) y los procedimientos que debe seguir el Comité encargado de examinar los ACR. Normalmente, se trataría del *Comité de Acuerdos Comerciales Regionales*. El Mecanismo establece los plazos para la presentación de las notificaciones y especifica el tipo de información que los Miembros deben facilitar para que la Secretaría de la OMC pueda preparar una presentación fáctica sobre cada ACR. Los Miembros examinan el ACR notificado sobre la base de la presentación fáctica.

En virtud del Mecanismo, los Miembros también deben notificar los cambios introducidos en los ACR existentes y presentar un informe al final de su aplicación. Asimismo, se exhorta a los Miembros a que faciliten información sobre las negociaciones en curso relativas a ACR. El Mecanismo de Transparencia se aplica con carácter provisional. Los Miembros han de examinar y, de ser necesario, modificar la decisión y sustituirla con un mecanismo permanente adoptado como parte de los resultados globales del **Programa de Doha para el Desarrollo**.

Mecanismo para un desarrollo limpio: véase *Protocolo de Kyoto*.

Mecanismos de compromiso: como se indica en *Asian Development Outlook 2002* (Perspectivas de desarrollo de Asia 2002) y otras publicaciones, los acuerdos comerciales preferenciales pueden acelerar o consolidar las reformas de la política económica. La cuestión de si un acuerdo lo propicia o no depende en gran medida de cuán sólidas sean sus disposiciones, así como de la credibilidad del sistema de solución de diferencias aplicable. [Banco Asiático de Desarrollo, 2002].

Mecanismos de cooperación internacional en materia de reglamentación: mecanismos formales (como los tratados) e informales (como los diálogos) utilizados por los Gobiernos para reducir el costo de la actividad económica a nivel internacional y hacerlo más previsible.

Mecanismos de defensa comercial: véase *Protección especial (contingent protection)*.

Mediación: en la actualidad, procedimiento indistinguible de los *buenos oficios* en la mayoría de los casos. Este término se solía utilizar para referirse a las negociaciones directas entre distintas partes bajo la orientación de un mediador. El *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC permite a las partes optar por la mediación, ya sea por medio de un tercero o del Director General de la Organización.

Medición de política comercial: asignación de un valor numérico al efecto de una *medida comercial*. Es relativamente sencillo en el caso de los *aranceles ad valorem*, dado que por lo general se expresan como porcentaje del *valor de transacción* de una mercancía. Los *aranceles específicos* (por ejemplo, un derecho de 5 dólares por 100 litros, independientemente del valor) son más complejos de evaluar, ya que su efecto varía en función del precio de la mercancía. El efecto más difícil de evaluar es el de las *medidas no arancelarias*. Algunas tienen la finalidad de controlar el flujo de importaciones, o incluso de detenerlo, mientras que otras únicamente velan por que las mercancías importadas se ajusten a los mismos criterios que las de producción nacional. Véase la cuantificación de las *medidas no arancelarias* para consultar una breve exposición de las cuestiones técnicas conexas. Véanse también *Índice de restricción del comercio* e *Índice global de restricción del comercio*.

Medida: en líneas generales, cualquier ley, norma, reglamento, política, práctica o acto ejecutados por un Gobierno o en su nombre.

Medida correctiva: término jurídico que se utiliza para describir la medida que impone o recomienda un órgano jurisdiccional cuando una persona ha infringido una ley.

Medida de la ayuda equivalente: término utilizado en el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Describe un nivel anual de ayuda a los productores agrícolas, expresado en términos monetarios, que no puede calcularse con arreglo a los métodos utilizados para determinar la Medida Global de la Ayuda.

Medida de liberalización concertada: se denomina también a veces unilateralismo concertado. Uno de los mecanismos ideados por las economías del *APEC* para alcanzar el objetivo de establecer un régimen de comercio e inversión libre y abierto para 2010/2020 previsto en la *Declaración de Bogor*. Las economías se proponen avanzar a aproximadamente el mismo ritmo mediante la observancia de la *comparabilidad*, y tratan de asegurarse de que todos los sectores estén incluidos en la liberalización,

como se contempla en el principio de *amplitud*. Véanse también *Acción colectiva*; *APEC*; *APEC, planes de acción individuales*; y *Programa de Acción de Osaka*.

Medida en materia de nivelación del comercio: exigencia de que el inversor utilice ingresos obtenidos de la exportación para el pago de importaciones.

Medida Global de la Ayuda: expresión utilizada en el *Acuerdo sobre la Agricultura*. Mide el nivel anual, expresado en términos monetarios, de la ayuda otorgada a los productores agrícolas excepto la ayuda prestada en el marco del Anexo 2 (es decir, el *compartimento verde*). Incluye ayuda referida a productos específicos y ayuda otorgada a los productores agrícolas en general. Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura*, *Compartimento ámbar*, *Compartimento azul*, *Compartimento verde*, *Medida de la ayuda equivalente*, *Medida Global de la Ayuda Total* y *Subvenciones*.

Medida Global de la Ayuda Total: expresión utilizada en el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Significa la suma de toda la ayuda interna otorgada a los productores agropecuarios. Es el total de todas las *medidas globales de la ayuda* correspondientes a los *productos agropecuarios de base*, todas las medidas globales de la ayuda no referida a productos específicos y todas las medidas de la ayuda equivalentes con respecto a productos agropecuarios. Fórmulas como esta explican en gran parte por qué las negociaciones sobre la agricultura consumen tanto tiempo. Véase también *Compartimento ámbar*.

Medida relativa a los resultados de exportación: obligación de exportar determinada cantidad de la producción. Véase también *Prescripciones en materia de resultados de exportación*.

Medidas ambientales que restringen el comercio: medidas destinadas a proteger el medio ambiente que tienen una repercusión restrictiva en el comercio. La repercusión puede ser directa e intencional, como en el caso de las medidas de los Estados Unidos destinadas a proteger a los delfines, o puede ser accidental. Véanse también *Atún (Canadá - Estados Unidos, 1982)*, *Atún I*, *Atún II* y *Comercio y medio ambiente*.

Medidas antidumping: leyes y reglamentos destinados a contrarrestar el *dumping*. En los Estados Unidos, las leyes antidumping se originaron como parte de las primeras *leyes antimonopolio*. Una de ellas es la *Ley Antidumping de 1916*. Estas leyes tenían por objeto disciplinar a las empresas extranjeras que se consideraba que fijaban precios inferiores a los de las empresas estadounidenses a través de prácticas anticompetitivas descritas como *dumping*. Gradualmente, sin embargo, las empresas empezaron a comprender el valor de las medidas antidumping para restringir las importaciones, y los dos regímenes divergieron. En otros países, la promulgación de leyes antidumping siempre obedeció principalmente a la intención de proteger a las empresas nacionales. El artículo VI del GATT de 1994 permite la imposición de derechos antidumping a las mercancías objeto de dumping, si este causa un *daño importante* a los productores de productos competidores, descritos como *productos similares*, en el país importador. Esto se denomina *relación de causalidad*. El *Acuerdo Antidumping* de la OMC (formalmente, *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*) establece procedimientos precisos y transparentes para la adopción de medidas antidumping. Se han desarrollado algunos métodos sofisticados para calcular las supuestas diferencias de precios y para determinar la existencia de daño. Pueden establecerse medidas antidumping si el precio cobrado por una empresa extranjera al país importador es inferior al *valor normal* en su país de origen. El valor normal comprende los costos fijos y variables de producción, más varios otros costos normalmente asociados a la producción y el comercio. Si el nivel de las ventas en el mercado interno es demasiado bajo, se considerará que el valor normal es el máximo precio comparable en los mercados de terceros países o los costos estimados de producción de la empresa exportadora más una cantidad razonable para cubrir

otros gastos, así como los beneficios imputados. Si no existe precio de exportación o si el comercio se realiza entre partes vinculadas y, por lo tanto, no se considera fiable como indicador de precios, el precio de exportación puede reconstruirse sobre la base de lo que se habría cobrado a un comprador independiente, o sobre alguna otra base razonable. Es fácil deducir el alcance de las diferencias sobre el nivel adecuado del valor normal. El concepto de daño importante a las ramas de producción que producen productos similares es igualmente objeto de numerosas controversias. Ni en el GATT ni en el Acuerdo Antidumping se da una definición de daño importante, pero este último Acuerdo contiene una lista ilustrativa de factores que han de tenerse en cuenta al evaluar si se ha producido un daño importante. La enumeración, que no se considera exhaustiva, incluye la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del **margen de dumping**; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Se ha escrito mucho acerca del significado de la expresión "productos similares", y de si debe interpretarse como el mismo producto, un producto similar o un producto diferente que se dedique al mismo uso o que logre el mismo fin. Actualmente, el Acuerdo Antidumping no deja la menor duda al respecto. El producto similar debe ser idéntico, es decir, igual en todos los aspectos. Si no existe ese producto, puede escogerse para la comparación otro que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Las medidas antidumping solo pueden adoptarse en la medida en que cubran el margen de dumping, es decir, la diferencia entre el valor normal y el precio en frontera en el país importador, que ha de ajustarse para tener en cuenta los costos normales especificados asociados al comercio internacional. Si la autoridad investigadora constata que ha habido dumping, la protección resultante para las ramas de producción nacionales sobre la base de las medidas antidumping puede ser bastante limitada. De conformidad con las normas de la OMC, tienen que presentarse razones de peso para la adopción de esas medidas, y las partes afectadas pueden interponer recursos. En el Acuerdo Antidumping se hace hincapié en que con la solicitud de imposición de medidas antidumping deben incluirse pruebas de la existencia de dumping, de daño y de una relación causal entre ambos. No puede considerarse que para cumplir los requisitos fijados basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes. La rama de producción nacional tiene que presentar una solicitud. No pueden adoptarse medidas si la solicitud está apoyada por empresas que representen menos del 25% de la producción total del producto similar. Con arreglo a la norma relativa a los **márgenes de dumping de minimis**, no puede adoptarse ninguna medida si el margen de dumping es inferior al 2%. Las medidas antidumping siguen siendo controvertidas. A veces, las empresas afectadas y sus países de origen las consideran principalmente un medio de restringir las importaciones no deseadas. Sin duda, hay algo de cierto en ello. Algunas solicitudes son frívolas y no constituyen sino **acoso comercial**. Al ser una forma de **protección especial**, estas medidas permiten a los Gobiernos limitar el flujo de importaciones. Así lo entienden claramente los solicitantes. Una práctica que causa especial desagrado es la **evaluación acumulativa del dumping**. Esto significa que el país que adopta una medida puede, en determinadas condiciones, investigar al mismo tiempo el dumping supuestamente practicado por varios países. Hoekman, al hablar de las detalladas disposiciones de procedimiento establecidas en el Acuerdo Antidumping, señala que este ámbito se ha convertido en una esfera lucrativa de especialización para la profesión jurídica en los territorios que recurren activamente a las medidas antidumping.

Las investigaciones antidumping pueden contribuir a la **transparencia** al demostrar a la empresa exportadora bajo sospecha de dumping cuál es su verdadera estructura de costos. Esto puede dar lugar a enfoques alternativos de los regímenes de producción y de comercio que podrían reducir o eliminar la necesidad de adoptar medidas antidumping. Marceau señala que las leyes en materia de dumping y antidumping no tratan únicamente de la fijación de precios discriminatorios y predatorios. Son "amortiguadores" entre los sistemas nacionales de competencia. Otros analistas se muestran más severos. J. Michael Finger dice que "las medidas antidumping son un medio de protección ordinaria con un magnífico programa de relaciones públicas", y que "las medidas antidumping responden a una diplomacia perturbadora, a unos modelos económicos estúpidos y a una legislación infundada". Dicho esto, todos los mecanismos que permiten a los Gobiernos influir en el flujo de importaciones generan animadversión. En el caso de las medidas antidumping, los exportadores se quejan de sus efectos de restricción del comercio, pero las ramas de producción del país importador tienden a considerarlas un medio engorroso y oneroso de resolver problemas urgentes. En algunos casos, una empresa que solicita la adopción de medidas antidumping puede al mismo tiempo ser acusada de dumping en otro mercado. Los consumidores rara vez solicitan que se adopten medidas antidumping. Siempre habrá algunas contradicciones inherentes a la adopción de dichas medidas. En la actualidad, algunos encargados de la formulación de políticas comerciales opinan que la **política de competencia** podría ser un instrumento mejor para abordar las cuestiones de dumping. Se parte del supuesto de que todos los Miembros de la OMC estarían dispuestos a aplicar políticas de competencia eficaces, o de que estarían dispuestos a cumplir las resoluciones de los demás en materia de competencia. La conciliación de los diferentes resultados causados por las medidas antidumping y la observancia de la competencia es uno de los argumentos en favor de la celebración de negociaciones sobre **comercio y competencia**, pero los que están satisfechos con sus regímenes antidumping no consideran convincente ese argumento. En los Estados Unidos, las leyes antidumping y las leyes antimonopolio tienen un origen común. Muchos sostienen que, hasta que se reunifiquen unas y otras, las normas antidumping ofrecen un mecanismo transparente en cierto modo, aun siendo legalista y a veces erróneo, para atender algunas de las preocupaciones planteadas por los productores. Las normas antidumping deben aclararse en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en Doha en noviembre de 2001. *Véanse también Acordeón de similaridad, Acuerdo sobre Salvaguardias, Cláusula bumerang, Fijación de precios predatorios, Importaciones insignificantes, Márgenes de dumping de minimis, País análogo, Política de competencia y medidas antidumping y Principio del derecho inferior.* [Dam, 2001; Finger, 1993; Hoekman, 1995; Jackson y Vermulst, 1990; Marceau, 1994; Neufeld, 2001; y Sykes, 1998].

Medidas aplicadas por el Japón al cuero : asunto planteado en el GATT por los Estados Unidos en 1983. Se refería a las **restricciones a la importación** mantenidas por el Japón con respecto al cuero de bovino, equino, ovino y caprino. El Japón explicó que sus restricciones reflejaban los antecedentes históricos, culturales y socioeconómicos del "problema Dowa". Los Dowa son una minoría nacional que tradicionalmente ha realizado trabajos que se consideraban menos deseables, como el curtido. El Japón señaló que eran un producto de su sociedad feudal antes de la Reforma Meiji (1868). La población de los distritos Dowa había sido clasificada, en cuanto institución social arraigada, fuera y por debajo de la jerarquía de clases de los samuráis, campesinos, artesanos y comerciantes. Había sido objeto de grave discriminación institucional en todos los aspectos de la vida social. A partir de 1871, el Gobierno del Japón puso en marcha diversas medidas con vistas a su emancipación, pero aún quedaba un largo camino por

recorrer para eliminar la pobreza de este pueblo. El Japón señaló que, igualmente, en la sociedad japonesa en general, seguía existiendo la discriminación psicológica, si bien mitigada en gran parte. La industria japonesa del curtido, que tradicionalmente había sido un oficio de los Dowa, empleaba a alrededor de 12.000 personas en pequeñas empresas anticuadas. Su bajo nivel tecnológico les restaba toda competitividad. El Japón alegaba que si se eliminasen inmediatamente las restricciones a la importación de cuero, la industria se derrumbaría, lo que plantearía unos "problemas sociales, económico-regionales y políticos inconmensurables". El *Grupo Especial* señaló que los argumentos del Japón se basaban casi enteramente en consideraciones resultantes de los problemas particulares relacionados con el grupo de la población denominado Dowa. Añadió que no podía tomar en cuenta las circunstancias especiales mencionadas por el Japón, puesto que su mandato consistía en examinar el asunto "a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General". Estas disposiciones no justificaban las restricciones a la importación. Por consiguiente, constató que las restricciones del Japón a las importaciones de cuero contravenían el artículo XI del GATT (Eliminación general de las restricciones cuantitativas). El hecho de que las restricciones hubieran existido durante mucho tiempo no podía alterar esa constatación. Véase también *Subsidios familiares de Bélgica* para información sobre otro asunto relativo a cuestiones sociales. [GATT, IBDD 27S].

Medidas comerciales: leyes, reglamentos o normas adoptados por un Gobierno que influyen en la manera en que los productos son objeto de comercio transfronterizo. Las principales son los *aranceles*, las *medidas no arancelarias* y las *medidas comerciales correctivas*. Sin embargo, los reglamentos nacionales que no se conciben primordialmente teniendo en mente el comercio exterior, tales como los reglamentos sobre salud, seguridad y licencias, también pueden tener efectos más o menos pronunciados sobre el comercio. Véanse también *Medidas sanitarias y fitosanitarias* y *Obstáculos técnicos al comercio*.

Medidas comerciales correctivas: habitualmente, *medidas antidumping*, derechos compensatorios y *salvaguardias* tendientes a tratar los efectos de las medidas comerciales adoptadas por otros países. La selección de las medidas comerciales correctivas posibles depende del artículo de la ley comercial aplicable en cada caso. Pueden consistir en aumentos de los *aranceles*, *contingentes de importación*, *medidas compensatorias*, *retorsión*, etc. Véanse también *Artículo 201*, *Artículo 301*, *Artículo 301 especial* y *Superartículo 301*.

Medidas comerciales relacionadas con la inversión: medidas gubernamentales destinadas a fomentar la inversión de empresas extranjeras en la economía del país. A veces, estas medidas incluyen obstáculos arancelarios elevados que tienen por objeto dar a esas empresas un mercado cautivo. Véanse también *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio e Inversión para eludir los aranceles*.

Medidas compensatorias: medidas adoptadas por el país importador, normalmente en forma de incremento de derechos, para contrarrestar las *subvenciones* otorgadas a los productores o los exportadores en el país exportador. El artículo VI del GATT y el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC establecen las normas por las que se rige la imposición de esos derechos. Los derechos compensatorios podrán aplicarse con sujeción a determinadas condiciones restrictivas y a la existencia de *daño* importante para la rama de producción nacional. Véanse también *Medidas antidumping* (que se aplican a las acciones de las empresas privadas, más que de los Gobiernos) y *Subvenciones de minimis*.

Medidas correctivas frente al comercio desleal: véase *Medidas comerciales correctivas*.

Medidas de control del comercio: término general que abarca *aranceles*, *paraaranceles* y *medidas no arancelarias*.

Medidas de cuarentena: véase *Medidas sanitarias y fitosanitarias*.

Medidas de efectos neutros para el comercio: medidas adoptadas por los Gobiernos por razones no relacionadas con la reglamentación del comercio internacional que no tienen ningún efecto en las corrientes comerciales.

Medidas de salvaguardia definitivas: se refiere a las medidas de salvaguardia que se imponen después de que en una investigación se haya demostrado la existencia de una relación causal entre las dificultades experimentadas por los productores nacionales de una mercancía determinada y el aumento de las importaciones de esa mercancía. Véase también *Medidas de salvaguardia provisionales*.

Medidas de salvaguardia provisionales: pueden aplicarse en el marco del *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC si una determinación preliminar demuestra que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un **daño** grave. Las medidas de salvaguardia provisionales podrán aplicarse durante un período que no exceda de 200 días. Los Miembros de la OMC tienen que recurrir a los procedimientos de salvaguardia completos si quieren mantener las medidas más allá de ese límite. Muchos *acuerdos de libre comercio* contienen una disposición similar en los artículos que rigen las salvaguardias bilaterales.

Medidas de transición: medidas normalmente asociadas a la aplicación de un nuevo acuerdo comercial cuando el sistema antiguo coexiste con el nuevo. Tienen una duración limitada. A veces, su finalidad es dar a los países en desarrollo más tiempo para adaptarse al nuevo régimen.

Medidas de válvula de presión: se refiere principalmente a *medidas antidumping y salvaguardias*, pero en ocasiones también a las renegociaciones arancelarias posibles con arreglo al artículo XXVIII del GATT.

Medidas de zona gris: limitaciones discriminatorias de las exportaciones o las importaciones acordadas entre Gobiernos que normalmente son contrarias a los principios que rigen el *sistema multilateral de comercio*, pero que no eran claramente ilegales con arreglo a las normas multilaterales hasta la conclusión de la *Ronda Uruguay*. Dos ejemplos de medidas de zona gris son los *acuerdos de comercialización ordenada* y los acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones. En la actualidad, estas medidas son ilegales de conformidad con el *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC. Las medidas de zona gris existentes debían eliminarse antes de 1999. Actualmente podrían considerarse medidas de zona gris los acuerdos de *cártel* entre empresas privadas sancionados implícitamente por los Gobiernos y los acuerdos de *expansión voluntaria de las importaciones* entre Gobiernos.

Medidas disconformes: en un *acuerdo de libre comercio* que utilice *listas negativas* para la consignación de compromisos relativos a los servicios y las leyes, los reglamentos y las políticas en materia de inversión, se trata de medidas que no cumplen plenamente las disposiciones del acuerdo cuando este entra en vigor. En el caso de las inversiones, las disposiciones normalmente abarcan el *trato nacional*, el *trato de la nación más favorecida*, prescripciones en materia de resultados y altos directivos y consejos de administración. En el caso de los servicios, las disposiciones aplicables normalmente son las de *trato nacional*, *trato de la nación más favorecida*, *acceso a los mercados* y *presencia local*. Algunos acuerdos se limitan al *trato nacional*, el *acceso a los mercados* y la *presencia local*. Las listas explican por qué la medida es disconforme. Por lo general, las partes convienen en que esas medidas se pondrán en conformidad con el acuerdo con el tiempo. Véanse también *Lista de actividades reservadas*, *Listas positivas*, *Mecanismo de irreversibilidad* y *Método de dos anexos*.

Medidas en frontera: véanse *Arancel* y *Medidas no arancelarias*.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio: MIC. Véase *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*.

Medidas no arancelarias: MNA. Medidas distintas de los *aranceles* aplicadas por los Gobiernos en la frontera que determinan el grado de acceso de un producto al mercado de importación. Muchos prefieren este término en lugar de obstáculos no arancelarios, dado que refleja más claramente el hecho de que muchas de estas medidas no pretenden ser obstáculos a la importación y no ponen en situación de desventaja al producto importado. Un ejemplo de este razonamiento es el caso de una MNA cuyo objetivo fuera simplemente que las normas aplicables a las mercancías de producción nacional se aplicaran también a las mercancías importadas. Este sería el caso de las normas de productos convenidas internacionalmente. Suponiendo que se cumplieran estas normas, la mercancía podría importarse en la medida en que tuviera sentido desde el punto de vista comercial. Desde esta perspectiva sería adecuado llamarla MNA. Sin embargo, si hubiera un elemento que pusiera a la mercancía extranjera en situación de desventaja, sería mejor referirse a la medida como obstáculo no arancelario. Muchos analistas prefieren utilizar el término "MNA" en lugar de "obstáculo no arancelario" porque con él es menos probable que se prejuzgue si una determinada medida tiene un efecto proteccionista. Sin embargo, en la práctica, los dos términos suelen utilizarse indistintamente. Laird y Vossenar han sugerido la siguiente clasificación de MNA: a) *medidas para controlar el volumen de las importaciones*, como las restricciones cuantitativas y los acuerdos de limitación de las exportaciones; b) *medidas para controlar el precio de las mercancías importadas*, como los mecanismos del *precio de activación*, los *gravámenes variables*, las *medidas antidumping*, los derechos compensatorios, etc.; c) *medidas de vigilancia*, como las *investigaciones* y las *medidas de vigilancia en materia de precios y volúmenes*; d) *medidas de producción y exportación*, principalmente *subvenciones* o medidas fiscales; y e) *obstáculos técnicos*, como las diversas normas impuestas por motivos de salud y de seguridad. Deardorff y Stern han propuesto una clasificación diferente: a) *restricciones cuantitativas y limitaciones específicas similares*, como los *contingentes de importación*, las limitaciones a la exportación, el régimen de licencias, las prohibiciones, etc.; b) *gravámenes no arancelarios y políticas conexas que afectan a las importaciones*, como los gravámenes variables, los *depósitos previos*, los derechos antidumping, los derechos compensatorios y los *ajustes fiscales en frontera*; c) *participación del Estado en el comercio*, *prácticas restrictivas* y *políticas públicas más generales*, como las subvenciones y demás ayudas, las políticas de contratación pública, el *comercio de Estado*, las *políticas de competencia*, etc.; d) *procedimientos aduaneros y prácticas administrativas*; y e) *obstáculos técnicos al comercio*, como las normas industriales y de seguridad, los reglamentos sanitarios, los reglamentos sobre envasado y etiquetado y los reglamentos relativos a la publicidad y los medios de comunicación. En sentido estricto, los derechos antidumping y las medidas compensatorias son medidas no arancelarias en la medida en que las investigaciones y los procedimientos conexos pueden causar un *efecto de paralización del comercio*. En una evaluación cuantitativa de las medidas no arancelarias, cualquier derecho impuesto después de una investigación se consideraría un *arancel*. En un informe publicado por la UNCTAD y el Banco Mundial en 2018, las MNA relacionadas con las importaciones se clasifican en medidas técnicas y medidas no técnicas. Las medidas técnicas incluyen las *medidas sanitarias y fitosanitarias*, los *obstáculos técnicos al comercio* y las *inspecciones previas a la expedición* y otras formalidades. Entre las medidas no técnicas figuraban las siguientes: protección comercial especial; licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de la cantidad; medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales; medidas financieras que afectan a la competencia; medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio; restricciones a la distribución; restricciones relacionadas con los servicios de posventa; subvenciones

(excepto las subvenciones a la exportación); restricciones a la contratación pública; propiedad intelectual; y normas de origen. Véanse también *Acuerdo sobre Salvaguardias*; *APEC, Principios transversales sobre medidas no arancelarias* y *Arancelización*. [Deardorff y Stern, 1997; y Laird y Vossenar, 1991].

Medidas operacionales del país receptor: contribución de la *UNCTAD* al análisis de los *acuerdos internacionales sobre inversiones*. Describe "el amplio conjunto de medidas [en materia de inversiones] aplicadas por los países receptores en relación con el funcionamiento de filiales extranjeras una vez dentro de sus jurisdicciones". La *UNCTAD* divide estas medidas en tres grupos. El primero, denominado medidas operacionales del país receptor de "luz roja", contiene las medidas expresamente prohibidas por los acuerdos multilaterales, tales como el *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*. El segundo grupo, las medidas de "luz amarilla", está formado por medidas que también están prohibidas, sometidas a condiciones o cuyo uso se desalienta en acuerdos interregionales, regionales o bilaterales. El tercer grupo, las medidas de "luz verde", en general no está prohibido en las normas internacionales en materia de inversiones. Véase también *Enfoque de semáforo*.

Medidas para paliar los efectos de las importaciones: protección de los productores nacionales frente a la competencia de las importaciones, principalmente mediante la utilización de *salvaguardias*. Véase también *Medidas antidumping*.

Medidas que restringen el comercio: conjunto de medidas esenciales, como las disposiciones en materia de salud y seguridad, y medidas discrecionales cuyo objetivo es influir en las corrientes comerciales. Muchas medidas que restringen el comercio están autorizadas, con sujeción a varias condiciones, en distintos acuerdos de la OMC. Véanse también *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*; *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*; *Acuerdo sobre Salvaguardias*; *APEC, Principios transversales sobre medidas no arancelarias*; *Índice de restricción del comercio*; *Índice global de restricción del comercio*; *Medidas antidumping*; *Medidas no arancelarias*; *Obstáculos burocráticos*; *OCDE, Índice de Restricción del Comercio de Servicios*; y *Salvaguardias*.

Medidas sanitarias y fitosanitarias: medidas necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y animales o para preservar los vegetales. A menudo se denominan medidas de cuarentena. En el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC (Acuerdo MSF) se definen como toda medida aplicada a) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades, b) para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos, c) para proteger la vida y la salud de las personas de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas, y d) para prevenir o limitar otros perjuicios resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas. El Acuerdo establece en términos generales los derechos y obligaciones de los Miembros de la OMC a la hora de aplicar dichas medidas. Entre otras cosas, deben basarse en principios científicos, en testimonios científicos suficientes y en *evaluaciones del riesgo*. Las medidas no deben aplicarse de manera que constituyan un *medio de discriminación arbitrario o injustificable* entre los Miembros en que prevalezcan las mismas condiciones. Cuando existan normas internacionales, estas se utilizarán como base para elaborar las normas nacionales, que podrán empero ser más estrictas si existe una justificación científica para ello. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no deben utilizarse como

una *restricción encubierta al comercio internacional*. Véanse también *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, *Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio*, *Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria*, *Nivel de riesgo aceptable*, *Organización Mundial de Sanidad Animal* y *Sistema de Gestión de la Información MSF*.

Medio ambiente y comercio: véase *Comercio y medio ambiente*.

Megaarancel: término impreciso con el que se hace referencia a un arancel extremadamente elevado. Véase también *Arancel prohibitivo*.

Megarregionales: término utilizado, entre otros, por Lejárraga (2014) para referirse a *acuerdos de libre comercio* a gran escala, como el *Acuerdo de Asociación Transpacífico*, la *Zona Tripartita de Libre Comercio* o la propuesta de *Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico*.

Mejor información disponible: concepto utilizado en la administración de *medidas anti-dumping*. El *Acuerdo Antidumping* de la OMC establece que, aunque la información que facilite una parte en el marco de una investigación antidumping no sea óptima en todos los aspectos, ese hecho no será justificación para que las autoridades la descarten, siempre que la parte interesada haya procedido en toda la medida de sus posibilidades. Si no se aceptan pruebas o informaciones, la parte que las haya facilitado deberá ser informada de las razones que hayan inducido a ello. Además, deberá tener oportunidad de presentar nuevas explicaciones, teniendo debidamente en cuenta los plazos fijados para la investigación.

Mejores prácticas para los ACR/ALC en el APEC: conjunto de 12 principios no vinculantes adoptados en noviembre de 2004 para ayudar a las economías del *APEC* a negociar *acuerdos comerciales preferenciales*. Los principios son los siguientes: 1) *compatibilidad con los principios y objetivos del APEC*; 2) *compatibilidad con la OMC*; 3) *compromisos que excedan de los contraídos en la OMC*, tanto en lo que respecta a las obligaciones vigentes como a las esferas abarcadas; 4) *globalidad* para proporcionar los máximos beneficios económicos a todos los sectores de la economía; 5) *transparencia*, asegurando que los textos estén disponibles con prontitud, en inglés siempre que sea posible, en los sitios web oficiales; 6) *medidas prácticas de facilitación del comercio* para reducir los costos de las transacciones; 7) *mecanismos de celebración de consultas y solución de diferencias* para reducir la incertidumbre y prevenir y resolver con rapidez los desacuerdos; 8) *normas de origen sencillas que faciliten el comercio* al reconocer el carácter cada vez más globalizado de la producción; 9) *compromisos en materia de cooperación económica y técnica*; 10) *desarrollo sostenible* mediante el reconocimiento de que el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente son mutuamente complementarios; 11) *apertura a la adhesión por terceros*; y 12) *realización de exámenes periódicos* para asegurar el pleno cumplimiento de los términos del acuerdo. [www.apec.org].

Memorando de entendimiento: acuerdo no vinculante entre dos o más partes. No tiene la fuerza jurídica de un *tratado*, pero puede ser algo más que una simple declaración de buenas intenciones. Es decir, cabe la posibilidad de exigir el cumplimiento de determinadas partes de un memorando. Por lo general es más fácil de concertar que un tratado, en parte porque no es necesario ratificarlo, y se puede mantener la confidencialidad al respecto. Véase también *Pacta sunt servanda*.

Menoscabo: efecto negativo sobre los derechos que corresponden a un Miembro de la OMC en virtud de uno o más acuerdos administrados por la OMC. Véanse también *Anulación o menoscabo* y *Casos en que no existe infracción*.

Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones: véase *UNCTAD, Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones*.

MEPC: véase *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*.

Mercadeo : expresión estadounidense que significa ayudarse mutuamente en la escena política, con la implicación de que puede hacerse a expensas de alguien más. También se conoce como comercio de votos. [Dam, 2001 y muchos otros].

Mercado Árabe Común véase *Gran Zona Árabe de Libre Comercio*.

Mercado Comum do Sul : véase *MERCOSUR*.

Mercado común : tipo de *unión aduanera* más desarrollado en el que, además del libre movimiento de mercancías entre los Estados miembros, también pueden circular sin restricciones la mano de obra, el capital y los servicios. Los mercados comunes conducen a economías altamente integradas. Véase también *Cuatro libertades*.

Mercado Común : véase *Comunidad Económica Europea*.

Mercado Común Africano : véanse *Integración económica regional africana* y *Zona de Libre Comercio Continental Africana*.

Mercado Común Árabe : proyecto iniciado en 2015 para ser finalizado en 2020. Las negociaciones para su establecimiento están en curso. El anterior Mercado Común Árabe, establecido en 1964, ya no está en funcionamiento. Véase también *Gran Zona Árabe de Libre Comercio*.

Mercado Común Centroamericano : MCCA. Uno de los *arreglos comerciales preferenciales* del *primer regionalismo*. El *Tratado General de Integración Económica* en virtud del cual se estableció entró en vigor el 4 de junio de 1961. Está integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. La secretaría se encuentra en Guatemala. La labor de promover el MCCA ha cobrado un nuevo impulso con la creación de la *Secretaría de Integración Económica Centroamericana* (SIECA).

Mercado Común de África Oriental y Meridional : COMESA. El tratado por el que se establece el COMESA se firmó en Kampala el 5 de noviembre de 1993. Sucede a la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional (ZCP). Sus miembros son : Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Eritrea, Eswatini, Etiopía, Kenya, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, República Democrática del Congo, Rwanda, Seychelles, Sudán, Uganda, Zambia y Zimbabwe. Los objetivos del COMESA son : a) alcanzar el crecimiento y el desarrollo sostenibles de sus Estados miembros promoviendo un desarrollo más equilibrado y armonioso de las estructuras de producción y comercialización; b) promover un desarrollo conjunto en todos los aspectos de la actividad económica y la adopción conjunta de políticas y programas macroeconómicos orientados a elevar los niveles de vida de sus habitantes y fomentar unas relaciones más estrechas entre los Estados miembros; c) cooperar para crear un entorno favorable a las inversiones extranjeras, transfronterizas y nacionales, comprendido el fomento conjunto de la investigación y de la adaptación de la ciencia y la tecnología en pro del desarrollo; d) cooperar para promover la paz, la seguridad y la estabilidad entre los Estados miembros a fin de impulsar el desarrollo económico de la región; e) cooperar para reforzar las relaciones entre el Mercado Común y el resto del mundo y la adopción de posturas comunes en los foros internacionales; y f) contribuir a establecer, llevar adelante y lograr los objetivos de la *Comunidad Económica Africana*. La Zona de Libre Comercio del COMESA se estableció en 2000. Se transformará en una unión monetaria para 2025. La secretaría del COMESA se encuentra en Lusaka. Véase también *Integración económica regional africana*.

Mercado Común del Caribe : comprende a todos los miembros de la *Comunidad y Mercado Común del Caribe*, a excepción de las Bahamas.

Mercado Común del Caribe Oriental : véase *Organización de Estados del Caribe Oriental*.

Mercado Común del Sur : véase *MERCOSUR*.

Mercado interior : expresión utilizada para referirse tanto a un mercado que se encuentra dentro de una jurisdicción única como al mercado constituido mediante la formación

de una *unión aduanera*, una *zona de libre comercio* o un *mercado común*, como la *Unión Europea*.

Mercado mundial: término impreciso que designa más o menos el mayor mercado posible para una mercancía o un servicio. En algunos casos, es perfectamente posible que sea cercano al mundo. Sin embargo, en la práctica, las preferencias de los consumidores, los acuerdos en materia de licencias, los acuerdos de distribución, los niveles de desarrollo, etc., significan que el mercado real es algo más pequeño.

Mercado pertinente: concepto utilizado en la administración de la *política de competencia*. Cuando una autoridad encargada de la competencia investiga, por ejemplo, el efecto que una propuesta de fusión entre empresas podría tener en la competencia de esa rama de producción, debe analizar qué mercado se vería afectado por la fusión. El mercado que se determine se denomina mercado pertinente. No equivale necesariamente a la zona geográfica del mercado de las empresas implicadas.

Mercado único: véase *Mercado único europeo*.

Mercado Único Digital: conjunto de iniciativas emprendidas en 2015 por la *Unión Europea* destinadas a reducir los obstáculos reglamentarios y prestar asistencia en el establecimiento del mercado único. El Mercado Único Digital se apoya en tres pilares: 1) mejorar el acceso para los consumidores y las empresas a los bienes y servicios digitales en toda Europa, 2) crear las condiciones adecuadas y una igualdad de condiciones para que prosperen las redes digitales y los servicios innovadores y 3) maximizar el potencial de crecimiento de la economía digital. [ec.europa.eu].

Mercado único europeo: su puesta en marcha se inició en 1987 en virtud del *Acta Única Europea*, una modificación del *Tratado de Roma*, y se culminó en 1992. Supuso la eliminación de los obstáculos físicos (aduanas), técnicos (normas y licencias) y fiscales que quedaban entre los entonces 12 miembros de la *Comunidad Europea*. Esto no solo significaba que los bienes y servicios producidos en un Estado miembro tenían acceso sin trabas a los demás Estados miembros si eran allí requeridos, sino también que los bienes y servicios extranjeros, una vez importados legalmente por un Estado miembro, podían transferirse a cualquier otro Estado miembro. Aun así, en el momento de su creación algunos pensaban que no conduciría a un mercado único y que, si no se realizaban reformas adicionales, el mercado de la Comunidad Europea seguiría siendo una colección de 12 mercados nacionales. Véanse también *Cuatro libertades*; *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*; y *Unión Europea, legislación*.

Mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen: véase *Exportación de mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen*.

Mercancías idénticas: definidas en el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* como mercancías "que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición". Entre otras condiciones, las mercancías no se considerarán "mercancías idénticas" a menos que hayan sido producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración. Véanse también *Acordeón de similitud*, *Bienes fungibles*, *Mercancías similares* y *Producto similar*.

Mercancías imponibles: mercancías que están sujetas a *derechos de aduanas* al entrar a un *territorio aduanero* o al salir de este.

Mercancías no imponibles: mercancías que no están sujetas a derechos de aduanas al entrar a un *territorio aduanero* o al salir de este. Véase también *Lista de importaciones liberalizadas*.

Mercancías no originarias: en la administración de las *normas de origen* para acuerdos comerciales preferenciales, se trata de mercancías que no reciben trato preferencial

porque se considera que no son un producto del país que normalmente recibe acceso preferencial. Véase también *Mercancías originarias*.

Mercancías originarias: en la administración de las *normas de origen* para acuerdos comerciales preferenciales, se trata de mercancías consideradas como un producto de la parte que goza de acceso preferencial. Véase también *Mercancías no originarias*.

Mercancías similares: en el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* se definen como "las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables". Para determinar si las mercancías son similares han de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial. Entre otras condiciones, solo se consideran "mercancías similares" las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración. Véanse también *Acordeón de similitud*, *Bienes fungibles*, *Mercancías idénticas* y *Producto similar*.

Mercantilismo: conjunto de ideas del siglo XVII mantenidas a lo largo del tiempo según las cuales el objetivo del comercio internacional debería ser la acumulación de una proporción cada vez mayor de la riqueza mundial en forma de metales preciosos. En el mundo moderno, el objetivo es acumular las mayores cantidades posibles de divisas. Con arreglo a las tesis del mercantilismo, siempre se han de aumentar las exportaciones y reducir al mínimo las importaciones. Como señala Lars Magnusson en su obra *Mercantilism: The Shaping of an Economic Language*, el mercantilismo, en su forma tradicional, no era una doctrina bien estructurada de principios con los que describir el comportamiento económico o prescribir medidas de política. Se caracterizó más bien por un especial hincapié en los medios para aumentar la riqueza y el poder de las naciones. En *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Douglas Irwin señala que prácticamente todos los mercantilistas habrían estado de acuerdo con la siguiente afirmación: las exportaciones de manufacturas son beneficiosas y las exportaciones de materias primas (para su procesamiento en otros países por fabricantes extranjeros) son perjudiciales; las importaciones de materias primas son ventajosas y las importaciones de productos manufacturados son perniciosas. Esta tesis resulta bastante familiar hoy en día a los encargados de la formulación de políticas. Se puede resumir todavía más como sigue: el comercio es bueno, pero las importaciones son malas. La mayoría de los mercantilistas también estaban a favor de la expansión del comercio para fomentar el desarrollo económico. En la obra *Mercantilism: Economic Ideas, History, Policy*, A. W. Coats distingue tres niveles de ideas mercantilistas: a) los fines u objetivos últimos de la política económica, por ejemplo, fomentar la riqueza, el poder y la seguridad del Estado; b) los fines intermedios, por ejemplo, lograr un suministro adecuado de metales preciosos, un tipo de cambio estable, una balanza comercial positiva o la protección de la rama de producción nacional; y c) los medios para alcanzar los fines intermedios, por ejemplo, subvenciones a la exportación, derechos y prohibiciones respecto de la importación de productos acabados o la prohibición de exportar metales preciosos. Robert Gilpin establece una diferenciación en su obra *Political Economy of International Relations* entre el mercantilismo benigno (destinado a proteger el interés económico nacional como requisito mínimo necesario para la seguridad del Estado) y el mercantilismo maligno (con fines imperialistas y de expansión nacional). Los partidarios del mercantilismo presuponen implícitamente que la riqueza mundial es invariable. Representan el comercio como una actividad de suma cero en la que un país solo puede prosperar a expensas de otro. Por consiguiente, el mercantilismo constituye una forma de nacionalismo económico. El enorme crecimiento del comercio y la riqueza mundiales en los últimos 200 años demuestra que el comercio es, de hecho, una actividad de suma positiva. También pone de manifiesto que todos pueden prosperar mediante

una especialización eficiente. Véanse también **Balanza comercial** y **Neomercantilismo**. [Coats, 1987; Gilpin, 1987; Irwin, 1996; y Magnusson, 1994].

Mercantilismo benigno: véase **Mercantilismo**.

Mercantilismo ilustrado: véase **GATT-Think (mentalidad GATT)**.

Mercantilismo maligno: véase **Mercantilismo**.

Mercantilismo popular: no se trata de un término serio de **política comercial**, pero reviste interés de todos modos. Según Mark Harrison, de la Universidad de Warwick, describe la opinión popular según la cual a) las ramas de producción o actividades pueden clasificarse como esenciales o no esenciales, o clasificarse por orden de prioridad nacional, y b) cuando hay competencia en los mercados internacionales, algunos países ganan y otros pierden. Véanse también **Mercantilismo** y **Neomercantilismo**. [Harrison, 2001].

MERCOSUL: Mercado Comum do Sul. Mercado Común del Sur. Nombre en portugués del **MERCOSUR**.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur. En la actualidad, **unión aduanera** que abarca el comercio de mercancías, salvo el azúcar y los automóviles. Entre los objetivos del MERCOSUR se incluyen la libre circulación de todo tipo de bienes, servicios y factores productivos y la eliminación de las restricciones no arancelarias. Se estableció el 29 de noviembre de 1991 por conducto del Tratado de Asunción y se modificó el 17 de diciembre de 1994 por medio del Protocolo de Ouro Preto, que abarca sobre todo cuestiones institucionales. Sus Estados parte son la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay. Venezuela también es miembro del MERCOSUR, pero su condición se encuentra suspendida desde el 1 de diciembre de 2016. Chile firmó un acuerdo de asociación el 1 de octubre de 1996. Bolivia hizo lo propio el 1 de marzo de 1997. Todos los miembros de la **ALADI** pueden formar parte de él. La secretaría del MERCOSUR se ubica en Montevideo.

METI: Ministerio de Economía, Comercio e Industria del Japón. Hasta el 6 de enero de 2001 se denominaba Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MITI). Muchos consideran que las políticas industriales y comerciales *dirigistas* ejecutadas por el MITI fueron una de las principales razones del éxito económico del Japón en la posguerra. Otras entidades han tratado de emular a este Ministerio, aunque sin resultados excesivamente satisfactorios. El propio METI sigue desde hace mucho tiempo principios orientados al mercado.

Método de aumento de valor: uno de los métodos utilizados en la administración de **normas de origen** para establecer si un producto importado de otra parte en un **acuerdo de libre comercio** reúne las condiciones para recibir el **arancel preferencial**. En el acuerdo de libre comercio entre Singapur y los Estados Unidos y en otros acuerdos de libre comercio en los que es parte Estados Unidos, la fórmula es la siguiente:

$$VCR = \frac{VMO}{VA} \times 100$$

donde VCR es el **valor de contenido regional**, expresado como porcentaje, VA es el valor ajustado y VMO es el valor de los **materiales originarios** adquiridos o producidos por cuenta propia, y utilizados por el productor en la producción de la mercancía. El término "valor ajustado" se define en cierto detalle en el acuerdo. En esencia significa que lo siguiente debe excluirse del valor en aduana de las mercancías consideradas: cualesquiera costos, cargas o gastos incurridos para el transporte, el seguro y los servicios conexos como parte del transporte internacional de la mercancía desde el país de exportación hasta el país de importación.

Método de círculos concéntricos: sistema de reuniones formales e informales con diverso número de participantes en cuyo centro se encuentra el Presidente, que es quien las organiza. El "círculo exterior" representa la reunión formal en la que participan todos los

Miembros; en ella se toman las decisiones, y las declaraciones se recogen en actas o notas oficiales. Los círculos interiores corresponden a reuniones informales en las que participan todos los Miembros o grupos más reducidos de ellos, e incluyen consultas bilaterales con el Presidente. Los Miembros aceptan el proceso siempre que todos puedan hacer aportaciones y se comparta la información. Véanse también **Inclusivo** y **Transparente**.

Método de dos anexos: modo de consignar compromisos relativos a leyes y políticas en materia de servicios e inversión en un **acuerdo de libre comercio** cuando se utiliza una lista negativa. Los dos anexos al acuerdo suelen contener a) la lista de **medidas disconformes** (es decir, medidas que no cumplen plenamente el acuerdo, pero que está previsto que se pongan en conformidad con el tiempo) y b) una **lista de actividades reservadas** que incluye los sectores y las actividades respecto de los cuales una parte puede mantener las restricciones vigentes que no cumplen las disposiciones del acuerdo o las hacen más restrictivas. Véase también **Listas positivas**.

Método de la prueba técnica: método utilizado en las **normas de origen** de algunos **acuerdos de libre comercio** para describir en qué condiciones los bienes pueden recibir **preferencias arancelarias**. Por lo general, esos métodos prescriben que el producto debe haber sido objeto de un proceso de producción definido, como una reacción química, o que los materiales utilizados deben satisfacer determinadas condiciones con respecto a su origen.

Método de navaja suiza para las negociaciones arancelarias: recurso a un sistema de **fórmulas suizas** modificadas en el que el coeficiente se ajusta para aumentar las reducciones en los aranceles más bajos. La fórmula suiza habitual da lugar a grandes reducciones cuando los aranceles son elevados y pequeñas reducciones cuando son bajos. [François y Martin, 2003].

Método de reducción de valor: uno de los métodos utilizados en la administración de **normas de origen** para establecer si un producto importado de otra parte en un **acuerdo de libre comercio** reúne las condiciones para recibir el **arancel preferencial**. En el acuerdo de libre comercio entre Singapur y los Estados Unidos y en otros acuerdos de libre comercio en los que es parte Estados Unidos, la fórmula es la siguiente:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VA} - \text{VMN}}{\text{VA}} \times 100$$

donde VCR es el **valor de contenido regional**, expresado como porcentaje, VA es el valor ajustado y VMN es el valor de los **materiales no originarios** adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía. El término "valor ajustado" se define en cierto detalle en el acuerdo. En esencia significa que lo siguiente debe excluirse del valor en aduana de las mercancías consideradas: cualesquiera costos, cargas o gastos incurridos para el transporte, el seguro y los servicios conexos como parte del transporte internacional de la mercancía desde el país de exportación hasta el país de importación. Este método es una variante del **método del valor FOB**.

Método de valor focalizado: se utiliza en el marco del **Acuerdo de Asociación Transpacífico** para calcular si una mercancía cumple con el **valor de contenido regional** (VCR) como sigue:

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de la mercancía} - \text{VMNOE}}{\text{Valor de la mercancía}} \times 100$$

VMNOE es el valor de los **materiales no originarios**, incluidos los materiales de origen indeterminado, especificados en la **norma por productos específicos** aplicable. El significado del valor neto focalizado es que solo deben tenerse en cuenta los materiales no originarios de un determinado **Capítulo, partida** o **subpartida**. Parece tratarse de un intento de reducir la repercusión en el productor o el exportador.

Método del acordeón (escalonado): se trata de un enfoque progresivo de la reducción de los *aranceles*. En primer término se reducen los tipos del nivel más alto; en segundo lugar, los del nivel siguiente y así sucesivamente hasta que se alcanzan los niveles fijados como objetivo en todos los casos.

Método del costo en fábrica: método aplicado en la esfera de las *normas de origen* para calcular el valor añadido a una mercancía por el exportador, en el que se incluye el gasto del productor en mano de obra, los gastos generales y el gasto en materiales dentro de la *zona de libre comercio*. La cantidad resultante se compara después con el costo que puede atribuirse a los productores no pertenecientes a la zona.

Método del costo neto: uno de los métodos utilizados para establecer si un producto importado de otra parte en un *acuerdo de libre comercio* ha sido sometido a una *transformación sustancial* y reúne las condiciones para que se le aplique el *arancel preferencial*. En el marco del acuerdo de libre comercio entre el Canadá y Chile, se aplica la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{CN-VMN}{CN} \times 100$$

donde VCR es el *valor de contenido regional*, expresado como porcentaje, CN es el costo neto del producto y VMN es el valor de los *materiales no originarios* utilizados por el productor en la producción del producto. El costo neto es el costo total incurrido respecto de todos los bienes producidos por un productor menos todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles. El costo neto resultante incurrido en la producción de todos los bienes se asigna luego "razonablemente" al producto de que se trate.

Método del porcentaje: algunos *acuerdos de libre comercio* contienen *normas de origen* que exigen que para acceder a las *preferencias arancelarias* se deba tener al menos una cantidad mínima de valor añadido por el país exportador. Normalmente se expresa en porcentaje. La norma puede aplicarse de manera general, como en el *AFTA*, o únicamente a algunos productos, en ocasiones conjuntamente con un cambio de partida arancelaria obligatorio. Véase también *Criterio del valor añadido*.

Método del valor de transacción: uno de los métodos utilizados para establecer si un producto importado de otra parte en un *acuerdo de libre comercio* reúne las condiciones para recibir el *arancel preferencial*. En el marco del acuerdo de libre comercio entre el Canadá y Chile, se aplica la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VM-VMN}{VM} \times 100$$

donde VCR es el *valor de contenido regional*, expresado como porcentaje (en este caso el 35%), VM es el *valor de transacción* de la mercancía ajustado sobre una base *FOB* (franco a bordo), y VMN es el valor de los *materiales no originarios* utilizados por el productor en la producción del producto. Véase también *Método del valor FOB*.

Método del valor FOB: uno de los métodos utilizados para establecer si un producto importado de otra parte en un *acuerdo de libre comercio* reúne las condiciones para recibir el *arancel preferencial*. En el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre el Japón y Singapur, se aplica la siguiente fórmula:

$$QVC = \frac{FOB-NQM}{FOB} \times 100$$

donde QVC es el valor de contenido calificador (denominado a menudo en otros acuerdos *valor de contenido regional*) de una mercancía, expresado como porcentaje, FOB es el valor franco a bordo de una mercancía pagadero por el comprador al vendedor, con independencia del modo de envío, y NQM es el valor que no confiere origen de los materiales utilizados en la producción de la mercancía. Este método es el mismo que el *método de reducción de valor* y el *método del valor de transacción*.

MIC : medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. Comprenden objetivos de exportación, limitaciones a la importación, prescripciones en materia de compra local o *prescripciones en materia de contenido nacional*, prescripciones en materia de investigación y desarrollo y condiciones similares impuestas a una empresa como parte del proceso de obtención de un permiso para invertir en otro país. Véanse también *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio* y *Prescripciones en materia de resultados de exportación*.

Microorganismo modificado genéticamente : MMG. Microorganismo cuyo material genético ha sido alterado de una forma que no tiene lugar naturalmente.

Miembros : en la OMC, Gobiernos que constituyen la Organización. En los documentos oficiales de la OMC se escribe con inicial mayúscula ("Miembro").

Miembros de facto del GATT : tras obtener la independencia, las antiguas colonias solían poder participar en el GATT como miembros *de facto* si aceptaban aplicar sus regímenes de comercio de conformidad con las normas del GATT. Esto solo podía hacerse si las metrópolis habían sido miembros del GATT. En la OMC, no existe la posibilidad de ser Miembro *de facto* bajo ningún concepto.

Miembros en desarrollo de Asia : grupo de 31 Miembros de la OMC establecido en 2012. Sus Miembros son : Arabia Saudita; Bahrein; Bangladesh; Brunei Darussalam; Camboya; China; Emiratos Árabes Unidos; Filipinas; Hong Kong, China; India; Indonesia; Jordania; Kuwait; Lao, República Democrática Popular; Macao, China; Malasia; Maldivas; Mongolia; Myanmar; Nepal; Omán; Pakistán; Qatar; República de Corea; República Kirguisa; Singapur; Sri Lanka; Tailandia; Taipei Chino; Turquía; y Viet Nam.

Miembros iniciales de la OMC : se considera que alcanzaron esa condición los miembros del *GATT de 1947* que al 1 de enero de 1995 a) habían aceptado el *Acuerdo sobre la OMC* y b) los acuerdos comerciales multilaterales anexos a él; y c) anexo listas de *concesiones* al *GATT de 1994* y listas de compromisos específicos al *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Los países que cumplían esos requisitos no precisaban realizar los trámites relativos a la *adhesión*, pero ser Miembro inicial no otorgaba ningún otro derecho.

Miembros que se han adherido en virtud del artículo XII : países y territorios aduaneros que se han adherido a la OMC desde su establecimiento en 1995. Véase también *Grupo de Miembros que se han adherido en virtud del artículo XII*.

Minilateralismo : preferencia por desarrollar la *política comercial* en compañía de pocos países. No existe una definición exacta para "minilateral". Describe ciertamente una relación que va más allá del bilateralismo, aunque sin incluir muchas partes, lo cual, por supuesto, es igualmente impreciso. La *Cuadrilateral*, sin embargo, encajaría bien en este concepto. Véanse también *Minilateralismo creativo* y *Plurilateralismo*.

Minilateralismo creativo : estrategia comercial para la apertura de mercados por los Estados Unidos propuesta por Thomas O. Bayard y Kimberly Ann Elliott en su obra *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy* (Reciprocidad y retorsión en la política comercial de los EE.UU.). La estrategia conlleva : a) la celebración de conversaciones bilaterales, en caso necesario con el apoyo del *artículo 301* o la amenaza de procedimientos antimonopolio; b) una capacidad analítica mucho mayor para evaluar los obstáculos estructurales y de acceso; y c) el recurso a colectivos favorables en

los mercados de destino. Estas acciones se combinan con campañas de publicidad y asistencia técnica a los países en desarrollo para que puedan diseñar y aplicar marcos reglamentarios más eficaces. Véase también *Minilateralismo*. [Bayard y Elliott, 1994].

Minirreunión ministerial: designación asociada a menudo a la minirreunión ministerial de Ginebra de 2008, que tenía el propósito de revitalizar el *Programa de Doha para el Desarrollo*. Por lo general se trata de una reunión informal a la que se invita a un número de ministros limitado pero representativo. Estas reuniones suelen celebrarse para explorar cómo mantener el impulso de las negociaciones o examinar cuestiones clave conexas. En consecuencia, la selección de los ministros invitados depende en cierta medida de los temas que vayan a tratarse.

Minirreunión ministerial de Ginebra: véase *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Minizona de comercio: expresión utilizada en ciertas ocasiones para describir una *zona de libre comercio*, mientras que, en otros casos, se refiere más bien a un *triángulo de crecimiento*. El contexto aclarará su significado.

Mipymes: microempresas y pequeñas y medianas empresas. Véase *Iniciativas conjuntas*.

MITI: Ministerio de Comercio Exterior e Industria. Véase también *METI*.

MNA: *medidas no arancelarias*, como contingentes, regímenes de licencias de importación, reglamentos sanitarios, prohibiciones, etc.

Modalidades: formas o métodos de organizar las labores en el marco de la OMC, incluidas las negociaciones comerciales. En ellas se establecen las líneas generales, tales como fórmulas o enfoques para las reducciones arancelarias, de los compromisos definitivos.

Modelo Comprar-Enviar-Pagar: desarrollado por el *CEFACT-ONU* para describir las etapas de la *facilitación del comercio*. El modelo identifica los procedimientos comerciales, logísticos, reglamentarios y de pago que intervienen en la cadena de suministro internacional. También proporciona una visión general del intercambio de información entre las partes. [tfig.unece.org].

Modelo de cláusula compromisoria: también denominado "acuerdo de arbitraje separado". Figura en el *Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI*. Su texto es el siguiente: "Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, tal como se encuentra en vigor. Las partes tal vez deseen considerar agregar lo siguiente: a) La autoridad nominadora será ... (nombre de la persona o instituto); b) El número de árbitros será de ... (uno o tres); c) El lugar de arbitraje será ... (ciudad o país); d) El idioma (o los idiomas) que se utilizará(n) en el procedimiento arbitral será(n) ...". Véase también *Arbitraje*. [uncitral.org].

Modelos de medidas para los ACR/ALC: conjunto de ejemplos orientativos de disposiciones elaboradas por el *APEC* para su posible inclusión en un *acuerdo de libre comercio*. Los modelos de medidas no están redactados con términos jurídicos y no son vinculantes. Hasta la fecha se han completado capítulos sobre política de competencia, medio ambiente, comercio de mercancías, normas de origen y procedimientos en materia de origen, entrada temporal de personas de negocios, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, contratación pública, transparencia, solución de diferencias y cooperación. Véase también *Mejores prácticas para los ACR/ALC en el APEC*.

Modos de suministro de servicios: en las negociaciones de la *Ronda Uruguay* relativas al *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* los participantes acordaron dividir el comercio de servicios en cuatro modos: 1) *suministro transfronterizo*, cuando el productor permanece en un territorio y el consumidor en otro; 2) *consumo en el extranjero*, cuando el consumidor viaja de un país al país del productor de servicios para obtener el servicio en cuestión; 3) *presencia comercial*, cuando los servicios se prestan

mediante el **establecimiento** de una actividad empresarial en el otro país; y 4) *presencia de personas físicas*, cuando el productor viaja de un país a otro para producir o suministrar un servicio. Este enfoque resulta útil a efectos analíticos, pero no refleja necesariamente la manera en que se comercian los servicios y, en algunos casos, ha dificultado más de lo necesario la consignación e interpretación de los **compromisos**. Véanse también **Comercio de servicios**, **Comercio transfronterizo de servicios** y **Servicios**.

Modulación de contingentes: cuando un Miembro de la OMC aplica una **salvaguardia** a un producto sujeto a **contingentes de importación**, lo normal sería esperar que cualquier restricción a la importación preservara más o menos las partes asignadas. El **Acuerdo sobre Salvaguardias** permite, sin embargo, desviarse de este principio (es decir, modular un contingente), pero solo en casos de **daño grave**. Las condiciones son las siguientes: a) que las importaciones procedentes de determinados Miembros hayan aumentado desproporcionadamente, b) que la desviación pueda justificarse, y c) que el cambio sea equitativo para todos los proveedores del producto de que se trate.

Moneda de cambio: lo que uno está dispuesto a dar en una negociación para asegurarse la obtención de algo que quiere. A veces, la moneda de cambio es imaginaria, pero se vuelve importante en cuestiones como el pago por la **liberalización autónoma**. Véase también **Arancel de negociación**.

Monopolio: situación en la que un único proveedor o vendedor de bienes o servicios, cuya posición está preservada a menudo por la legislación, no permite que otros desempeñen las mismas actividades. También pueden establecerse monopolios mediante el desarrollo natural del mercado en el sector privado, pero estos tienden a estar constantemente amenazados por la entrada de nuevos concurrentes. Véanse también **Desreglamentación**, **Doctrina de las instalaciones esenciales**, **Monopolio natural**, **Nueva reglamentación** y **Ventas centralizadas**.

Monopolio designado: término utilizado en algunos **acuerdos de libre comercio**. Puede hacer referencia a una entidad, ya sea de propiedad privada o pública, designada como el único proveedor o comprador de una mercancía o un servicio en un mercado pertinente. También puede hacer referencia a un monopolio de propiedad privada que una parte así ha designado o designará después de la entrada en vigor del acuerdo. Véase también **Política de competencia**.

Monopolio natural: suministro, normalmente de un servicio, más rara vez de una mercancía, que se considera que se realiza con más eficacia cuando solo hay un proveedor. Hasta hace muy poco, el agua, la electricidad, las telecomunicaciones y la entrega de correo se consideraban monopolios naturales. En la actualidad, pocos afirmarían tal cosa. Ahora no resulta demasiado difícil prestar estos servicios en condiciones competitivas, con considerables beneficios para el consumidor. Véanse también **Competencia (competition)** y **Leyes sobre competencia**.

Monopolios comerciales del Gobierno: cuando un país confiere a una única empresa, a menudo de propiedad estatal, el derecho a comerciar a nivel internacional con determinados productos. Véanse también **Comercio de Estado** y **Ventas centralizadas**.

Monoposonio: existencia de un único comprador para determinados bienes o servicios cuya posición está preservada a menudo por la legislación.

Montant de soutien: *francés*, cuantía de apoyo. Elemento contenido en la propuesta presentada por la **Comunidad Económica Europea** para las negociaciones sobre la agricultura durante la **Ronda Kennedy**. Según la definición ofrecida por la propia CEE, "la cuantía de apoyo a un determinado producto agropecuario es igual a la diferencia entre el precio del producto en el mercado internacional y la remuneración realmente obtenida por el productor nacional". En aquel momento, sus detractores señalaron que esta definición tenía la ventaja –desde la perspectiva de la CEE– de dirigir

la atención a los mecanismos de apoyo de los demás, pero tenía importantes defectos. El más importante era la falta de un precio de competencia mundial para los principales productos agropecuarios, ya que dichos precios se veían influidos por los sistemas de apoyo de los precios y las subvenciones de carácter interno.

Montantes compensatorios monetarios: MCM. Sistema de gravámenes y subvenciones en frontera vigente en la *Comunidad Económica Europea* hasta el 31 de diciembre de 1992. Los MCM se suprimieron como parte del proceso para establecer el *mercado único europeo*, que puso fin a las fronteras internas en materia de actividad económica.

Montaña de mantequilla: nombre dado en lenguaje común a los superávits de productos lácteos causados por la *política agrícola común* de la *Comunidad Europea*. Véase también *Lago de vino*.

Moratoria: en las negociaciones de *política comercial* equivale al *statu quo*. Generalmente se impone antes de iniciar las negociaciones para que los participantes no incrementen sus *aranceles* ni modifiquen su reglamentación con el único fin de utilizarlos como *moneda de cambio*.

Moratoria relativa a las reclamaciones no basadas en una infracción en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual: de conformidad con el artículo 64 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, no podían presentarse reclamaciones en *casos en que no existe infracción* en la esfera de la propiedad intelectual durante un período de cinco años contados a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, es decir, hasta el 1 de enero de 2000, y los Miembros de la OMC deben examinar el alcance y las modalidades de esas reclamaciones. Todavía no se ha alcanzado un entendimiento común, y la moratoria se ha prorrogado varias veces. Actualmente está vigente hasta la próxima *Conferencia Ministerial de la OMC*.

Moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas: adoptada como parte de la *Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial* de la OMC en el marco de la Conferencia Ministerial de 1998. Conllevó el compromiso no vinculante de no imponer derechos de aduana a los productos pedidos y suministrados (transmitidos) electrónicamente. La moratoria se ha prorrogado en varias ocasiones. Está vigente hasta la Duodécima Conferencia Ministerial. El *APEC* adoptó una moratoria similar en 2000 y la convirtió en una acción a largo plazo en 2002.

Motu proprio: *latín*, por propia iniciativa. Por ejemplo, el artículo 144.4 del Acuerdo de Libre Comercio entre el Japón y Singapur establece lo siguiente: "El tribunal de arbitraje ... [a] petición de una Parte o por decisión propia [*proprio motu* en la versión inglesa] podrá seleccionar, en consulta con las Partes, dos expertos científicos o técnicos cuando menos, que le prestarán asistencia".

Moutarde de Dijon: véase *Indicaciones geográficas genéricas*.

Movilidad de las personas de negocios: véase *Movilidad empresarial*.

Movilidad empresarial: capacidad de las personas de cruzar fronteras para promover y realizar actividades comerciales. En el *AGCS* se denomina *movimiento de personas físicas*. En un sentido más amplio, también se refiere a la capacidad de las personas físicas y las *personas jurídicas* de establecer empresas en otros países y gestionarlas. Esto queda abarcado en el *AGCS* en la *presencia comercial*. Muchos *acuerdos de libre comercio* incluyen capítulos que abarcan la movilidad empresarial para apoyar el suministro transfronterizo de servicios y capítulos sobre inversión.

Movimiento de los Países No Alineados: grupo de aproximadamente 115 miembros, principalmente países en desarrollo, que tiene su origen en la Conferencia Asia-África de 1955, celebrada en Bandung (Indonesia). La primera cumbre del Movimiento se convocó en Belgrado en 1961. Los criterios de pertenencia incluían el requisito de que el país que

se adhería debía haber adoptado una política independiente basada en la coexistencia de Estados con distintos sistemas políticos y sociales y en la no alineación, o debía mostrar una tendencia favorable a esa política. Los primeros años del Movimiento se vieron dominados por cuestiones políticas, pero desde principios de los años noventa ha prestado cada vez más atención a los problemas económicos mundiales. Véase también *Grupo de los 77*.

Movimiento de personas físicas: expresión utilizada en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* para referirse a la entrada temporal en otra jurisdicción de proveedores de servicios, es decir, de personas, con el propósito de vender o suministrar un servicio. Véanse también *Modos de suministro de servicios* y *Movilidad empresarial*.

MSU: véase *Mecanismo de salvaguardia urgente*.

Mujeres y comercio: véanse *Comercio y género* y *Declaración Conjunta sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres*.

Multifuncionalidad: concepto según el cual la agricultura tiene muchas funciones, además de la producción de alimentos y fibras. Esas funciones pueden ser la protección del medio ambiente, la preservación del paisaje, el empleo rural, etc. Al parecer, el término tiene su origen en un comunicado hecho público en marzo de 1998 por los Ministros de Agricultura de los países de la *OCDE*. El reconocimiento de las diversas funciones que puede desempeñar la agricultura no es nuevo, pero el concepto de multifuncionalidad se ha convertido rápidamente en una de las líneas divisorias de la *política comercial* agrícola. Quienes insisten en su importancia son considerados como proclives al *proteccionismo*. Los que se oponen a su utilización prefieren considerarse a sí mismos como promotores de la liberalización comercial agrícola. Véanse también *Amigos de la Multifuncionalidad* y *Preocupaciones no comerciales*. [OCDE 2003].

Multilateralismo: enfoque del desarrollo del comercio internacional basado en la cooperación, la igualdad de derechos y obligaciones, la *no discriminación* y la participación de muchos países en condiciones de igualdad, independientemente de su tamaño o participación en el comercio internacional. Esta es la base de las normas y principios establecidos en tratados como el *Acuerdo sobre la OMC* y sus componentes.

Multilateralismo agresivo: por lo general, describe la posibilidad que tienen los Estados Unidos de utilizar activamente el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, con el respaldo del *artículo 301* en la medida en que sea lícito y deseable.

Multilateralismo de acumulación progresiva: proceso de negociación que produce resultados bilaterales y multilaterales que se hacen extensivos a nivel multilateral de abajo arriba. Cowhey y Aronson, proponentes de este proceso, subrayan que tales acuerdos deben abarcar los principios básicos del régimen de comercio multilateral, y deben estar abiertos al escrutinio de terceros. Dicen que las negociaciones multilaterales solo producen progresos graduales lentos hacia la liberalización, y que el *regionalismo*, y en algunos casos el enfoque sectorial, pueden ofrecer una solución mejor para muchas cuestiones si existen mecanismos de consulta adecuados entre las regiones. Véanse también *Bilateralismo*, *Eje y radios*, *Minilateralismo*, *Multilateralismo* y *Negociaciones comerciales sectoriales*. [Cowhey y Aronson, 1993].

Multilateralismo de contingencia: expresión utilizada por los Estados Unidos para indicar que deberían adoptarse medidas multilaterales siempre que sea posible para mejorar el *acceso a los mercados*, pero que a veces sería mejor recurrir a la liberalización preferencial en forma de *acuerdos de libre comercio* y a la adopción de medidas unilaterales. Véase también *Unilateralismo*.

Multilateralización de los acuerdos de libre comercio: la proliferación de *acuerdos de libre comercio* y otros *arreglos comerciales preferenciales* durante los dos últimos decenios ha determinado que una gran proporción del comercio internacional se lleve a cabo en el marco de esos acuerdos. Algunos países coinciden en varios acuerdos con

las mismas partes. Valga como ejemplo el de Australia y Singapur. El Acuerdo de Libre Comercio entre Singapur y Australia entró en vigor en 2003. Ambos países son partes en el Acuerdo de Libre Comercio entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelanda de 2010. También son partes en el *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico* de 2018, y ambos son asociados en la negociación de la *Asociación Económica Amplia Regional*. La estructura de acuerdos de libre comercio ha ido adquiriendo homogeneidad, pero subsisten, por supuesto, importantes diferencias en la aplicación y los efectos de las disposiciones de los distintos acuerdos. No obstante, las normas del *sistema multilateral de comercio* siguen siendo, en general, el marco en que se lleva a cabo el comercio internacional. Está claro que la mayoría de los acuerdos de libre comercio solo puede funcionar porque existe ese marco. Otro aspecto destacable es que, si bien el ritmo de liberalización comercial multilateral se ha hecho más lento, la negociación de acuerdos de libre comercio progresa con rapidez. La cuestión de cómo los acuerdos preferenciales pueden contribuir de forma más sistemática a la liberalización del comercio multilateral ha interesado tanto a los analistas como a los responsables de las políticas. Por ejemplo, se ha propuesto que los acuerdos comerciales regionales podrían multilateralizarse. A primera vista, esa transformación parece posible, pero presenta importantes dificultades. Por ejemplo, habría que seleccionar las disposiciones de los acuerdos de libre comercio verdaderamente susceptibles de multilateralización. Los regímenes arancelarios serían un aspecto relativamente fácil. Son el elemento central del *GATT*, y hay mucha experiencia en negociaciones arancelarias, tanto a nivel bilateral como multilateral. Mucho más difícil sería la cuestión de las *normas de origen preferenciales*. Esas normas constituyen la maraña más compleja de los acuerdos de libre comercio, y sería difícil armonizar las *normas por productos específicos* de forma tal que todos quedarán satisfechos. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) contiene normas detalladas sobre el comercio de servicios que sirven de base para las normas sobre servicios incluidas en la mayoría de los acuerdos de libre comercio. El problema será cómo tratar las listas de compromisos anexas a esos acuerdos. El interés de las partes por incluirlas dentro del ámbito de aplicación del AGCS puede ser limitado. La inclusión de las inversiones y la competencia sería más difícil, ya que ninguna de esas materias está sujeta a un marco normativo multilateral. En el caso de las inversiones, la dificultad radicaría también en la forma de tratar las listas de *medidas disconformes*. Otra cuestión que se plantea es de qué forma se llevaría a cabo la multilateralización de los acuerdos de libre comercio. Si una parte en un acuerdo se sintiera inclinada a hacerlo, desearía asegurarse de que la otra parte no tiene nada que objetar, ya que sus ventajas, tal como las percibe, perderían parte de su valor. Naturalmente, ambas partes, en el caso de un acuerdo bilateral, podrían comprometerse unilateralmente a dar carácter multilateral a las disposiciones de su acuerdo. Aparte de la cuestión obvia de por qué concluyeron un acuerdo preferencial en primer lugar, es posible que los productores y exportadores abarcados por el acuerdo no consideren necesariamente que la multilateralización es una buena opción. También se plantearía el problema de qué hacer con las disposiciones cuya multilateralización no fuese fácil, por no haber una vía de acceso a normas multilaterales. La competencia es ejemplo de ello. Seguramente, esas disposiciones se consideraron valiosas cuando se negociaron. En el caso de los aranceles, la tendencia a largo plazo ha sido la convergencia de los tipos preferenciales (en general, nulos) y los *tipos arancelarios aplicados* en el marco del *GATT*. Por consiguiente, no es excesivamente difícil prever una situación en la que la mayor parte del comercio internacional se lleve a cabo en franquicia arancelaria con arreglo a las normas multilaterales. En cambio, es menos seguro que ese sea también el caso de los servicios y las inversiones. Los avances de las negociaciones llevadas a cabo

en el marco del **Programa de Doha para el Desarrollo** han puesto de manifiesto las dificultades a las que se enfrenta la liberalización multilateral del comercio, incluso cuando los objetivos y las cuestiones se comprenden perfectamente. Es difícil prever de qué forma el objetivo de la multilateralización de los acuerdos de libre comercio funcionaría mejor. Véase también **Cuestiones comerciales de nueva generación**.

Multimodal: sistema de transporte que utiliza más de un modo. En las negociaciones celebradas en el marco del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**, el término se refiere esencialmente a los servicios de puerta a puerta, con inclusión del transporte marítimo internacional.

Mundo libre de aranceles: propuesta de eliminación de todos los aranceles sobre los bienes de consumo e industriales por los Miembros de la OMC para 2015. La formularon los Estados Unidos en noviembre de 2002 en las negociaciones celebradas en el marco del **Programa de Doha para el Desarrollo**. Los Miembros no reaccionaron de manera favorable.

Mutatis mutandis: *latín*, con los cambios apropiados y/o necesarios.

N

Nacionalismo de suma cero: opinión según la cual en las relaciones comerciales y económicas internacionales los países solo pueden elegir entre ganar o no ganar. Una victoria de otro país, por mucho que sea temporal, se considera una pérdida por parte del país que hace la comparación. Se trata en esencia de una reformulación más amplia y política de la idea en la que se sustenta el *mercantilismo* y que considera el comercio como la acumulación de existencias y divisas, la maximización de las exportaciones de manufacturas y la minimización de las importaciones de manufacturas. Deja de lado completamente las ventajas que pueden obtenerse a través de la *división internacional del trabajo* y el efecto de la *globalización* en la economía internacional.

Nacionalismo económico: opinión de que los avances económicos solo pueden lograrse a expensas de otros participantes en la economía internacional. *Véanse también Autarquía, Mercantilismo, Nacionalismo de suma cero y Políticas de empobrecimiento del vecino.*

Naciones Unidas: la Carta de las Naciones Unidas, el acta constitutiva de la organización, fue firmada el 26 de junio de 1945 por 50 países, y las Naciones Unidas nacieron el 24 de octubre de 1945 tras su ratificación por el número de países exigido. La Carta instituyó seis órganos principales: la Asamblea General, el Consejo de Seguridad, el Consejo Económico y Social (conocido a menudo como *ECOSOC*), el Consejo de Administración Fiduciaria, la *Corte Internacional de Justicia* y la Secretaría. Su principal órgano de deliberación es la Asamblea General. El organismo de las Naciones Unidas más centrado en las cuestiones relacionadas con el comercio es la *UNCTAD* (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), pero muchos otros organismos y órganos tienen programas de trabajo que abordan diversos aspectos relacionados con las políticas comerciales y de productos básicos, entre los cuales figuran las *comisiones regionales de las Naciones Unidas* y los *organismos especializados de las Naciones Unidas*, como la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* (FAO), la *Organización Internacional del Trabajo*, la *Unión Internacional de Telecomunicaciones* y la *OMPI* (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual). La *OMC* no forma parte de los organismos de las Naciones Unidas, pero colabora estrechamente con ellos en muchas esferas. *Véase también Naciones Unidas, organismos especializados.*

Naciones Unidas, Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: resolución adoptada por la *Asamblea General de las Naciones Unidas* el 25 de septiembre de 2015, en la que figuran los 17 *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. *Véase también Objetivos de Desarrollo del Milenio.*

Naciones Unidas, Asamblea General: es el principal órgano deliberante de las *Naciones Unidas*. Normalmente, se reúne de septiembre a diciembre. Cada cierto tiempo se celebran períodos extraordinarios de sesiones para examinar temas específicos.

Naciones Unidas, Centro de Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas: *véase CEFAC-ONU.*

Naciones Unidas, Clasificación Central de Productos: CPC. Abarca los productos que son el resultado de una actividad económica, incluidas las mercancías transportables, las mercancías no transportables y los servicios. Se utilizó una versión anterior de la

CPC como base para las listas iniciales de compromisos anexas al AGCS. La versión 2.1 de 2015, con una sección de servicios mucho más ampliada, es la más actualizada. Véase también *W/120*. [www.unstats.un.org].

Naciones Unidas, Código de Conducta para las Empresas Transnacionales: véase *Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales*.

Naciones Unidas, Comisión Económica para África: véase *Comisión Económica para África*.

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe: véase *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*.

Naciones Unidas, Comisión Económica para Europa: véase *Comisión Económica para Europa*.

Naciones Unidas, Comisión Económica y Social para Asia Occidental: véase *Comisión Económica y Social para Asia Occidental*.

Naciones Unidas, comisiones regionales: órganos establecidos en el marco del sistema de las Naciones Unidas para promover el desarrollo económico de sus países miembros y reforzar y mejorar las relaciones económicas entre ellos. En algunos casos, sus programas de trabajo abarcan también cuestiones sociales. En general, no suelen participar en la elaboración de normas comerciales vinculantes. El órgano del que dependen de modo inmediato es el *ECOSOC*. Las comisiones regionales son la *CESPAP* (1947), la *Comisión Económica para África* (establecida en 1958), la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe* (1948), la *Comisión Económica para Europa* (1947) y la *Comisión Económica y Social para Asia Occidental* (1973).

Naciones Unidas, Conferencia Monetaria y Financiera: véase *Acuerdos de Bretton Woods*.

Naciones Unidas, Conferencia sobre Comercio y Desarrollo: véase *UNCTAD*.

Naciones Unidas, Conferencia sobre Comercio y Empleo: conferencia celebrada en La Habana de noviembre de 1947 a marzo de 1948, en la que se examinó el proyecto de *Carta de La Habana* y se introdujeron nuevas modificaciones en él. La Conferencia estuvo precedida de tres reuniones preparatorias a nivel de comités. En la primera reunión, que fue la primera sesión preparatoria de la Conferencia de La Habana y se celebró en Londres en 1946, se examinó un proyecto de Carta de una Organización Internacional de Comercio (OIC). En la segunda, que fue una reunión del Comité de Redacción celebrada en Lake Success (Nueva York) en enero y febrero de 1947, se preparó el primer proyecto completo del *GATT*, con textos extraídos principalmente del proyecto de Carta. La tercera reunión, que fue la segunda sesión preparatoria de la Conferencia de La Habana, se celebró en Ginebra entre abril y agosto de 1947, y en ella se ultimó un nuevo proyecto de Carta para su transmisión a la Conferencia de La Habana. También se finalizó el *GATT*, y se llevaron a cabo algunas negociaciones arancelarias. Véanse también *Comercio y empleo*, *GATT de 1947* y *OIC*.

Naciones Unidas, Conferencia sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo: CNUMAD. Cumbre para la Tierra. Véanse *Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible* y *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.

Naciones Unidas, Conferencia sobre los Países Menos Adelantados: véase *NPSA*.

Naciones Unidas, Consejo de Seguridad: es uno de los órganos más importantes de las *Naciones Unidas*. Su principal responsabilidad es mantener la paz y la seguridad internacionales. El Consejo de Seguridad está integrado por 15 miembros. China, los Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y Rusia son miembros permanentes. Los otros 10 miembros son elegidos por períodos de dos años. En algunos casos, una decisión del Consejo puede dar lugar a que los Miembros de la OMC invoquen *excepciones relativas a la seguridad*.

Naciones Unidas, Consejo Económico y Social: véase *ECOSOC*.

Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción: fue adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 31 de octubre de 2003. Entró en vigor el 14 de diciembre de 2005. En la Convención no se intenta definir el término *corrupción* de manera precisa. Serán las partes las que se encarguen de ello. Sin embargo, la Convención se aplica a las diversas formas de corrupción existentes, y se ha concebido de forma que pueda aplicarse también a nuevas formas. En ella se exige a las partes que tipifiquen la corrupción como delito. También se prevé la recuperación de fondos. Otras disposiciones de la Convención se refieren a la prevención de la corrupción y la cooperación internacional para luchar contra ella. Véase también *Comercio y pagos ilícitos*.

Naciones Unidas, Convención Marco sobre el Cambio Climático: CMNUCC. Se adoptó el 9 de mayo de 1992. Entró en vigor el 21 de marzo de 1994. Su objetivo es lograr la estabilización de las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera a un nivel que impida interferencias antropógenas peligrosas en el sistema climático. Ese nivel debería lograrse en un plazo suficiente para permitir que los ecosistemas se adapten naturalmente al *cambio climático*, asegurar que la producción de alimentos no se vea amenazada y permitir que el desarrollo económico prosiga de manera sostenible. Las partes en la Convención se guían por cinco principios: 1) proteger el sistema climático en beneficio de las generaciones presentes y futuras, 2) tener plenamente en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo, 3) tomar medidas de precaución, 4) promover el *desarrollo sostenible*, y 5) asegurarse de que las medidas adoptadas para combatir el cambio climático no constituyen un medio de discriminación arbitraria o injustificable ni una restricción encubierta al comercio internacional. La Convención divide a sus miembros en *países del Anexo I* (países de la OCDE, Rusia y algunos países de Europa Oriental), *países del Anexo II* (miembros de la OCDE) y el grupo restante (principalmente, países en desarrollo). Véanse también *Acuerdo de París, Comercio y medio ambiente, Gases de efecto invernadero, Principio de precaución y Protocolo de Kyoto*. [unfccc.int].

Naciones Unidas, Convención sobre el Derecho del Mar: se adoptó el 10 de diciembre de 1982 y entró en vigor el 16 de noviembre de 1994. La Convención crea un marco para la protección del mar y de los fondos marinos y su subsuelo, así como del espacio aéreo situado sobre el mar. Su finalidad es promover los usos pacíficos de los mares y los océanos, la utilización equitativa y eficiente de sus recursos, y el estudio, la protección y la preservación del medio ambiente marino. La Parte V de la Convención es de sumo interés para la *política comercial*. En ella se establece el concepto de *Zona Económica Exclusiva* (ZEE), que no se extiende más allá de 200 millas marinas contadas desde las líneas de base, normalmente la línea de bajamar a lo largo de la costa. En la ZEE, el Estado ribereño tiene derechos de soberanía para los fines de exploración y explotación, conservación y administración de los recursos naturales del mar y de los fondos marinos. Además, tiene los mismos derechos para la exploración y explotación económicas de la zona, tal como la producción de energía derivada del agua, de las corrientes y de los vientos. Véase también *Aguas territoriales*.

Naciones Unidas, Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras: véase *Convención de Nueva York*.

Naciones Unidas, Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales: firmada el 23 de noviembre de 2005. Entró en vigor el 1 de marzo de 2013. Se aplica al empleo de las comunicaciones electrónicas en relación con la formación o el cumplimiento de un contrato entre partes cuyos establecimientos estén en distintos Estados. Dispone que no se negará validez ni fuerza ejecutoria a una comunicación o a un contrato por la sola razón de que esa comunicación

o ese contrato esté en forma de comunicación electrónica. En otras palabras, los contratos en forma electrónica tienen la misma validez legal que los contratos en papel. Las comunicaciones o los contratos no tienen que hacerse de alguna forma particular. *Véase también Comercio electrónico.* [uncitral.org].

Naciones Unidas, Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas: *véase Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas.*

Naciones Unidas, Declaración del Milenio: *véase Declaración del Milenio.*

Naciones Unidas, Foro sobre Normas de Sostenibilidad: UNFSS. Foro que ofrece a los responsables de las decisiones de países en desarrollo información adecuada sobre las *normas de sostenibilidad voluntarias*. La coordinación del Foro corre a cargo de un comité directivo integrado por el *Centro de Comercio Internacional*, la *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial*, la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*, el *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente* y la *UNCTAD*. [unfss.org].

Naciones Unidas, Objetivos de Desarrollo Sostenible: *véase Objetivos de Desarrollo Sostenible.*

Naciones Unidas, organismos especializados: organismos intergubernamentales constituidos como organizaciones independientes y autónomas relacionadas con las *Naciones Unidas*. Tienen sus propios órganos legislativos y ejecutivos, miembros y presupuestos. Colaboran entre sí y con las Naciones Unidas a través del *ECOSOC*. Los organismos especializados son los siguientes: *Organización para la Alimentación y la Agricultura* (FAO), *Banco Mundial* (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o BIRF), *FMI* (Fondo Monetario Internacional), Organización de Aviación Civil Internacional (OACI; *véase Convenio de Chicago*), *Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola* (FIDA), *Organización Internacional del Trabajo* (OIT), *Organización Marítima Internacional* (OMI), *Unión Internacional de Telecomunicaciones* (UIT), *Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura* (UNESCO), *Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial* (ONUDI), Unión Postal Universal (UPU), Organización Mundial de la Salud (OMS), *OMPI* (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), Organización Meteorológica Mundial (OMM) y Organización Mundial del Turismo (OMT).

Naciones Unidas, Organización para el Desarrollo Industrial: ONUDI. Establecida en 1966 como organización autónoma dentro de las Naciones Unidas. En 1986 se convirtió en organismo especializado. Su mandato consiste en promover y acelerar el desarrollo industrial y la modernización en los países en desarrollo, y promover la cooperación y el desarrollo a nivel mundial, regional y nacional, así como en los distintos sectores industriales. Además, la ONUDI coordina todas las actividades del sistema de las Naciones Unidas relacionadas con el desarrollo industrial. Su sede está en Viena. *Véase también Naciones Unidas, organismos especializados.*

Naciones Unidas, Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura: UNESCO. Es uno de los *organismos especializados de las Naciones Unidas*. Bajo sus auspicios se han negociado varios acuerdos y convenciones con efecto real o potencial en el comercio. Entre los más importantes figuran el *Acuerdo de Beirut*, el *Acuerdo de Florencia*, la *Convención sobre las Medidas que deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales* y la *Convención Universal sobre Derecho de Autor*. La UNESCO tiene su sede en París.

Naciones Unidas, Programa para el Desarrollo: PNUD. Adquirió su nombre actual el 1 de enero de 1966, pero muchos de sus objetivos y funciones se remontan a la época en

que se establecieron las *Naciones Unidas*. El PNUD administra y coordina casi toda la asistencia técnica prestada a los países en desarrollo a través del sistema de las Naciones Unidas. Las principales esferas abarcadas por su programa son la gobernanza democrática, la reducción de la pobreza, la prevención y la recuperación de las crisis, la energía y el medio ambiente, y el VIH/SIDA. También promueve el logro de los *Objetivos de Desarrollo del Milenio* y los *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. El PNUD publica anualmente el *Informe sobre el Desarrollo Humano*. [undp.org].

Naciones Unidas, Programa para el Medio Ambiente: PNUMA. Se estableció en 1972. Es el organismo del sistema de las Naciones Unidas responsable del programa para el medio ambiente mundial y la aplicación de la dimensión ambiental del desarrollo sostenible en el marco de las Naciones Unidas. Su trabajo abarca siete áreas temáticas: cambio climático, desastres y conflictos, manejo de ecosistemas, gobernanza ambiental, productos químicos y desechos, eficiencia de recursos y medio ambiente bajo revisión. Véase también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*. [www.unenvironment.org].

Naciones Unidas, Reglamento para el Intercambio Electrónico de Datos para la Administración, el Comercio y el Transporte: véase *Reglamento UN-EDIFACT*.

Naciones Unidas, sanciones económicas: de conformidad con el artículo 39 de la Carta de las *Naciones Unidas*, el *Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas* podrá determinar la existencia de toda amenaza a la paz, quebrantamiento de la paz o acto de agresión y hacer recomendaciones. También podrá, en virtud del artículo 41, decidir qué medidas que no impliquen el uso de la fuerza armada han de emplearse para hacer efectivas sus decisiones, y podrá instar a los miembros de las Naciones Unidas a que apliquen dichas medidas, que podrán comprender la interrupción total o parcial de las relaciones económicas y de las comunicaciones ferroviarias, marítimas, aéreas, postales, telegráficas, radioeléctricas, y otros medios de comunicación, así como la ruptura de relaciones diplomáticas. La eficacia de las *sanciones económicas* como instrumento de política exterior ha sido objeto de intensos debates desde hace muchos años. En muchos casos, es imposible asegurar la participación de todos los miembros de las Naciones Unidas que tengan un interés significativo en el asunto. Esto se debe en parte a que puede resultar difícil convencer a los países de que sus exportadores no sufrirán tanto o más que la rama de producción del país contra el que se imponen sanciones. Una de las *excepciones relativas a la seguridad* enunciadas en el artículo XXI del GATT, el artículo XIVbis del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* y el artículo 73 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* permite a los Miembros de la OMC suspender sus obligaciones en el marco de esos acuerdos en la medida en que ello sea necesario para cumplir una decisión de las Naciones Unidas.

Nada está acordado hasta que todo esté acordado: acuerdo frecuente entre los participantes en negociaciones comerciales al inicio de las deliberaciones. Este principio preserva el poder de negociación de cada parte y asegura que todas consideren equilibrado el resultado. Véanse también *Acuerdo ad referendum*, *Globalidad* y *Todo único*.

NADP: véase *Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria*. Se denomina asimismo *nivel de riesgo aceptable*. Véanse también *Medidas sanitarias y fitosanitarias* y *Principio de precaución*.

Negativa a negociar: véase *Boicot*.

Negociaciones arancelarias: función clave de la OMC. Desde la entrada en vigor del GATT el 1 de enero de 1948 hasta la *Ronda Dillon* de 1960-1961, los aranceles se negociaron partida por partida o producto por producto en el marco del sistema de *peticiones y ofertas*. El principal abastecedor de un producto a otro miembro del GATT tenía el derecho de solicitar reducciones arancelarias. Desde la *Ronda Kennedy*

en adelante, los **recortes arancelarios lineales** se convirtieron en el método dominante. En consecuencia, secciones enteras de los aranceles se redujeron uniformemente de acuerdo con una fórmula convenida. En la **Ronda de Tokio**, se utilizó la **fórmula suiza** para los recortes arancelarios lineales como una hipótesis de trabajo por la que los aranceles más altos se redujeron en una proporción mayor que los más bajos. Las negociaciones arancelarias de la **Ronda Uruguay** resultaron en reducciones en parte del tipo producto por producto y en parte del tipo **reducciones arancelarias cero por cero**, en las que los aranceles se reducen a cero para toda una clase de productos. Véanse también **Acuerdo sobre Tecnología de la Información**, **Derecho de abastecedor principal**, **Fórmula de bandas**, **Fórmula mixta**, **Fórmula suiza**, **Negociaciones comerciales sectoriales**, **Reducciones arancelarias armonizadas** y **Renegociación de aranceles**.

Negociaciones arancelarias producto por producto: negociación arancelaria en la que se considera cada producto por separado. El método es más complicado que el de los **recortes basados en una fórmula**, las reducciones arancelarias lineales o las **negociaciones comerciales sectoriales**, pero puede ser el único método posible para lograr resultados, especialmente cuando se trata de **productos sensibles**.

Negociaciones comerciales entre países en desarrollo: en noviembre de 1971 los miembros del GATT acordaron una **exención** a la norma de la nación más favorecida para permitir que los países en desarrollo se otorgaran mutuamente trato preferencial. Unos 15 países en desarrollo aprovecharon esta oportunidad. Esas negociaciones comerciales, celebradas bajo los auspicios del GATT, alcanzaron resultados modestos. Véanse también **Acuerdo Comercial Asia-Pacífico**, **CEPD**, **Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio** y **SGPC**.

Negociaciones comerciales multilaterales: NCM. También conocidas como **rondas**. Su objetivo es fortalecer las normas que aseguran un desarrollo ordenado y equitativo del comercio internacional y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos que reduzcan los obstáculos al comercio mundial. Desde 1947 se han celebrado ocho rondas bajo los auspicios del GATT. Cada ronda ha conllevado largas sesiones de negociación. Las ocho rondas finalizadas y los nombres por los que se conocen habitualmente son las siguientes: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950), Ginebra (1955-1956), Dillon (1960-1961), Kennedy (1963-1967), Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1994). La novena ronda, o **Programa de Doha para el Desarrollo**, se puso en marcha en la **Conferencia Ministerial de Doha** en noviembre de 2001. El contenido de las rondas anteriores a la **Ronda Kennedy** consistió únicamente en reducciones arancelarias. En lo esencial, las primeras rondas consistieron en una serie de negociaciones bilaterales cuyos resultados se pusieron después a disposición de los demás miembros sobre la base del principio de la nación más favorecida (NMF). A partir de la Ronda Kennedy, las **medidas no arancelarias** y las **cuestiones sistémicas** figuraron también en el programa. La abreviatura "NCM" se utilizó con frecuencia durante la **Ronda de Tokio**, y a menudo se utiliza para referirse específicamente a esa Ronda. Véanse también **Conferencia Arancelaria de Annecy**, **Conferencia Arancelaria de Ginebra (1947)**, **Conferencia Arancelaria de Ginebra (1955-1956)**, **Conferencia Arancelaria de Torquay**, **Ronda del Milenio**, **Ronda Dillon** y **Ronda Uruguay**.

Negociaciones comerciales sectoriales: idea de mejorar la eficiencia de las negociaciones comerciales abordando conjuntos de partidas arancelarias, en lugar de productos uno por uno como solía hacerse en las primeras rondas de **negociaciones comerciales multilaterales**. El primer intento a gran escala fue durante la **Ronda Kennedy**. Los principales sectores tratados conforme a ese proceder fueron el aluminio, los productos químicos, los textiles de algodón, el hierro y el acero y la pasta y el papel. Aunque los resultados fueron muy variados, tras una evaluación reflexiva de la Ronda, se consideró

que se habían hecho suficientes progresos para que el libre comercio entre determinados sectores industriales se convirtiera en un posible medio de reducción de aranceles en el futuro. El Canadá defendió posteriormente durante la **Ronda de Tokio** la reducción o eliminación sectorial de los obstáculos arancelarios y no arancelarios. Argumentó que, de ese modo, en algunos sectores sería posible ir más allá de la liberalización del comercio resultante de las técnicas de negociación aceptadas. De esa manera, sería factible eliminar todos los obstáculos al comercio desde la etapa de materia prima hasta el producto acabado. Los países en desarrollo consideraron atractiva esta propuesta porque podría haberse adaptado a los productos de exportación que más les interesasen e incluso haber aportado una solución al problema de la **progresividad arancelaria**. Sin embargo, la resistencia de otros países hizo que la propuesta no se adoptara. Durante la **Ronda Uruguay**, las negociaciones comerciales sectoriales se desarrollaron en dos niveles. En primer lugar, a escala más amplia, las negociaciones sobre la agricultura, los textiles y los servicios dieron lugar, respectivamente, a la conclusión del **Acuerdo sobre la Agricultura**, el **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido** y el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**. Todos ellos lograron un cierto grado de liberalización del comercio, aunque menos notable en el caso de los servicios. En segundo lugar, hubo negociaciones arancelarias en el marco de grupos sectoriales más pequeños, a resultas de las cuales se eliminaron entre los principales países comerciantes los aranceles sobre los productos farmacéuticos, el equipo para construcción, el equipo médico, la cerveza, la maquinaria agrícola, los productos de la madera y el papel, algunos productos de la pesca y los juguetes. Los Estados Unidos y la **Comunidad Europea** acordaron además reducir sus aranceles sobre los productos químicos al 3% aproximadamente. Hubo un intento de negociar un **Acuerdo Multilateral sobre el Acero**, pero no dio fruto. Tras la Ronda Uruguay, las negociaciones comerciales sectoriales prosiguieron en los ámbitos de los servicios financieros, las telecomunicaciones y los servicios marítimos. Un ejemplo notable de lo que se puede lograr mediante las negociaciones comerciales sectoriales es el **Acuerdo sobre Tecnología de la Información**. Una de las principales razones por las que este Acuerdo tuvo tanto éxito reside en el apoyo que recibió tanto de la industria como de los Gobiernos de los principales países productores y comerciantes. El ejemplo más reciente de negociaciones comerciales en la OMC es el mandato de la **Conferencia Ministerial de Doha** de celebrar negociaciones sobre los **bienes y servicios ambientales**. En mayo de 1997, los Ministros de Comercio del **APEC** decidieron examinar la liberalización sectorial del comercio a través de la iniciativa sobre la **pronta liberalización sectorial voluntaria**. Su intención era identificar sectores en los que todas las economías del APEC pudiesen acordar la reducción o eliminación de aranceles y obstáculos no arancelarios, pero fue un intento fallido. Algunos consideran que las negociaciones sector por sector son la mejor manera de lograr la liberalización del comercio. Cuando funcionan, permiten lograr resultados de forma eficiente. El principal inconveniente es que hacen recaer la carga del ajuste en una sola rama de producción, que en consecuencia se ve llevada a soportar todos los costos. Si el grado de resistencia es demasiado alto, los Gobiernos pueden decidir no seguir adelante, a pesar de que toda liberalización del comercio se traduce en beneficios para la economía. Así pues, es probable que durante mucho tiempo la liberalización multilateral del sector de la agricultura, que es un **sector sensible** en muchos países, solo sea posible en el contexto de una ronda de **negociaciones comerciales multilaterales**. Estas rondas permiten que los Gobiernos establezcan un equilibrio entre los sectores, en el sentido de que ven dónde están las "ganancias" y las "pérdidas". Las ramas de producción también pueden ver cuando no se las ha singularizado por lo que consideran "sacrificios". Véase también **Reducciones arancelarias cero por cero**.

Negociaciones de primera diferencia: otra manera de referirse a la técnica de *peticiones y ofertas* bilaterales utilizada en el marco del sistema de comercio de bienes y servicios de la OMC.

Negociaciones en el plazo normal: oportunidad disponible cada tres años para los miembros del GATT, con arreglo al artículo XXVIII, de efectuar negociaciones arancelarias técnicas al expirar las *consolidaciones*. Inicialmente, las consolidaciones tenían una validez de tres años. Esas negociaciones solían dar lugar a que se modificasen o retrasasen *concesiones*. Ahora que se considera que las consolidaciones tienen carácter permanente, el recurso a tales negociaciones no es tan habitual. *Véase también Renegociación de aranceles.*

Negociaciones Globales: nombre completo *Negociaciones globales sobre cooperación económica internacional para el desarrollo*. La idea de las negociaciones globales tuvo su origen en las propuestas relativas a un *nuevo orden económico internacional*. Estaba previsto poner en marcha las negociaciones en la *Asamblea General de las Naciones Unidas* de 1980 después de más de tres años de consultas sobre el posible programa y los posibles procedimientos y plazos, pero al final no sucedió. *Véanse también Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y Diálogo Norte-Sur.*

Negociaciones por reserva: *véase Renegociación de aranceles.*

Negociaciones producto por producto: *véase Negociaciones arancelarias producto por producto.*

Neomercantilismo: *política comercial* basada en la creencia de que los Gobiernos deben controlar el comercio y la industria para garantizar la prosperidad nacional. Concretamente, el neomercantilismo trata de promover una mayor producción nacional acompañada del aumento del empleo, incrementar las exportaciones y reducir las importaciones. *Véanse también Argumento de las industrias incipientes, Mercantilismo y Mercantilismo popular.*

NEPAD: *véase Nueva Alianza para el Desarrollo de África.*

NEPAD, Organismo de la: Organismo de Planificación y Coordinación de la NEPAD. *Véase Nueva Alianza para el Desarrollo de África.*

Neutralidad competitiva: concepto relacionado con el examen de la naturaleza de la competencia entre las empresas del sector privado y los monopolios estatales desregulados, y con la administración de esa competencia. La necesidad de asegurar la neutralidad competitiva se deriva del hecho de que la supresión de los obstáculos a la entrada en el mercado y la eliminación de los monopolios estatales pueden no bastar para lograr una auténtica competencia en el sector de que se trate. En esa situación, la ventaja puede seguir residiendo en la empresa que anteriormente era un monopolio estatal o formaba parte de él. La medida correctiva suele ser alguna forma de reglamentación favorable a la competencia. *Véanse también Desreglamentación y Nueva reglamentación.*

Nivel absoluto: *véase Nivel mínimo de trato.*

Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria: NADP. Definido en el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC como el "[n]ivel de protección que estime adecuado el Miembro que establezca la medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio". Las opiniones sobre lo que constituye un nivel adecuado de protección varían enormemente. Este concepto también se conoce como el "nivel de riesgo aceptable".

Nivel de riesgo aceptable: se define en el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC como "nivel de protección que estime adecuado el Miembro que establezca la medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio".

El nivel varía en función del país, pero se supone que ha de basarse en principios científicos. También puede aplicarse el *principio de precaución*. Este concepto también se conoce como el "nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria". Véase también *Medidas sanitarias y fitosanitarias*.

Nivel mínimo de trato: hay *acuerdos internacionales sobre inversiones* y capítulos sobre inversiones de *acuerdos de libre comercio*, como el artículo 1105 del TLCAN, que obligan a las partes a otorgar a las inversiones de inversionistas de otra parte un nivel mínimo de trato. Por lo general, consiste en un trato acorde con el derecho internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como la protección y seguridad plenas. Esta disposición ha sido objeto de numerosos análisis y observaciones pese a que, como han señalado muchas veces, otras disposiciones de este tipo llevan tiempo entre nosotros. Una diferencia es que el TLCAN cuenta con un entorno judicial apto para hacer cumplir dicha disposición. Las posturas sobre el sentido y la repercusión de esta disposición siguen evolucionando. Hay una resolución de una diferencia en el marco del TLCAN que sirve para ilustrar la cuestión. El juez del caso *Estados Unidos Mexicanos contra Metalclad Corporation* sostuvo que el artículo 1105 se concibió en términos absolutos "con el objeto de establecer un nivel mínimo, de modo que una parte no pueda otorgar a las inversiones de otro inversionista un trato menos ventajoso que dicho nivel, independientemente del trato que la parte conceda a otros inversionistas y sus inversiones". Invocó con aprobación la opinión del tribunal expresada el 13 de enero de 2000 en *S. D. Myers, Inc. contra Gobierno del Canadá* (otro caso en el marco del TLCAN) en el sentido de que el "nivel mínimo" era un umbral por debajo del cual no debía caer el trato a los inversionistas extranjeros, incluso aunque el Gobierno no actúe de manera discriminatoria. El juez señaló que las palabras introductorias del artículo 1105 hacían referencia al "trato acorde con el derecho internacional". Por consiguiente, para que se considere una infracción del artículo 1105, el trato en cuestión debe no ser acorde con el derecho internacional. Por tanto, la importancia del "nivel mínimo" reside en que establece un nivel absoluto en relación con el trato de los inversionistas, lo cual contrasta con los niveles relativos que implican el *trato de la nación más favorecida* (no discriminación entre inversionistas extranjeros) y el *trato nacional* (no discriminación entre inversionistas extranjeros y nacionales). Ninguno de estos dos niveles prescribe cómo de ventajoso ha de ser el trato que una parte otorgue a los inversionistas extranjeros, salvo en lo que respecta a sus propias prácticas.

No acumulación: en los casos en que se ha presentado una solicitud de imposición de *medidas antidumping* contra las importaciones de varios países, las autoridades investigadoras pueden optar por analizar el efecto combinado de estos productos en el mercado nacional, lo que se denomina *acumulación*. Si deciden examinar por separado uno o más países proveedores, posiblemente porque sus circunstancias son bastante diferentes, se denomina no acumulación. [Vermulst, 1990].

No aplicación: el artículo XIII del *Acuerdo sobre la OMC* dispone que este Acuerdo y los demás acuerdos administrados por la OMC no se aplicarán entre dos Miembros si uno u otro de ellos no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser miembro cualquiera de ellos. Por consiguiente, la no aplicación solo está disponible en el momento en que un *territorio aduanero* se adhiere a la OMC. Véase también *Denegación de ventajas*.

No comerciables: bienes y servicios que nunca o rara vez se comercializan internacionalmente porque son abundantes y baratos en todo el mundo o porque el costo de los servicios auxiliares necesarios para comercializarlos superaría el valor del producto en el mercado importador. Si se proporcionara una lista de bienes y servicios no comerciables, con los años esta lista variaría considerablemente y probablemente se reduciría.

Basta con dos ejemplos. La arena y la grava, que en su momento se extraían a nivel nacional y se consideraban no comerciables, han pasado a comercializarse por diversas razones, en particular la adopción de medidas ambientales más estrictas que regulan su extracción. Los servicios de peluquería se siguen considerando no comerciables, aunque puede que a una persona que viva muy cerca de una frontera le parezca conveniente cruzarla para cortarse el pelo. Véanse también *Comerciables* y *Semicomerciables*.

No discriminación : tratar a todos los interlocutores comerciales de la misma manera. Se trata de un concepto fundamental en el marco multilateral de comercio. Un país no puede discriminar entre países proveedores extranjeros, y no puede aplicar un trato discriminatorio desfavorable a los productos una vez que hayan entrado legalmente en su territorio. Las normas de la OMC permiten algunas excepciones de este concepto, en condiciones estrictamente definidas. Por ejemplo, los miembros de una *zona de libre comercio* o una *unión aduanera* pueden discriminar a los no miembros en la aplicación de tipos arancelarios. Los Miembros de la OMC también pueden mantener regímenes arancelarios preferenciales para los países en desarrollo. Véanse también *SGP*, *Trato de la nación más favorecida* y *Trato nacional*.

No establecimiento : véase *Derecho de no establecimiento*.

No incompatible con : expresión utilizada frecuentemente por los *grupos especiales* en los informes de *solución de diferencias* de la OMC. Significa que, según lo que ha podido constatar el grupo especial, la medida objeto de examen no viola ninguna norma de la OMC. Por tanto, la parte que mantiene la medida no está obligada a modificarla. El uso de esta expresión parece deberse en parte al hecho de que la vigencia del *GATT de 1947* solo fuera provisional, y en parte al deseo de los grupos especiales de protegerse ante la posibilidad de que existieran hechos de los que no se había tenido conocimiento. Véase también *Protocolo de Aplicación Provisional*.

No indispensable, pero necesaria : en *Corea - Medidas que afectan a las importaciones de carne vacuna fresca, refrigerada y congelada*, el *Órgano de Apelación* examinó si una medida podía no ser indispensable, pero aun así ser necesaria, para alcanzar un determinado objetivo. Señaló que a veces "indispensable" y "necesario" significarían lo mismo, pero otras veces "necesario" podría significar simplemente "que contribuye a". El Órgano de Apelación constató que a veces uno no puede evitar tener en cuenta "la importancia relativa de los intereses o valores comunes que la ley o el reglamento que se deban hacer cumplir estén destinados a proteger". En consecuencia, "cuanto más vitales o importantes sean esos intereses o valores comunes, más fácil será aceptar como 'necesaria' una medida concebida como instrumento para lograr la observancia". El Órgano de Apelación observó que esta cuestión podía analizarse desde otros ángulos. Por ejemplo, cuanto más importante fuera una medida para alcanzar un fin, más fácil sería considerarla "necesaria". Otro criterio sería el efecto restrictivo de la medida en las importaciones. Cuanto menor fuera la repercusión, más fácil sería considerarla "necesaria". En otras palabras, una medida puede no ser "indispensable", pero podía ser "necesaria". Véase también *Imperativas pero no ineludibles*. [WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R].

No reciprocidad : en las negociaciones comerciales, aceptación del principio de que no es necesario que una oferta o un compromiso de una parte para hacer algo sean compensados, en todo o en parte, por la parte que se va a beneficiar de la oferta. Este principio está contenido, por ejemplo, en la *Parte IV del GATT* (artículo XXXVI.8), que dispone que las "*partes contratantes* desarrolladas no esperan *reciprocidad* por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas". Véase también *Cláusula de Habilitación*.

Nombres geográficos: muchos productos objeto de comercio internacional tienen indicado su origen geográfico en el propio producto o en el embalaje. Audier señala que "el nombre geográfico indicado en un producto puede hacer referencia a tres cosas: una *indicación de procedencia*, que no tiene implicaciones especiales en cuanto a las características del producto, una *indicación geográfica* o una *denominación de origen*, que implica que el producto tendrá una calidad o una característica imputable a su lugar de origen". Según el uso aplicado en la *OMPI*, el término más general es el de las indicaciones de procedencia. Las indicaciones geográficas son más restringidas, y aún lo son más las denominaciones de origen. En el *Convenio de Stresa*, parece que el uso de "denominación" es prácticamente idéntico al de indicación geográfica. En la *Comunidad Europea*, queda claro que el término *denominación de origen protegida* es más restringido que *indicación geográfica protegida*. En las leyes y los tratados, las definiciones de los nombres geográficos pueden superponerse. Los propios nombres geográficos se utilizan de diferentes maneras. Veamos un ejemplo presentado por la Asociación Internacional de Marcas: el caso del queso suizo, el chardonnay del Valle de Napa y el queso Philadelphia. La palabra "suizo" se utiliza como expresión genérica, "Valle de Napa" es una indicación geográfica y "Philadelphia" se utiliza como *marca de fábrica o de comercio*. Las tres categorías tienen considerables implicaciones comerciales. Cualquier fábrica de productos lácteos puede optar por hacer un queso relativamente parecido al queso Emmental original, si bien a menudo sin sus características agujeros, y venderlo como "queso suizo". La marca "queso Philadelphia" solo puede ser utilizada por su legítimo titular, que puede utilizarla para producir el queso allí donde sea comercialmente atractivo. El titular también puede insistir en que los productores autorizados hagan el producto siguiendo sus normas. Sin embargo, el "vino del Valle de Napa" solo puede ser originario del territorio descrito como "Valle de Napa", lo que teóricamente limita su producción. Muchas bodegas pueden utilizar esta indicación geográfica, por lo que la calidad y las características de los vinos producidos en la zona presentan grandes diferencias. Véanse también *Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas, Extensión de la protección de las indicaciones geográficas, Indicaciones geográficas genéricas, Indicaciones geográficas homónimas, Indicaciones geográficas semigenéricas y Sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas*. [Asociación Internacional de Marcas, 2000; Audier, 2000; y OMPI, SCT/8/4].

Nomenclatura Arancelaria de Bruselas: NAB. Clasificación de productos para su uso en un arancel nacional. Elaborada por el Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente la *Organización Mundial de Aduanas*, con sede en Bruselas. Esta nomenclatura fue sustituida el 1 de enero de 1988 por el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Norma de elaboración del hilo: *norma de origen* del *TLCAN* y otros *acuerdos de libre comercio* (ALC) concluidos por los Estados Unidos. Establece que los hilados, hilos, cuerdas, cordeles y productos similares se consideran originarios del país en que se han hilado las fibras de que se componen o (en el caso de filamentos sintéticos producidos por extrusión) en el país en el que el filamento continuo se ha extruido. Esto quiere decir, en el caso de los acuerdos de libre comercio, que los hilados para el componente que confiere el carácter esencial de una prenda de vestir deben ser originarios de uno de los interlocutores del ALC para poder acceder al trato preferencial. Véanse también *Norma de la procedencia de las fibras* y *Norma de la procedencia de los tejidos*.

Norma de elaboración del tejido: *norma de origen* muy favorecida por los Estados Unidos. Según esta norma, se considera que determinados tejidos y artículos confeccionados distintos de las prendas de vestir (por ejemplo, *productos planos*) son originarios

del país en el que el tejido se ha trenzado, anudado o formado de otro modo, con independencia de cualquier acabado ulterior que pueda haberse llevado a cabo en ese tejido. La norma parte del supuesto de que la formación del tejido es la etapa más importante en la producción de tales artículos. Véase también *Norma de elaboración del hilo*.

Norma de formación del tejido: véase *Norma de elaboración del tejido*.

Norma de la procedencia de las fibras: *norma de origen* favorecida especialmente por los Estados Unidos. Como requisito para recibir trato preferencial, la norma exige que las fibras se produzcan en los territorios de los socios en esos acuerdos comerciales y que la elaboración ulterior se lleve también a cabo en esos territorios. Véanse también *Norma de la procedencia de los hilados* y *Norma de la procedencia de los tejidos*.

Norma de minimis en materia de salvaguardia: no se podrán adoptar medidas de salvaguardia contra un país en desarrollo cuya participación en las importaciones del producto de que se trate sea inferior al 3%. Esta norma solo se aplica si la participación en conjunto de los países en desarrollo que individualmente representan menos del 3% de las importaciones del producto de que se trate no es superior al 9%. Véanse también *Acuerdo sobre Salvaguardias, Salvaguardias* y *Selectividad (selectivity)*.

Norma de publicidad: práctica de llevar a cabo audiencias abiertas para examinar las políticas gubernamentales propuestas o existentes.

Norma por productos específicos: *norma de origen* que establece la forma en que un producto determinado puede cumplir las condiciones para recibir trato preferencial en el marco del *arreglo comercial preferencial* pertinente. Esto suele consistir o bien en un *cambio de la clasificación arancelaria* (a saber, la medida en que el producto debe haber cambiado de un estado a otro, como, por ejemplo, que la lana sea transformada en tejido), o bien en un nivel prescrito de *valor de contenido regional* o una combinación de ambos. Muchos de los cambios son sencillos en tanto en cuanto tendrían lugar en cualquier caso debido al proceso de producción requerido. Otros cambios no son tan simples. En muchos casos, en lo que respecta a los requisitos técnicos, solo puede entenderlos alguien con una amplia experiencia en la producción y el comercio de ese producto, y a veces cabe sospechar que su finalidad no es agilizar demasiado el libre comercio.

Normas (rules): término general con el que se designa un conjunto de cuestiones de la OMC entre las que figuran las medidas antidumping, las subvenciones y las salvaguardias.

Normas (standards): métodos utilizados para asegurar la uniformidad de especificaciones o atributos de un producto o un servicio. A grandes rasgos, se dividen en normas técnicas (por ejemplo, tamaño mínimo o máximo, color, composición, etc.) o normas de eficiencia (el producto o servicio ha de tener, como mínimo, cierta capacidad). Además, las normas pueden ser obligatorias o voluntarias. El *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC, que se aplica únicamente a las mercancías, define una norma como un "documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas." Véanse también *Comisión Electrotécnica Internacional, Evaluación de la conformidad, ISO 9000, ISO 14000, Obstáculos técnicos al comercio* y *Organización Internacional de Normalización*.

Normas ambientales en el marco de la OMC: la OMC carece de un sistema de normas específicas sobre cuestiones ambientales, pero eso no significa que sea indiferente ante las preocupaciones relativas al medio ambiente. El principio básico de la OMC es que los Gobiernos son libres de establecer y aplicar sus propias normas ambientales en sus territorios si con ello no discriminan a otros Miembros, por ejemplo, contra-

viniedo la norma de la nación más favorecida o el principio de *trato nacional*. El artículo XX del *GATT* (Excepciones generales), que permite la suspensión de obligaciones en el marco del Acuerdo en la medida necesaria en circunstancias definidas de manera restrictiva, puede utilizarse para hacer cumplir algunos objetivos ambientales. El artículo XX b) puede invocarse para adoptar o aplicar medidas necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. El artículo XX d) puede utilizarse para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que de otro modo sean compatibles con el *GATT*. El artículo XX g) permite la adopción o aplicación de medidas relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales. Algunos han sostenido que el artículo XX debe complementarse con una disposición que permita la suspensión de las obligaciones dimanantes del *GATT* para promover la protección del medio ambiente, pero esta tesis sigue siendo polémica. El artículo XIV del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* permite, en algunos casos, la suspensión de la aplicación de las disposiciones del Acuerdo para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. El foro de la OMC en el que se examinan las cuestiones ambientales es el *Comité de Comercio y Medio Ambiente*. En la *Conferencia Ministerial de Doha* se pusieron en marcha negociaciones sobre la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los *acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*. También se amplió el programa de trabajo de la OMC sobre *comercio y medio ambiente* estableciendo un programa de trabajo para examinar los puntos siguientes: a) el efecto de las medidas medioambientales en el acceso a los mercados, b) las disposiciones sobre medio ambiente del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* y c) las prescripciones relativas al etiquetado para fines medioambientales. Algunas destacadas diferencias sustanciadas en la OMC y el *GATT* que contenían un componente ambiental fueron las siguientes: *Atún I*, *Atún II* y *Superfund*. Véanse también *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, *Argumento de la carrera hacia mínimos*, *Etiquetado ecológico*, *Excepciones generales*, *Medidas sanitarias y fitosanitarias* y *Subvenciones a la pesca*.

Normas de origen: se trata de cualesquiera leyes, reglamentos, resoluciones administrativas, etcétera, aplicados por los Gobiernos para determinar el país de origen de los productos, los servicios o las inversiones. El origen de los productos, los servicios o las inversiones es importante porque puede influir en el trato que reciban en el país receptor. Por ejemplo, algunos países solo permiten que se invierta en algunas actividades si el inversor es nacional de un determinado país. Análogamente, la concesión de un permiso para vender un servicio puede depender del origen del vendedor. El origen de un producto determinará el *arancel* que se le aplicará. Otra razón para determinar el origen es que los organismos de estadística tienen que poder asignar una importación a un país proveedor. Si un país mantiene restricciones administrativas o *contingentes arancelarios*, puede tener que saber qué país ha cubierto su contingente. Si un país es miembro del *Acuerdo sobre Contratación Pública*, puede tener obligaciones respecto de algunos países proveedores, pero no respecto de otros. Las normas de origen le permiten determinar si los productos que tiene intención de comprar son, en efecto, el producto del país que tiene derecho a presentar ofertas para obtener contratos y al suministro. Así pues, el origen de un producto puede influir de manera significativa en su costo en el mercado de importación o en el acceso a dicho mercado y, por lo tanto, en su *competitividad*. Por consiguiente, las normas de origen pueden ser una de las consideraciones que lleve a adoptar una decisión en materia de inversiones. Las normas de origen

relativas a los productos se clasifican en dos categorías principales. La primera abarca las normas que se aplican a los productos que son objeto de comercio en condiciones no discriminatorias, esto es, las **normas de origen no preferenciales** o las **normas de origen en régimen NMF**, cuya finalidad principal es establecer el país de origen. Esto es fácil en el caso de los productos básicos –como el trigo, el azúcar y los minerales de hierro– o de los productos totalmente fabricados en un país –como los ladrillos para pavimentar o la lana cardada, entre otros–. Las manufacturas más complejas objeto de comercio internacional pueden comprender componentes importados de varios países. Un país puede producir un automóvil que tenga una caja de cambios del Japón, un motor de Indonesia, un sistema de ignición de Alemania, asientos fabricados con cuero de Australia y un sistema de sonido de Corea. En este caso, las autoridades aduaneras probablemente decidirían que el automóvil es el producto del país en el que se ensamblaron todos los componentes para fabricar un producto listo para su exposición. La situación sería más complicada si el automóvil se ensamblase en un país, se exportase a otro para su limpieza y pulido, y después se reexportase a su destino final. El país donde se realiza el pulido puede considerar que el automóvil es su producto, pero las autoridades aduaneras pueden decidir que la mayor parte de la producción se llevó a cabo en el país donde se realizó el ensamblaje. Está claro que, a medida que aumente la **globalización** de la producción, también aumentarán las normas de origen no preferenciales en la administración de las normas comerciales internacionales. En la OMC y la **Organización Mundial de Aduanas** se está trabajando para armonizar las normas de origen relativas al comercio no preferencial. La segunda categoría principal de normas de origen se aplica a los productos objeto de comercio en **zonas de libre comercio** sujetas a un **arancel preferencial**. En general, los asociados de la zona de libre comercio tratarán de asegurarse de que solo los productos producidos en uno de los demás países asociados se beneficien del trato preferencial. Los criterios para determinar esto consisten en un conjunto de **normas de origen preferenciales**. Los productos que reúnen las condiciones para recibir un trato preferencial se suelen denominar **mercancías originarias**. Los productos que no reciben un trato preferencial se denominan **mercancías no originarias**. Las normas de origen preferenciales son diferentes según los acuerdos. Pueden ser complejas, aunque, en honor a la verdad, en muchos casos se trata solo de una percepción. En todo caso, es fácil encontrar ejemplos de una evidente intención proteccionista. Se utilizan tres sistemas principales para decidir dónde se origina un producto con independencia de que el comercio sea o no preferencial. Todos tratan de determinar si se ha producido una **transformación sustancial** en el país de exportación. Primero, se puede aplicar un **cambio de clasificación arancelaria**, que se basa en si un producto ha sido transformado en grado suficiente en el país de exportación para que se clasifique ahora en un **capítulo, partida** o **subpartida** diferente en el **arancel de aduanas** nacional. Por ejemplo, un país puede importar madera fraccionada y exportarla como muebles listos para autoensamblaje. Segundo, se puede realizar una evaluación respecto del valor que puede haberse añadido al producto en el país de exportación. Los costos de mano de obra podrían ser un factor. Tercero, el origen puede determinarse en función de las operaciones de elaboración específicas necesarias para conferir al producto sus características. Estas normas se aplican a menudo a los productos lácteos y textiles. En el caso de los servicios y las inversiones, los criterios más importantes para determinar el origen de la actividad son el lugar de registro de una sociedad, la nacionalidad de los propietarios, la ubicación de la oficina central de la empresa y el lugar donde se lleva a cabo realmente la actividad comercial. Véanse también **Convenio de Kyoto** y **Normas de origen preferenciales para los países menos adelantados**. [Estevadeordal y Suominen, 2003; OMC, WT/REG/W/45; UNCTAD/ITCD/TSB/2; y Vermulst, Waer y Bourgeois, 1994].

Normas de origen acumulativas: sistema de *normas de origen* que permite la producción o transformación de un producto en dos o más países especificados a fin de cumplir las normas de acceso del país importador. A veces se utiliza este método en el marco de regímenes *SGP* para otorgar trato preferencial a países en desarrollo que tal vez no reúnen por sí mismos las condiciones exigidas para recibir ese trato por carecer de suficiente capacidad de transformación. Véase también *Acumulación diagonal* y *Transformación sustancial*.

Normas de origen armonizadas: véase *Normas de origen*.

Normas de origen contractuales no recíprocas: se refiere a las *normas de origen* utilizadas en el marco de instrumentos como el *Acuerdo de Asociación ACP-UE* o el *SPARTECA*. En virtud de los acuerdos de este tipo se otorga a determinados países en desarrollo acceso preferencial a los mercados de los interlocutores desarrollados. Esto no se aplica a la inversa. Todas las partes en estos acuerdos participan en la negociación de las normas de origen aplicables, pero los países en desarrollo Miembros no están obligados a aplicarlas a las mercancías que importan de los países desarrollados Miembros. [Inama, 2000].

Normas de origen contractuales recíprocas: se refiere a las *normas de origen* aplicadas a las mercancías objeto de comercio en condiciones preferenciales, por ejemplo en el marco de un *acuerdo de libre comercio*. Estas normas son igualmente vinculantes para todas las partes. [Inama, 2000].

Normas de origen en régimen NMF: *normas de origen* aplicadas por un país a las mercancías importadas en el marco de su *arancel NMF*. Véase *Normas de origen no preferenciales*.

Normas de origen específicas: sistema de *normas de origen* que prescribe el proceso que debe seguir cada producto para ser considerado producto originario.

Normas de origen no preferenciales: se refiere a las *normas de origen* aplicadas por un país importador a todas las mercancías objeto de comercio en condiciones de trato de la nación más favorecida. También se denominan *normas de origen en régimen NMF*. Está en marcha un programa conjunto en la OMC y la *Organización Mundial de Aduanas* para armonizar las normas de origen no preferenciales.

Normas de origen no preferenciales por productos específicos: se refiere a las *normas de origen* aplicadas por un país importador a las mercancías objeto de comercio en condiciones de trato de la nación más favorecida. Este sistema de normas prescribe, producto por producto, las condiciones que han de cumplirse para que se considere que un producto es originario de un país determinado. Un ejemplo de esas normas es el posible requisito de que los productos químicos sean el resultado de una reacción química en el país exportador. La simple mezcla de componentes, como, por ejemplo, la adición de un pigmento, no sería suficiente.

Normas de origen preferenciales: sistema de *normas de origen* para determinar si un producto exportado en el marco de un acuerdo de comercio preferencial, como una *zona de libre comercio*, será admitido por otro miembro del acuerdo en virtud de las normas preferenciales aplicables. En la mayoría de los casos, estará libre de *derechos de aduana*. Por consiguiente, el objetivo de las normas de origen preferenciales es garantizar que las preferencias otorgadas a los miembros del acuerdo no se filtren a terceros países. Los *productos obtenidos totalmente* siempre reúnen las condiciones. En el caso de otros productos, estas normas tratan de determinar si se ha producido una *transformación sustancial*, es decir, si el producto importado ha recibido su forma actual en el país exportador. Un criterio utilizado habitualmente para determinar si un producto es originario del otro miembro es el *valor de contenido regional* (VCR), expresado como porcentaje del valor total del producto. El VCR es el porcentaje del valor del producto que puede

atribuirse al miembro exportador o, en el caso de varios países, a los demás miembros combinados. Es la proporción entre los *materiales originarios*, que reciben preferencias, y los *materiales no originarios*, que no las reciben. Se han diseñado dos métodos principales para determinar el VCR. Ambos pueden entrañar complicados cálculos de los costos. En primer lugar, el *método del costo en fábrica*, también denominado método del costo neto, tiene en cuenta todos los costos en que ha incurrido el productor hasta el momento en que el producto sale de la fábrica. Un método conexo es el *método de aumento de valor*, que se basa en un cálculo del valor de los materiales originarios. En segundo lugar, el *método del valor FOB*, también conocido como *método del valor de transacción* o *método de reducción de valor*, tiene en cuenta todos los costos, con inclusión de un componente de beneficio, hasta el momento en que el producto ha sido cargado en el buque en el puerto de exportación. El cálculo se basa en determinar el valor de los materiales no originarios. Un segundo criterio utilizado en la determinación del origen de un producto es el cambio de partida arancelaria, también conocido como *cambio de capítulo arancelario*. La base de este método es que si un producto ha entrado en el país clasificado en una partida arancelaria, normalmente especificada como un *capítulo*, una *partida* o una *subpartida* del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*, necesariamente se clasificará como un producto diferente cuando se exporte. El cálculo del valor añadido en el país productor no es necesario. El tercer criterio es un sistema de operaciones de elaboración específicas que deben realizarse. Muchos acuerdos de libre comercio utilizan más de uno de estos criterios. En ocasiones, el exportador puede elegir el método que mejor se adapta a sus productos, pero en otros casos el producto exportado determina qué norma se utilizará. Un país que sea miembro de varios acuerdos de libre comercio tendrá un sistema diferente de normas de origen para cada uno. *Véase también Normas de origen preferenciales para los países menos adelantados*. [Estevadeordal y Suominen, 2003; OMC, WT/REG/W/45; y Vermulst, Waer y Bourgeois, 1994].

Normas de origen preferenciales autónomas: se refiere a las *normas de origen* aplicadas, por ejemplo, en el marco de los esquemas *SGP*, a fin de que el *país donante* pueda determinar si las mercancías importadas de un *país beneficiario* pueden recibir el trato arancelario preferencial. El país donante no tiene obligación contractual de consultar a los países beneficiarios cuando establece o modifica estas normas.

Normas de origen preferenciales para los países menos adelantados: aplicación de *normas de origen* diseñadas para que resulte más fácil que las exportaciones procedentes de *países menos adelantados* obtengan acceso preferencial a los mercados. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Bali en 2013 se estableció el requisito de que esas normas de origen deberán ser lo más transparentes, sencillas y objetivas posible, que la *acumulación* deberá formar parte de ellas y que los requisitos de documentación deberán ser sencillos y transparentes. En una decisión adoptada en la *Conferencia Ministerial de Nairobi de la OMC* en 2015 se dio una descripción más detallada de esas normas. Incluye prescripciones detalladas para una evaluación de la *transformación sustancial* o suficiente, alienta el uso de una de cuatro opciones de acumulación y exige que los países importadores se abstengan de utilizar un *certificado de no manipulación*, a menos que existan motivos para sospechar, por ejemplo, la existencia de fraude o *reexportación*. Los Miembros de la OMC que otorgan preferencias estaban obligados a comunicar a la OMC, a más tardar a finales de 2016, las medidas que tenían previsto adoptar en apoyo de esta decisión.

Normas de origen preferenciales unilaterales: *véase Normas de origen preferenciales autónomas*.

Normas de origen residuales: aspecto de la administración de las *normas de origen no preferenciales*. Estas normas siempre deben dar lugar a una determinación del

origen de un producto, de manera que, por ejemplo, pueda recogerse en las estadísticas de importación. En un caso concreto, un país puede haber optado por utilizar un **cambio de la clasificación arancelaria** como su criterio normal. Si no se cumple ese criterio, posiblemente porque el producto fue objeto de una pequeña transformación solo en el país desde el que fue exportado, las autoridades aduaneras utilizan criterios adicionales, conocidos como normas residuales. Una de estas normas podría ser la determinación del último país donde el producto fue objeto de una **transformación sustancial**. Otra norma residual en este caso puede ser un criterio de valor añadido. Estas normas se aplican hasta que el origen de los productos se ha establecido satisfactoriamente. Puede que cierta arbitrariedad sea inevitable.

Normas de origen sectoriales: se refieren a las **normas de origen**, en particular las **normas de origen preferenciales**, que se aplican únicamente a determinados grupos de mercancías. Algunos ejemplos comunes de este tipo de mercancías son los productos agropecuarios, los textiles, el vestido, el calzado, los productos químicos y los automóviles.

Normas de sostenibilidad voluntarias: por lo general, iniciativas no gubernamentales, pero a menudo apoyadas por el Gobierno, a nivel local, regional o internacional. Responden a preocupaciones ambientales y sociales en relación con la producción, elaboración y comercialización de productos mediante la promoción de la producción y las prácticas comerciales sostenibles. También ayudan a los compradores a seleccionar productos producidos en condiciones sostenibles. En la elaboración y aplicación de tales normas presta asistencia el **Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad**. [unfss.org].

Normas de tolerancia: componente de muchos sistemas de **normas de origen** utilizados en los **acuerdos de libre comercio**. Tales normas permiten la inclusión de algunos **materiales no originarios** que, de lo contrario, no estarían permitidos. La tolerancia raramente supera el 10% del valor del producto final. Véase también **De minimis**.

Normas de trabajo equitativas: expresión que, básicamente, significa lo mismo que **normas fundamentales del trabajo**. Véanse también **Cláusula social** y **Normas internacionales del trabajo**.

Normas de trato: calidad del trato otorgado por las partes en acuerdos de comercio e inversiones a las mercancías, los servicios, los inversores y las inversiones de las demás partes. En general, los acuerdos prevén el **trato de la nación más favorecida** o trato NMF (la no discriminación entre los proveedores extranjeros de bienes y servicios, o entre los inversores extranjeros y sus inversiones, según sea el caso). Muchos acuerdos prevén también el **trato nacional** (la no discriminación entre los bienes y servicios importados y los nacionales, o entre los inversores extranjeros y sus inversiones y los nacionales). Ambas normas varían entre los distintos países. Por ejemplo, un país puede aplicar aranceles agrícolas elevados. En otro país, esos aranceles pueden ser más bajos. Sin embargo, cada uno de esos países aplica su propia norma a todos los proveedores extranjeros y sus productos en virtud del principio NMF. En el caso del trato nacional, un país puede insistir en la aplicación de normas estrictas sobre productos en algunas manufacturas, mientras que otro puede ser más flexible. Ninguno de ellos incumple sus obligaciones legales al insistir en aplicar sus propias normas, siempre que no discrimine respecto de los productos importados. Una norma de trato distinta del trato NMF y del trato nacional es el **nivel mínimo de trato** previsto en el **capítulo XI del TLCAN**. Según su artículo 1105, "cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional". En consecuencia, el nivel mínimo de trato se considera a veces una norma absoluta. El **trato justo y equitativo** es otra norma de trato no definida.

Normas del trabajo en el comercio internacional: véanse **Cláusula social**, **Comercio y derechos humanos**, **Comercio y normas del trabajo**, **Derechos humanos**, **Normas fundamentales del trabajo** y **Normas internacionales del trabajo**.

Normas del trabajo internacionalmente reconocidas: véanse *Normas fundamentales del trabajo* y *Normas internacionales del trabajo*.

Normas ecológicas: normas sobre productos, producción o consumo impuestas para reducir o eliminar los daños al medio ambiente. Véanse también *Comercio y medio ambiente* y *Obstáculos técnicos al comercio*.

Normas fundamentales del trabajo: normas mínimas sobre derechos humanos aplicadas a las condiciones de trabajo, pero no definidas como tales en un único instrumento internacional. En la *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*, adoptada por la *Organización Internacional del Trabajo* en 1998, se establece que todos los miembros de la OIT tienen un compromiso de respetar, promover y hacer realidad los principios siguientes: a) la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva; b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; c) la abolición efectiva del trabajo infantil; y d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Esta lista es aceptada ya por muchos como representativa de las normas fundamentales del trabajo. La *Autoridad de Promoción del Comercio* de los Estados Unidos enumera cinco normas fundamentales del trabajo: a) el derecho de asociación; b) el derecho de organización y negociación colectivas; c) la prohibición de cualquier forma de trabajo forzado u obligatorio; d) la edad mínima para el empleo infantil; y e) las condiciones aceptables de trabajo en lo que respecta a salarios mínimos, horas de trabajo, y seguridad y salud de los trabajadores. Los promotores de instrumentos multilaterales sobre *comercio y normas del trabajo* suelen tomar como punto de partida las normas fundamentales del trabajo. El esquema *SGP* de la *Unión Europea* contiene un régimen especial de estímulo para los países a cuya legislación nacional se han incorporado los convenios de la Organización Internacional del Trabajo relativos a las normas fundamentales del trabajo. Véanse también *Argumento de la carrera hacia mínimos*, *Argumento de la mano de obra barata*, *Argumento de las diferencias salariales*, *Cláusula social*, *Dumping social*, *Etiquetado social* y *Subvenciones sociales*. [Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, 2004; OCDE, 2000; y Oficina Internacional del Trabajo, 2003].

Normas internacionales de contabilidad: normas de contabilidad elaboradas por el Comité Internacional de Normas de Contabilidad (CINC) con el fin de mejorar la comparabilidad de la información financiera, mejorar la divulgación, reducir los costos de cumplimiento y fomentar la presentación de informes financieros uniformes por las empresas multinacionales. Por lo tanto, estas normas se consideran un medio para lograr una asignación mejor y más eficiente de los recursos financieros. Véanse también *Armonización de normas y calificaciones*, *Directrices para los acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad* y *Principios de contabilidad generalmente aceptados*.

Normas internacionales del trabajo: expresiones de acuerdo internacional en forma de convenios y recomendaciones a que se llega en la *Organización Internacional del Trabajo*. Abarcan los asuntos relacionados con las condiciones de trabajo, la política social, los derechos humanos y los derechos civiles. Entre ellos figuran la libertad de asociación, el derecho a la sindicación, la negociación colectiva, la abolición del trabajo forzoso, y la igualdad de oportunidades y de trato. Véanse también *Comercio y normas del trabajo* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias: NIMF. Se trata de normas de cuarentena vegetal establecidas en virtud de la *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria* que han sido aprobadas por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*, la *Comisión Interina de Medidas Fitosanitarias* o la *Comisión de*

Medidas Fitosanitarias. Estas normas forman parte de las normas, directrices y recomendaciones internacionales reconocidas en el marco del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC.

Normas internacionales para medidas sanitarias y fitosanitarias: el *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* exige que los Miembros de la OMC basen sus medidas sanitarias o fitosanitarias en normas, directrices o recomendaciones internacionales, cuando existan. Entre ellas figuran las siguientes: a) en materia de inocuidad de los alimentos, las normas establecidas por la *Comisión del Codex Alimentarius* sobre aditivos alimentarios, residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas, contaminantes, métodos de análisis y muestreo, y códigos y directrices sobre prácticas en materia de higiene, b) en materia de salud de los animales, las normas elaboradas por la *Oficina Internacional de Epizootias*, c) en materia de preservación de los vegetales, las normas establecidas en el marco de la *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, y d) cualesquiera otras normas internacionales establecidas por organizaciones internacionales en las que puedan participar todos los Miembros.

Normas mínimas del trabajo: véanse *Normas fundamentales del trabajo* y *Normas internacionales del trabajo*.

Normas sobre contenido nacional en la radiodifusión: en general, esas normas requieren que los organismos de difusión de radio y televisión utilicen al menos cantidades mínimas definidas de materiales de producción nacional durante determinadas franjas horarias. La definición de un producto nacional puede basarse en cualquier combinación de la naturaleza del contenido del material, la nacionalidad de la empresa productora, del productor, del director y de los actores principales, las fuentes de financiación, etc. Véanse también *Comercio y cultura*, *Identidad cultural* y *Servicios audiovisuales*.

Norte: véanse *Diálogo Norte-Sur* y *País desarrollado*.

Norte-Sur: *Un programa para la supervivencia:* véase *Informe Brandt*.

Notas interpretativas: las notas y disposiciones explicativas que figuran en el Anexo I al *GATT*. Amplían e interpretan algunos de los artículos del *GATT* propiamente dicho. Siempre deben leerse conjuntamente con el artículo correspondiente.

Notificación: obligación de informar al órgano competente de la OMC de la adopción de medidas comerciales que puedan afectar a los miembros del Acuerdo que administre. Las notificaciones promueven la *transparencia* y facilitan la *vigilancia*. La notificación de una medida no influye en que la medida en sí vaya a considerarse conforme con las normas. La *Decisión relativa a los procedimientos de notificación* adoptada en Marrakech en abril de 1994 contiene una lista ilustrativa de 20 tipos de medidas notificables: aranceles; contingentes arancelarios y recargos; restricciones cuantitativas (con inclusión de las limitaciones voluntarias de las exportaciones y los acuerdos de comercialización ordenada); otras medidas no arancelarias, por ejemplo regímenes de licencias y prescripciones relativas a la composición y gravámenes variables; valoración en aduana; normas de origen; contratación pública; obstáculos técnicos; medidas de salvaguardia; medidas antidumping; medidas compensatorias; impuestos a la exportación; subvenciones a la exportación, exenciones fiscales y financiación de las exportaciones en condiciones de favor; zonas francas (con inclusión de la fabricación bajo control aduanero); restricciones a la exportación; cualquier otro tipo de ayuda estatal; función de las empresas comerciales del Estado; controles cambiarios relacionados con las importaciones y las exportaciones; comercio de compensación oficialmente impuesto, etc. Los negociadores han dado a la lista un alcance muy amplio, de modo que, en principio, pocas medidas pueden quedarse fuera. La Secretaría de la OMC mantiene una lista de todas las medidas notificadas y recuerda a los Miembros cuándo tienen que presentar una notificación normalizada. Véanse también *Notificación inversa*,

Sistema de aviso de notificaciones MSF y OTC ePing, Sistema e-TRIPS para la presentación de documentos, Transparencia y Vigilancia.

Notificación inversa: el modo habitual de lograr la transparencia en el GATT, y ahora en la OMC, es que los Gobiernos notifiquen a los demás Miembros las medidas comerciales que han adoptado o que van a adoptar. Al final de la *Ronda de Tokio*, se adoptó un enfoque diferente al establecer una base de datos en la Secretaría del GATT donde figuraban las notificaciones que hacían los Gobiernos de medidas mantenidas por otros, es decir, mediante notificación inversa. Evidentemente, también es posible presentar una notificación inversa en el marco de otros acuerdos, como el *instrumento sobre el trato nacional* de la OCDE. Véase también *Notificación*.

Notoriedad: palabra utilizada por los especialistas en *propiedad intelectual* para indicar si algo, como una *marca de fábrica o de comercio*, es notoriamente conocido.

NPSA: *Nuevo Programa Sustancial de Acción para el Decenio de 1980 en favor de los Países Menos Adelantados*. Adoptado en París el 14 de septiembre de 1981 por la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados*, tiene por objeto promover el avance de los *países menos adelantados*. En la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados, celebrada en septiembre de 1990 también en París, se examinaron los progresos realizados en la aplicación del NPSA y se establecieron nuevos objetivos para el Programa. Véase también *Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020*.

Nuestro futuro común: véase *Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.

Nueva Agenda Transatlántica: aprobada el 3 de diciembre de 1995 en una cumbre entre la *Unión Europea* y los Estados Unidos celebrada en Madrid. Permite que ambas partes aúnen sus esfuerzos en una amplia gama de cuestiones económicas, sociales y políticas internacionales. El tercero de sus cuatro objetivos se ocupa del fortalecimiento del sistema mundial de comercio y el logro de una cooperación económica más estrecha. Tiene por finalidad: a) medidas para garantizar que la OMC funcione tan bien como se previó, y cooperación sobre los *nuevos temas comerciales*; b) esfuerzos por lograr una mayor reducción o eliminación bilateral de los aranceles sobre productos industriales y acelerar las reducciones derivadas de la *Ronda Uruguay*; y c) medidas concretas para suprimir obstáculos reglamentarios y de otro tipo al comercio transatlántico a través del *Nuevo Mercado Transatlántico*. Los otros tres objetivos son promover la paz y la estabilidad, la democracia y el desarrollo en todo el mundo, responder a los desafíos mundiales y tender puentes sobre el Atlántico. Véanse también *Agenda Económica Positiva, Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión* y *Diálogo Empresarial Transatlántico*.

Nueva Alianza para el Desarrollo de África: NEPAD. Adoptada por la *Organización de la Unidad Africana* (OUA) en julio de 2001. La *Unión Africana*, sucesora de la OUA, adoptó la NEPAD como uno de sus programas en 2002. Los objetivos a largo plazo de la NEPAD son: a) erradicar la pobreza en África y colocar a los países africanos, individual y colectivamente, en el camino del desarrollo sostenible, deteniendo así la marginación de África en el proceso de globalización; y b) promover el papel de las mujeres en todas las actividades. En 2010, el Organismo de Planificación y Coordinación de la NEPAD (Organismo de la NEPAD) se constituyó para a) facilitar y coordinar el desarrollo de programas y proyectos para todo el continente; y b) movilizar recursos e involucrar a interlocutores mundiales, comunidades regionales y Estados miembros en la aplicación de esos programas y proyectos. El Organismo de la NEPAD se encuentra en Midrand (Sudáfrica). Véanse también *Integración económica regional africana* y *Zona de Libre Comercio Continental Africana*.

Nueva división internacional del trabajo: evolución del concepto de la *división internacional del trabajo* en que la competencia en materia de precios ya no es el determinante

exclusivo ni dominante de la manera en que una empresa fabrica sus productos. El sistema refleja en parte un reconocimiento del poder de los consumidores, pero también les atribuye muchas pseudoopciones. Los analistas dicen que este sistema requiere, entre otras cosas, flexibilidad de los productos, innovación rápida, una mano de obra con múltiples capacidades y una integración más estrecha de los calendarios de producción y el desarrollo de producto de unidades de producción conexas. Las empresas distribuyen sus unidades de producción a nivel internacional de la manera que mejor satisfaga sus necesidades de competencia. Véanse también **Empresas transnacionales**, **Globalización** y **Teoría del ciclo de los productos**.

Nueva economía: auge económico causado a finales de los años noventa por la percepción de que una inversión masiva en tecnología de la información y el uso extensivo de Internet daría a las empresas que lo hicieran una ventaja comercial decisiva. Su premisa parece haber sido que los que se dedicaban a la **vieja economía** no podrían adaptarse a un entorno en rápida modificación, en el que el comercio se llevaría a cabo en Internet. El símbolo de este auge fue la empresa *punto.com*. Muchos de los que invirtieron en este auge más tarde desearon no haber oído nunca hablar de él. Véase también **Ventaja de ser el primero en actuar**.

Nueva Iniciativa Miyazawa: paquete financiero que el Japón puso a disposición de los países afectados por la crisis económica asiática de 1997. Los principales elementos de la iniciativa eran USD 30.000 millones en fondos a corto y largo plazo, la compra de bonos emitidos por los Gobiernos de Asia y la concesión de préstamos denominados en yenes en condiciones de favor. Véase también **Iniciativa de Chiang Mai**.

Nueva reglamentación: establecimiento de un nuevo marco reglamentario como parte del proceso de **desreglamentación** de una rama de producción. Esto puede parecer contradictorio a primera vista, pero tiene por objeto garantizar que la competencia en el mercado desreglamentado sea real. La desreglamentación suele eliminar el carácter de **monopolio** de los proveedores de servicios, pero tiende a dejarlos en un lugar importante en el mercado que ahora queda abierto a otros participantes. Habida cuenta de que el anterior proveedor monopolista está bien establecido, puede gozar de una posición dominante suficiente para conservar un monopolio *de facto*. Por lo tanto, puede ser necesario promulgar nuevas **leyes sobre competencia** a fin de garantizar que el anterior proveedor monopolista no abuse de su **poder de mercado** y que los nuevos participantes tengan una oportunidad adecuada de establecer su viabilidad en el mercado.

Nueva Ruta de la Seda: se refiere bien a una propuesta hecha por China en 2011 para una ruta de transporte ferroviario entre Europa y Asia o bien a la **Iniciativa "Cinturón y Ruta"**.

Nueva teoría del comercio: enfoque del análisis del comercio internacional que tuvo su origen en la "paradoja de Leontief". En 1953, el economista estadounidense Wassily Leontief constató en su análisis de las estadísticas de insumo-producto que los Estados Unidos, un país rico en capital, exportaba productos con alta intensidad de mano de obra con más éxito que productos con alta intensidad de capital. Esto iba en contra de lo que había previsto de conformidad con el **teorema de Heckscher-Ohlin**, que es una reformulación de la teoría de la **ventaja comparativa**. Los intentos de los economistas por explicar esta situación dieron lugar a la nueva teoría del comercio, que también tiene en cuenta la influencia de factores como la tecnología y las actividades de investigación y desarrollo. Estos factores pueden permitir que un país adquiera una ventaja comparativa donde antes no la tenía. Un importante resultado a medio plazo fue la **teoría del ciclo de los productos** que apareció en 1967. La última etapa fue la **teoría del comercio estratégico**, de la que existen diversas interpretaciones. Ciertamente, la teoría se ha utilizado para defender la **orientación** y la **selección de ganadores**. En general, ese no parece ser el objetivo de los economistas que la respaldan. Véase también **Ventaja competitiva**.

Nuevas políticas industriales : expresión utilizada en ocasiones para las políticas de desarrollo industrial específicas, que se diferencian tanto de las *políticas de laissez-faire*, que permiten que el mercado determine las líneas generales del desarrollo industrial, como del simple proteccionismo, que trata de dar a las ramas de producción un escudo frente a la competencia de las importaciones. Las nuevas políticas industriales incluyen medidas gubernamentales para aumentar los ahorros y la inversión de capital, la puesta en común obligatoria o dirigida de tecnología entre empresas, las fusiones forzadas para promover la eficiencia, las instalaciones compartidas de investigación y desarrollo, posiblemente subvencionadas, etc. *Véase también Empresas líderes nacionales.*

Nuevo Banco de Desarrollo : banco establecido por el Brasil, Rusia, la India, China y Sudáfrica, colectivamente denominados **BRICS**. Empezó a funcionar en 2016. Su objetivo es apoyar la infraestructura y el desarrollo sostenible en los BRICS y otras economías emergentes mediante la innovación y la tecnología de vanguardia. El Banco se encuentra en Shanghái. *Véase también Banco Asiático de Inversión en Infraestructura.*

Nuevo Instrumento de Política Comercial : NIPC. Reglamento adoptado por primera vez por la *Comunidad Europea* en 1984. Se revisó sustancialmente en 1994 y se publicó como *Reglamento sobre obstáculos al comercio*, en parte para ponerlo en conformidad con las obligaciones que correspondían a la Comunidad Europea en virtud de los instrumentos de la OMC. El objetivo del reglamento era dar a las empresas europeas y los Estados miembros de la Comunidad Europea los medios para solicitar que la Comisión Europea tratara de obtener la eliminación de los obstáculos al comercio mantenidos por terceros países. [Reglamento (CE) N° 3286/94].

Nuevo Mercado Transatlántico : uno de los objetivos de la *Nueva Agenda Transatlántica*, con un programa de trabajo que abarca un estudio conjunto para facilitar el comercio de bienes y servicios y eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios; refuerzo de la confianza mediante la resolución de las cuestiones comerciales bilaterales; normas, certificación y cuestiones reglamentarias; cuestiones veterinarias y relacionadas con la preservación de los vegetales; *contratación pública*; *derechos de propiedad intelectual*; ampliación del diálogo bilateral sobre *servicios financieros*; conclusión de un acuerdo de cooperación y asistencia mutua en materia aduanera; ampliación del diálogo bilateral sobre una sociedad de la información, y cooperación en tecnología de la información y telecomunicaciones; incremento de la cooperación en cuestiones relacionadas con la competencia; debate de las cuestiones relativas a la protección de datos; ampliación de la cooperación en cuestiones relacionadas con el transporte aéreo y marítimo; intensificación de la cooperación en cuestiones relacionadas con la energía; biotecnología; y seguridad y salud. *Véase también Diálogo Empresarial Transatlántico.*

Nuevo orden comercial : en los textos contemporáneos, esta expresión a menudo se refiere al sistema mundial de comercio que comenzó con el establecimiento de la OMC, pero no tiene un significado preciso. Algunos la utilizan para describir lo que en su opinión sería un sistema comercial deseable, si pudieran negociarse determinados instrumentos o normas.

Nuevo orden económico internacional : NOEI. Campaña puesta en marcha a principios de los años setenta por los países en desarrollo, a fin de introducir cambios radicales en el orden económico internacional. Se basaba en una percepción de que los progresos económicos y tecnológicos realizados desde el final de la Segunda Guerra Mundial no habían enriquecido la vida de las personas en los países en desarrollo de ninguna manera significativa. En particular, los países en desarrollo dependientes de las exportaciones de productos básicos consideraban que estaban atrapados, a principios de los años setenta, entre la denominada revolución de las expectativas crecientes y la caída de los precios de los productos básicos. También cobraba fuerza una percepción de que el desarrollo a través de préstamos en condiciones de favor, pero condicionales, no hacía

sino incrementar la carga de la deuda de los países en desarrollo y, en consecuencia, los ponía cada vez más a merced de las políticas y medidas de los países desarrollados. Las demandas de un NOEI adquirieron un considerable impulso con la decisión adoptada en 1973 por la conferencia ministerial de la **OPEP** de multiplicar por cuatro los precios del petróleo. El evidente éxito de esta política en el aumento de los ingresos de los países miembros de la OPEP alentó la opinión de que otros productos básicos podrían utilizarse para lograr las aspiraciones de los países en desarrollo. El NOEI consistía en una *Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional* y un *Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional* en forma de las resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de la Asamblea General, respectivamente. La *Declaración* se ocupaba particularmente de los problemas de las materias primas y el desarrollo, observando que desde 1970 la economía mundial había experimentado una serie de crisis graves que habían tenido serias repercusiones en los países en desarrollo. Ponía de relieve la realidad de la interdependencia entre todos los países y proponía un nuevo orden económico internacional basado en los siguientes principios, expuestos aquí de manera abreviada: a) igualdad soberana de los Estados y libre determinación de todos los pueblos; b) más amplia cooperación entre todos los Estados para eliminar las disparidades existentes y asegurar la prosperidad; c) plena y efectiva participación, sobre una base de igualdad, en la solución de los problemas económicos mundiales en beneficio común de todos los países; d) derecho de cada país a adoptar el sistema económico y social que considere más apropiado para su propio desarrollo; e) plena soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales y todas sus actividades económicas, con inclusión del derecho de nacionalización o transferencia de la propiedad a sus nacionales; f) derecho de todos los Estados sometidos a la ocupación extranjera a la restitución de sus recursos naturales y a la total indemnización por su explotación; g) reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas transnacionales mediante la adopción de medidas en beneficio de la economía nacional; h) derecho de los países en desarrollo bajo dominación colonial a lograr su liberación y recuperar el control efectivo sobre sus recursos naturales y actividades económicas; i) prestación de asistencia a los países en desarrollo sometidos a la dominación extranjera o sujetos a otras medidas de coerción; j) relaciones justas y equitativas entre los precios de las materias primas, los productos primarios y los bienes manufacturados que exporten los países en desarrollo y sus bienes de capital y otras importaciones con el fin de lograr un mejoramiento en su insatisfactoria **relación de intercambio**; k) asistencia activa e incondicional a los países en desarrollo por toda la comunidad internacional; l) sistema monetario internacional reformado que ayude a los países en desarrollo y les asegure una corriente suficiente de recursos; m) mejoramiento del carácter competitivo de los productos naturales que rivalizan con los productos sintéticos; n) trato preferencial y sin reciprocidad a los países en desarrollo en todas las esferas de la cooperación económica internacional; o) creación de condiciones favorables para la transferencia de recursos financieros a los países en desarrollo; p) acceso de los países en desarrollo a los adelantos de la ciencia y la tecnología, promoción de la **transferencia de tecnología** y creación de tecnología autóctona; q) fin del despilfarro de los recursos naturales, incluidos los productos alimenticios; r) consagración de todos los recursos técnicos de los países en desarrollo a la causa del desarrollo; s) refuerzo de la cooperación técnica entre los países en desarrollo, así como de las actividades de cooperación económica, comercial y financiera; y t) facilitación del papel de las asociaciones de productores en la promoción del crecimiento sostenido de la economía mundial y la aceleración del desarrollo. El *Programa de Acción* era igualmente ambicioso. Buscaba soluciones a los problemas fundamentales de materias primas y productos primarios en

su relación con el comercio y el desarrollo y la crisis de alimentos. También proponía una larga lista de medidas comerciales, entre ellas *arreglos de financiación compensatoria*, un *SGP* mejorado y el establecimiento de *existencias reguladoras* de productos básicos. También se buscaban mejoras en el transporte y los seguros y en el sistema monetario internacional. Muchos de estos puntos se abordaron en la *UNCTAD*, lo que llevó, por ejemplo en 1976, a la propuesta de establecimiento de un *Fondo Común para los Productos Básicos* y del *Programa Integrado para los Productos Básicos*. Varios aspectos del NOEI tropezaron con la firme oposición de los países desarrollados, pero a algunos de los principales productores de productos básicos que eran países desarrollados les sedujo la perspectiva de mayores rendimientos de las exportaciones si se podían hacer funcionar las medidas relativas a los productos básicos. Otras organizaciones internacionales, entre ellas el GATT, en la contemporánea *Ronda de Tokio*, también prestaron mayor atención a las opiniones de los países en desarrollo, pero el NOEI, como programa, agotó su existencia a principios de los años ochenta. Véanse también *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados* y *Diálogo Norte-Sur*.

Nuevo pacto mundial: propuesta presentada en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* 2017 de la UNCTAD. El informe trata de promover un acuerdo programático, desde la perspectiva de los países en desarrollo, sobre la manera de hacer realidad los *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. En él se señala que la recuperación, la regulación y la redistribución "siguen conformando la base de todo intento de establecer vías de crecimiento y desarrollo más inclusivas y sostenibles". Los principales elementos de un nuevo pacto mundial serían los siguientes: a) el fin de la austeridad y el reconocimiento de la importancia del aumento del gasto público; b) la ampliación del espacio fiscal, ya que el aumento del gasto público tendría que financiarse de alguna manera; y c) la regulación del capitalismo rentista para aumentar la formación de capital en el marco de inversiones productivas. En el Informe se reconoce que todo esto sería difícil. [www.unctad.org].

Nuevo Pacto Verde Mundial: propuesta examinada en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* 2019 de la UNCTAD. Postula que una reacción adecuada al cambio climático traería consigo muchos beneficios ambientales. La consecución de esos objetivos requeriría una nueva e ingente oleada de inversiones para renovar y crear nuevas tecnologías a escala mundial. En el informe se señala que esa oleada de inversiones verdes sería una fuente importante de crecimiento de los ingresos y el empleo, lo que contribuiría a la recuperación macroeconómica mundial. Financiar esa política sería un gran desafío que requeriría la movilización de fondos multilaterales, iniciativas gubernamentales y capital extranjero privado. En el informe *A Global Green New Deal*, publicado en 2009 por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), se proponen objetivos y mecanismos similares. Véase también *Nuevo pacto mundial*.

Nuevo programa de comercio: expresión utilizada por algunos para describir las cuestiones de *acceso a los mercados* aún pendientes de resolución. Desde esta perspectiva, el programa de comercio tradicional está representado por los esfuerzos para reducir las medidas en frontera consistentes en *aranceles* y *medidas no arancelarias*. Por otra parte, el nuevo programa de comercio está más orientado a los obstáculos dentro del mercado, tales como las normas, el excesivo recurso a *medidas sanitarias* y *fitosanitarias* y las prácticas anticompetitivas privadas y públicas. Hasta cierto punto, el nuevo programa de comercio se solapa con los *nuevos temas comerciales*, pero en otros aspectos trata de obtener resultados óptimos de los acuerdos comerciales multilaterales existentes. Véase también *Obstáculos técnicos al comercio*.

Nuevo Programa Sustancial de Acción para el Decenio de 1980 en favor de los Países Menos Adelantados: véase *NPSA*. Véase también *Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020*.

Nuevo proteccionismo : expresión habitual en los años ochenta. Se utilizaba para hacer referencia a medidas tales como las *restricciones cuantitativas*, los *acuerdos de limitación voluntaria*, los *acuerdos de comercialización ordenada*, etc., en contraste con las medidas de protección expresadas mediante aranceles elevados. Véase *Medidas de zona gris*. [Salvatore, 1987].

Nuevos miembros de la ASEAN : Camboya, Myanmar, RDP Lao y Viet Nam. También conocidos como países CLMV. Véase *ASEAN*.

Nuevos temas comerciales : temas que se plantean debido a la aparición de nuevas pautas comerciales, nuevos productos, nuevas tecnologías o la confluencia de la *política comercial* y las políticas sociales. A menudo, la expresión "nuevos temas comerciales" simplemente significa que todavía no existe un marco comercial multilateral formal para abordar las cuestiones pertinentes, o que solo se han abordado recientemente en la OMC. Los nuevos temas comerciales incluyen *comercio e inversión*, *comercio y competencia*, *comercio y normas del trabajo* y *comercio y pagos ilícitos*. Hay quienes añaden *comercio y medio ambiente* a esta lista, pero la decisión de establecer un *Comité de Comercio y Medio Ambiente* en la OMC ha convencido a muchos de que este es un tema establecido, aunque no resuelto. De manera intermitente, se plantean propuestas de que también deberían examinarse cuestiones como *comercio e imposición*, *comercio y cultura* y *comercio y régimen cambiario*. Desde la *Conferencia Ministerial de Doha* la OMC ha contado con un programa de trabajo sobre comercio y transferencia de tecnología. Véase también *Temas de Singapur*.

O

Obiter dictum: comentario u observación de un tribunal que no es esencial para emitir un fallo. No es vinculante para los tribunales inferiores ni ulteriormente para el tribunal que lo formuló. *Véase también Stare decisis.*

Objetivo de importación: véase *Expansión voluntaria de las importaciones.*

Objetivo de la balanza comercial favorable: véase *Mercantilismo.*

Objetivo y efecto: criterio utilizado en algunos procedimientos de solución de diferencias del GATT para determinar si existe una posible discriminación *de facto* con respecto al *trato nacional*. Por ejemplo, una medida podría tener el objetivo de brindar protección, pero su efecto puede ser de discriminación en favor del producto nacional. [Cossy, 2006].

Objetivos de Bogor: el objetivo de los miembros del APEC de lograr el libre comercio y la libre inversión en 2010 en el caso de las economías desarrolladas y en 2020 en el caso de las economías en desarrollo. *Véase también Declaración de Bogor.*

Objetivos de Desarrollo del Milenio: conjunto de ocho objetivos de desarrollo humano adoptados en 2000, con una meta de cumplimiento prevista para 2015, como parte de la *Declaración del Milenio*. Son los siguientes: 1) erradicar la pobreza extrema y el hambre; 2) lograr la enseñanza primaria universal; 3) promover la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer; 4) reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años; 5) mejorar la salud materna; 6) combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades; 7) garantizar la sostenibilidad del medio ambiente; y 8) fomentar una alianza mundial para el desarrollo. En el documento *Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe de 2015* se constataron importantes progresos en las ocho esferas. Asimismo, se señaló que el progreso había sido desigual a través de las regiones y los países, y que se necesitarían esfuerzos específicamente dirigidos para alcanzar a las personas más vulnerables. Los *Objetivos de Desarrollo Sostenible* se han concebido con el fin de proseguir este esfuerzo hasta 2030. *Véase también Naciones Unidas, Programa para el Desarrollo.* [Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2003].

Objetivos de Desarrollo Sostenible: ODS. Forman parte de la *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas*. Fueron adoptados por las *Naciones Unidas* en 2015 y se basan en los *Objetivos de Desarrollo del Milenio*. Los 17 objetivos son los siguientes: 1) poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo, 2) poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible, 3) garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades, 4) garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos, 5) lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas, 6) garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos, 7) garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos, 8) promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, 9) construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación, 10) reducir la desigualdad en los países y entre ellos, 11) lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles, 12) garantizar modalidades

de consumo y producción sostenibles, 13) adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos, 14) conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible, 15) proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad, 16) promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar el acceso a la justicia para todos y construir a todos los niveles instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas, y 17) fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible. La División de Estadística de las Naciones Unidas prepara cada año un *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Véase también *Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible*.

Objetivos no comerciales de la política comercial: alude a la formulación de normas comerciales para lograr objetivos distintos de los objetivos tradicionales centrados en un comercio más libre, previsible y no discriminatorio. Entre ellos pueden figurar la protección del medio ambiente, la promoción de las *normas fundamentales del trabajo* o los *derechos humanos*, el respeto de los valores democráticos y, más en general, la promoción de ideas sociales o políticas. Algunos también incluyen en esta categoría las normas relativas a la competencia y la inversión, pero otros no están de acuerdo debido a la frecuente relación complementaria entre la *política comercial* y la inversión o la competencia. Los debates sobre la validez de los objetivos no comerciales suelen ser intensos. Parece que un principio básico es pensar que las preocupaciones de uno son legítimas, pero las del otro son sospechosas y probablemente proteccionistas. Véanse también *Cláusula sobre la democracia*, *Cláusula sobre los derechos humanos*, *Comercio e inversión*, *Comercio y competencia*, *Comercio y derechos humanos*, *Comercio y medio ambiente*, *Comercio y normas del trabajo*, *Multifuncionalidad y Protección de los animales*.

Objetivos no económicos: véase *Preocupaciones no comerciales*.

Obligación de tercera línea: término utilizado en la administración de las *leyes antimonopolio*. Describe la práctica de suministrar bienes o servicios solo si el comprador acepta al mismo tiempo comprar productos de una tercera fuente. Si el comprador no lo acepta, el proveedor en cuestión se niega simplemente a tratar con él. Véase también *Boicot*.

Obligaciones de segundo nivel: obligaciones que en virtud de los Acuerdos de la OMC corresponden a los Gobiernos centrales de los estados federados respecto de los estados o las provincias que constituyen sus jurisdicciones. Basten dos ejemplos. Las disposiciones del *GATT* exigen que los Miembros de la OMC tomen medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los Gobiernos y autoridades regionales y locales observen las normas del GATT. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se aplica a las medidas adoptadas por los Gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales.

Obligaciones erga omnes: obligaciones para con la comunidad internacional en su conjunto, independientemente del consentimiento. Crawford dice que "se puede inferir que los casos fundamentales de obligaciones *erga omnes* son las obligaciones no derogables de carácter general que se derivan directamente del derecho internacional general o de tratados multilaterales generalmente aceptados (por ejemplo, en el ámbito de los derechos humanos)". Continúa diciendo que esas obligaciones tienen "prácticamente el mismo alcance que las obligaciones imperativas (derivadas de las normas de *ius cogens*)". Cuando las partes en un régimen internacional tienen un interés jurídico común, es decir, cuando es necesario adherirse a un tratado multilateral para que se cree el interés jurídico, la obligación se conoce como *erga omnes partes*. [Crawford, 2000; y Pauwelyn, 2002].

Obligaciones generales: obligaciones que se debían aplicar a todos los sectores de servicios a la entrada en vigor del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*.

Obligaciones subnacionales: véase *Obligaciones de segundo nivel*.

Observatorio Internacional de las Industrias Creativas para el Desarrollo: su establecimiento fue propuesto en un momento dado por la *UNCTAD* a fin de analizar las políticas de los países en desarrollo relativas a las *industrias creativas* y de recopilar estadísticas sobre ellas.

Obstáculos a la facilitación del comercio: considerados por algunos como un subconjunto de las *medidas no arancelarias*. Incluyen prescripciones excesivas en materia de documentación, negativa a aceptar versiones electrónicas de los documentos, falta de transparencia administrativa, escaso uso de procedimientos de evaluación de riesgos por las autoridades aduaneras, lo que implica que inspeccionan cada envío, demoras en las aduanas, y muchos otros. Véase también *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*.

Obstáculos al comercio: cualquier medida que de alguna manera condicione, limite o niegue el *acceso a los mercados* para los bienes o servicios. Son medidas que pertenecen a varias categorías, y en muchas ocasiones se aplican con motivos fundados. Por ello, la palabra "obstáculo" no siempre es adecuada, y tal vez sería mejor hablar de impedimentos al comercio, ya que, cuando se aplican, el comercio sigue siendo posible, aunque tal vez las corrientes comerciales no sean óptimas. Los obstáculos podrían clasificarse en las categorías generales siguientes: a) medidas gubernamentales; b) *prácticas comerciales restrictivas*; y c) obstáculos a los que se enfrentan los bienes y servicios cuando no responden a las necesidades del mercado por razones de precio, calidad, costos de envío, plazos de entrega, etc. El resto de la presente entrada no se ocupa de la tercera categoría. Los principales obstáculos al comercio impuestos por los Gobiernos son, obviamente, los *aranceles* y las *medidas no arancelarias*. Los aranceles son transparentes, se entienden con facilidad y su nivel determina con claridad en qué medida constituyen un obstáculo. Los *contingentes arancelarios* están concebidos como obstáculos, aun cuando las importaciones sigan siendo teóricamente posibles fuera del contingente. Otras medidas que suelen basarse en el aumento de los aranceles son las *medidas comerciales correctivas*, es decir, las *salvaguardias*, las *medidas antidumping* y las *medidas compensatorias*. Tenemos después la categoría de medidas no arancelarias que pueden actuar como obstáculos o impedimentos al comercio. Ejemplos de ellas son los *contingentes de importación* y los *contingentes de exportación*, las restricciones en materia de divisas, las *licencias de importación* y los procedimientos aduaneros gravosos, aunque esta lista no es en modo alguno exhaustiva. Otras medidas importantes son los *obstáculos técnicos al comercio* (normas) y las *medidas sanitarias y fitosanitarias*. Como es obvio, las justificaciones para utilizar esas medidas son muy variadas, pero pocos podrían sostener que no se necesitan medidas para proteger la salud y por motivos de seguridad. La prueba que cabe aplicar en esos casos consiste en determinar si una medida constituye una *restricción encubierta al comercio internacional*. Por último, los Gobiernos pueden utilizar las *excepciones generales* y las *excepciones relativas a la seguridad* como obstáculos al comercio en determinadas condiciones. Las actividades de las empresas también pueden dar lugar a obstáculos al comercio, por ejemplo, mediante *cárteles* de importación y otras *prácticas anticompetitivas*. El *Sistema de Codificación de las Medidas de Control del Comercio de la UNCTAD* ofrece un panorama general de las medidas que podrían denominarse obstáculos al comercio.

Obstáculos burocráticos: requisitos de documentación excesivos como parte del proceso de importación, así como peticiones de suministro de información sumamente detallada. Esto puede dar lugar a demoras considerables en los puntos de entrada porque presumiblemente alguien lee toda la información que se ha proporcionado. Véase también *Facilitación del comercio*.

Obstáculos en la frontera : se trata fundamentalmente de *aranceles* y *medidas no arancelarias*, incluidos los *contingentes de importación*. Algunos autores incluyen en esta categoría los tipos de cambio, aunque estos no suelen ser de la competencia de los ministros de comercio. *Véase también Cuestiones "dentro de la frontera"*.

Obstáculos encubiertos al comercio : medidas adoptadas por los Gobiernos aparentemente para lograr un objetivo que no está relacionado con el comercio, pero que pueden tener una repercusión directa en las importaciones. Entre las medidas que a veces se utilizan así figuran las leyes de protección de los consumidores, las normas de productos y las normas de cuarentena. *Véanse también Medidas sanitarias y fitosanitarias, Obstáculos técnicos al comercio y Restricciones en materia de caducidad*.

Obstáculos estructurales : características estructurales de una economía que se considera que entorpecen la evolución hacia mercados plenamente competitivos. Su origen puede ser una *reglamentación* inadecuada o excesiva, el uso generalizado de *subvenciones*, la existencia de monopolios privados o públicos, la rigidez de los mercados laborales, la aplicación de disciplinas inadecuadas sobre *prácticas comerciales restrictivas* y otros factores similares.

Obstáculos invisibles al comercio : *véase Medidas no arancelarias*.

Obstáculos no arancelarios : *véase Medidas no arancelarias*.

Obstáculos técnicos al comercio : se refiere a los efectos que pueden tener las *normas* y los sistemas de *evaluación de la conformidad* en los flujos comerciales. Muchas de estas medidas de hecho tienen pocos efectos debido a los *acuerdos de reconocimiento mutuo*, así como a la *armonización de normas y calificaciones*. Algunas normas se consideran esenciales, por ejemplo, por razones de salud e inocuidad. El *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la OMC contiene disposiciones para la armonización, reducción y eliminación de esos obstáculos. El *Informe sobre el comercio mundial* de 2005 contiene un detallado análisis de normas, incluidas *medidas sanitarias y fitosanitarias*, en el sistema multilateral de comercio. *Véanse también Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas; Comisión Electrotécnica Internacional; Organización Internacional de Normalización; y Sistema de aviso de notificaciones MSF y OTC ePing*.

Obtención indebida de patentes : práctica que consiste en solicitar una *patente* respecto de una invención que no sea nueva o no entrañe una *actividad inventiva*. A veces se recurre a esta práctica para influir en los planes comerciales de un posible competidor, pero en otras ocasiones es totalmente involuntaria. *Véase también Derechos de propiedad intelectual*.

OCDE : Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Establecida en 1961 como sucesora de la *Organización Europea de Cooperación Económica* (OECE) en virtud de la *Convención de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos*. Sus objetivos son : a) conseguir la mayor expansión posible sostenible de la economía y del empleo y un aumento del nivel de vida en los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera, y contribuir así al desarrollo de la economía mundial; b) contribuir a una sana expansión económica en los países miembros y en los no miembros en el proceso de desarrollo económico; y c) contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria de conformidad con las obligaciones internacionales. La OCDE puede citar importantes logros en los ámbitos comercial y económico en los últimos 40 años, facilitados en cierta medida por la relativa homogeneidad de sus miembros, que incluyen a Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea, República

Eslovaquia, Suecia, Suiza y Turquía. La **Comisión Europea** participa en las deliberaciones, pero no tiene derecho a voto. La instancia más importante de la OCDE es la reunión anual del Consejo Ministerial, que suele celebrarse en mayo o junio. La secretaría de la OCDE se encuentra en París. Véanse también **Acuerdo en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial**; **Acuerdo Multilateral sobre Inversiones**; **Análisis de la Política de Inversión**; **Comercio y pagos ilícitos**; **Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales**; **Entendimiento del Sector de Grandes Aeronaves**; **Principios rectores relativos a las políticas medioambientales**; **OCDE, Acuerdo sobre Construcción Naval**; **OCDE, Líneas Directrices para Empresas Multinacionales** y demás entradas que comienzan por OCDE.

OCDE, Acuerdo en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial: acuerdo no vinculante de la OCDE concluido en 1978 y actualizado periódicamente, la última vez en julio de 2018. Su objetivo es ofrecer un marco que permita la utilización ordenada de los créditos a la exportación con apoyo oficial. Trata de fomentar una competencia entre los exportadores que se base más en la calidad de las mercancías y los servicios exportados que en las condiciones financieras más favorables gracias al apoyo oficial. El Acuerdo se aplica a todo el apoyo oficial otorgado por un Gobierno o en nombre de él con un plazo de reembolso de dos años o más. Los acuerdos sectoriales anexos al Acuerdo se refieren a: a) buques; b) centrales nucleares; c) aeronaves civiles; d) energías renovables, mitigación del cambio climático y adaptación a él y proyectos relacionados con el agua; e) infraestructura ferroviaria; y f) proyectos relacionados con la generación de electricidad por combustión de carbón. Los participantes actuales son Australia, el Canadá, Corea, los Estados Unidos, el Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza y la Unión Europea.

OCDE, Acuerdo sobre construcción naval: título formal *Acuerdo sobre las condiciones normales de competencia en la industria de la construcción y de la reparación naval mercante*. Se concluyó el 21 de diciembre de 1994, pero aún no está en vigor. El Acuerdo tiene por objeto eliminar la utilización de subvenciones en la construcción y reparación de buques autopropulsados de alta mar de más de 100 toneladas brutas. No se aplica a los buques militares ni a los buques de pesca destinados al uso propio de una parte. En el anexo I figura una lista de las medidas de ayuda que son incompatibles con el Acuerdo, entre ellas las subvenciones o los **créditos a la exportación**, la ayuda interna y algunas medidas de ayuda con fines de investigación y desarrollo. Las partes en el Acuerdo también tendrán a su disposición un mecanismo para hacer frente a las prácticas perjudiciales en materia de precios, que se basa en las **medidas antidumping** disponibles en el marco de los Acuerdos de la OMC. También existe un mecanismo de solución de diferencias. El Acuerdo está abierto a la firma de los países que no forman parte de la OCDE.

OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias: estas directrices, revisadas por última vez en 2017, tienen el doble objetivo de asegurar la base imponible correcta en cada jurisdicción y de evitar la doble imposición. También tienen por objeto reducir los conflictos entre administraciones tributarias y promover el comercio y la inversión internacionales. Véase también **Fijación de precios de transferencia**. [OCDE, 2017].

OCDE, Indicadores de facilitación del comercio: herramienta interactiva que ayuda a los Gobiernos a extraer mayores beneficios de la **facilitación del comercio**. Se basa en 11 indicadores: disponibilidad de información, participación de la comunidad comercial, resoluciones anticipadas, procedimientos de apelación, derechos y cargas, formalidades - documentos, formalidades - automatización, formalidades - procedimientos, cooperación interna, cooperación externa y gobernanza e imparcialidad. [www.oecd.org.trade.aft].

OCDE, Índice de Restricción del Comercio de Servicios: instrumento de diagnóstico elaborado por la OCDE que da una idea de los obstáculos al comercio en 22 sectores de 45 países. Está dirigido a los encargados de la formulación de políticas y a los negociadores comerciales. *Véase también Banco Mundial, Índice de Restricción del Comercio de Servicios.* [www.oecd.org].

OCDE, instrumentos jurídicos: se dividen en cinco categorías: *decisiones*: vinculantes para todos los miembros excepto para los que se abstengan en el momento de su adopción; *recomendaciones*: no son jurídicamente vinculantes, pero tienen un peso considerable; *declaraciones*: principios generales u objetivos a largo plazo; *acuerdos internacionales*: jurídicamente vinculantes para las partes; y *acuerdos, entendimientos y otros*: instrumentos *ad hoc* elaborados a lo largo del tiempo.

OCDE, Líneas Directrices para Empresas Multinacionales: conjunto de directrices voluntarias en forma de recomendaciones de conducta para empresas multinacionales adoptadas por los países miembros de la *OCDE* en 1976 y revisadas por última vez en 2011. Las directrices no pretenden hacer una distinción entre empresas multinacionales y empresas nacionales, sino más bien definir unas buenas prácticas para todos. En el capítulo I se indica que las directrices contienen principios y normas de buenas prácticas conformes con las disposiciones legales aplicables y otras normas reconocidas internacionalmente, si bien no son jurídicamente vinculantes. El capítulo II contiene una serie de principios generales (contribuir al progreso económico, social y medioambiental en los países anfitriones; respetar los derechos humanos; estimular la generación de capacidades locales; fomentar la formación del capital humano; apoyar y defender los principios de buen gobierno corporativo; etc.). En el capítulo III se recomienda que las empresas garanticen la publicación de información oportuna, periódica, fiable y pertinente sobre sus actividades, su estructura, su situación financiera y sus resultados. El capítulo IV, centrado en los derechos humanos, señala que los Estados tienen el deber de proteger los derechos humanos y que, dentro del marco de los derechos humanos internacionalmente reconocidos, las empresas deben respetar los derechos humanos internacionales en los países en los que ejercen su actividad. En el capítulo V, relativo al empleo y las relaciones laborales, se pide a las empresas, entre otras cosas, que respeten el derecho de los trabajadores a estar representados por sindicatos, que contribuyan a la abolición efectiva del *trabajo infantil* y la eliminación de toda clase de trabajo forzoso u obligatorio, que no discriminen a los trabajadores por motivos de raza, color, sexo, religión, etc. y que proporcionen asistencia a los representantes de los trabajadores para la consecución de convenios colectivos eficaces. En el capítulo VI se pide a las empresas que tengan debidamente en cuenta la necesidad de proteger el medio ambiente, la salud y la seguridad públicas y contribuyan al objetivo más amplio del *desarrollo sostenible*. En el capítulo VII se pide a las empresas que no ofrezcan ni acepten sobornos. En el capítulo VIII sobre los intereses de los consumidores se recomienda adoptar todas las medidas razonables para garantizar la seguridad y la calidad de los bienes y servicios. En el capítulo IX se indica que las empresas deberán: a) garantizar que sus actividades sean compatibles con las políticas y planes en materia de ciencia y tecnología de los países anfitriones; b) adoptar prácticas que permitan la rápida difusión de tecnologías y del *know-how*, teniendo debidamente en cuenta la protección de los *derechos de propiedad intelectual*; c) cuando proceda, emplear a personal del país anfitrión y fomentar su capacitación; d) conceder licencias en condiciones razonables; y e) desarrollar relaciones con las universidades locales y con instituciones públicas de investigación cuando sea pertinente para los objetivos comerciales. En el capítulo X se establece que las empresas deben llevar a cabo sus actividades de manera compatible con todas las leyes y regulaciones aplicables en materia de competencia, teniendo en cuenta la legislación

en materia de competencia de todos los países en los que sus actividades puedan tener efectos anticompetitivos. En el capítulo XI se hace hincapié en que las empresas contribuyan a las finanzas públicas de los países anfitriones cumpliendo puntualmente sus obligaciones tributarias, en concreto, cumpliendo con la letra y con el espíritu de las leyes y regulaciones tributarias de los países en los que operan. *Véanse también Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT y Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.*

OCDE, Marco de acción para la inversión: *véase Marco de acción para la inversión.*

OCDE, Plan de Acción para el Comercio Electrónico: adoptado el 9 de octubre de 1998.

Se organiza en torno a cuatro temas: a) el aumento de la confianza de los usuarios y los consumidores mediante la protección de la privacidad y los datos personales, la seguridad de la infraestructura y las tecnologías, la autenticación y la certificación y la protección del consumidor; b) el establecimiento de normas básicas transparentes y previsibles para el mercado digital; c) la mejora de la infraestructura de la información para el comercio electrónico, incluido el acceso a esa infraestructura y su utilización; y d) la optimización de los beneficios del comercio electrónico, prestando atención a sus repercusiones económicas y sociales. *Véase también Comercio electrónico.* [OCDE, SG/EC(98)9/REV5].

OCDE, Recomendación sobre Integridad Pública: adoptada en 2017. Recomienda a los países miembros y no miembros de la OCDE: 1) demostrar su compromiso en los más altos niveles políticos y de gestión dentro del sector público y reforzar la integridad pública reduciendo la corrupción; 2) clarificar las responsabilidades institucionales en el sector público para fortalecer la eficacia del sistema de integridad pública; 3) desarrollar un enfoque estratégico para el sector público que se base en datos empíricos y esté destinado a atenuar los riesgos en materia de integridad pública; 4) fijar normas de conducta estrictas para los funcionarios públicos; 5) promover una cultura de integridad pública que abarque al conjunto de la sociedad; 6) invertir en liderazgo íntegro con el fin de demostrar el compromiso con la integridad de una entidad del sector público; 7) promover un sector público profesional basado en la meritocracia, consagrado a los valores y a la buena gobernanza del servicio público; 8) ofrecer a los funcionarios públicos la información, formación, orientación y asesoramiento oportunos para que estos apliquen las normas de integridad pública en el centro de trabajo; 9) favorecer una cultura organizativa de la transparencia dentro del sector público que responda a las preocupaciones relacionadas con la integridad; 10) implementar un marco de control y gestión de riesgos; 11) garantizar que los mecanismos de ejecución ofrezcan respuestas apropiadas; 12) reforzar el papel de la supervisión y control externos en el sistema de integridad del sector público; y 13) fomentar la transparencia y la participación de las partes interesadas. *Véanse también Cohecho, Corrupción y Lucha contra la corrupción.*

OCDE/OMC, Iniciativa relativa al comercio en valor añadido: TiVA. Base de datos que contiene estimaciones del valor añadido en la producción de bienes y servicios por países y ramas de producción. La *UNCTAD* también está elaborando una base de datos TiVA.

OEPC: el *Órgano de Examen de las Políticas Comerciales* es el *Consejo General* reunido con arreglo a procedimientos especiales para examinar las políticas y prácticas comerciales de los Miembros de la OMC en el marco del *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales* y los informes de vigilancia del comercio de todos los Miembros de la OMC.

Oferta: en una negociación, propuesta de un país de proceder a una mayor liberalización, generalmente una oferta de aumentar el acceso a sus mercados.

Ofertas condicionales: ofertas presentadas en negociaciones comerciales, ya sea con la expectativa de que otros hagan ofertas de valor equivalente o sobre la base del supuesto

de que la oferta que se hace se considerará equivalente a las que ya están sobre la mesa. Las ofertas condicionales pueden ser retiradas o modificadas en cualquier momento hasta que se haya llegado a un acuerdo general. *Véanse también Acuerdo ad referendum y Sin perjuicio.*

Office International des Epizooties : OIE. Hasta 2003 era la Oficina Internacional de Epizootias. Ahora se conoce como *Organización Mundial de Sanidad Animal.*

Oficina Internacional de Epizootias : OIE. Hasta 2003 era la *Oficina Internacional de Epizootias.* Ahora se conoce como *Organización Mundial de Sanidad Animal.*

Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual : secretaría que administra los órganos rectores de la *OMPI* y sus Uniones. Una Unión está integrada por los Estados que se han adherido a uno de los convenios sobre *propiedad intelectual.* La Oficina Internacional mantiene también servicios internacionales de registro en las esferas de las *patentes,* las *marcas de fábrica o de comercio,* los *dibujos y modelos industriales* y las *denominaciones de origen.* Se encuentra en Ginebra.

Oficina Internacional de la Viña y el Vino : véase *Organización Internacional de la Viña y el Vino.*

Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir : organismo establecido en 1985 con sede en Ginebra cuyos objetivos eran a) lograr la eliminación de la discriminación y el proteccionismo dirigido contra las exportaciones de textiles y prendas de vestir de los miembros y b) fomentar la plena aplicación de los principios del GATT al comercio de estos productos. Sus miembros eran la Argentina; Bangladesh; el Brasil; China; Colombia; la República de Corea; la República Popular Democrática de Corea; Costa Rica; Egipto; El Salvador; Guatemala; Honduras; Hong Kong, China; la India; Indonesia; Macao, China; Maldivas; el Pakistán; el Paraguay; el Perú; Sri Lanka; Tailandia; el Uruguay; y Viet Nam. Cuba, Mauricio y Singapur fueron observadores.

OIC : Organización Internacional de Comercio. La propuesta de establecimiento de una OIC fue uno de los resultados de la conferencia de Bretton Woods de 1944. La OIC fue concebida para abarcar una amplia gama de cuestiones económicas, entre ellas, las *inversiones,* las *prácticas comerciales restrictivas,* los *acuerdos sobre productos básicos,* las normas del comercio internacional y las cuestiones comerciales relacionadas con el desarrollo económico. Todos estos temas fueron objeto de intensas negociaciones en La Habana en 1947 y 1948. Al final se llegó a una solución intermedia, pero a costa de un acuerdo con menos poder efectivo que el que sus primeros proponentes principales habrían deseado. La única parte que se mantuvo fue el conjunto de normas comerciales y compromisos arancelarios actualmente conocidos como el GATT, basado en el capítulo sobre *política comercial,* pero que había sido negociado siguiendo una vía paralela. En consecuencia, la OIC no llegó a establecerse. *Véanse también Acuerdos de Bretton Woods, Carta de La Habana, OMC y Organización de Cooperación Comercial.*

OICV : Organización Internacional de Comisiones de Valores. Reúne a los organismos de reglamentación de valores del mundo. Sus objetivos son los siguientes : a) cooperar en el desarrollo, la aplicación y el fomento del respeto de las normas sistemáticas reconocidas internacionalmente en materia de reglamentación, supervisión y cumplimiento con el fin de proteger a los inversores, mantener unos mercados equitativos, eficientes y transparentes, y tratar de resolver los riesgos sistémicos; b) mejorar la protección de los inversores y promover su confianza en la integridad de los mercados de valores; y c) intercambiar información a nivel local y regional sobre sus respectivas experiencias para contribuir al desarrollo de los mercados, fortalecer la infraestructura de los mercados y aplicar la reglamentación adecuada. La secretaría de la OICV tiene su sede en Madrid. [www.iosco.org].

OIT: véase *Organización Internacional del Trabajo*.

OIT, Convenio N° 138: véase *Trabajo infantil*.

OIT, Convenio N° 182: *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación*.

OIT, Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo: véase *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*.

OIT, Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social: conjunto de principios no vinculantes adoptados por la *Organización Internacional del Trabajo*. Entró en vigor en 1978 y ha sido modificada varias veces desde entonces. En la Declaración se reconoce la importancia del papel que desempeñan las empresas multinacionales en las economías de la mayoría de los países y en las relaciones económicas internacionales. En ella no se ofrece una definición de la expresión "empresas multinacionales", pero se afirma que se aplica a las empresas matrices y/o a las entidades locales. La Declaración tiene como objetivo fomentar la contribución positiva que las empresas multinacionales pueden aportar al progreso económico y social y a la consecución del trabajo decente para todos. Reconoce que este objetivo se promoverá mediante leyes, políticas, medidas y disposiciones apropiadas adoptadas por los Gobiernos. La finalidad de la Declaración es guiar a los Gobiernos en la adopción de medidas y políticas sociales apropiadas. No tiene por objeto introducir o mantener desigualdades de trato entre las empresas multinacionales y las empresas nacionales. Por último, contiene principios en materia de empleo, formación, condiciones de trabajo y de vida y relaciones de trabajo. Por consiguiente, la Declaración es pertinente para el examen del *comercio y las normas del trabajo*.

OITP: véase *Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir*.

OMA: véase *Organización Mundial de Aduanas*.

OMC: Organisation Mondiale du Commerce. Véase *OMC*.

OMC: Organización Mundial del Comercio, establecida el 1 de enero de 1995 como sucesora del *GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)* y su Secretaría. Entre los acuerdos que administra figuran el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)* y el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. En agosto de 2019, la OMC tenía 164 Miembros. La OMC es una organización para el debate, la negociación y la resolución de cuestiones comerciales, que abarcan mercancías, servicios y propiedad intelectual. Sus funciones esenciales son administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que la conforman, servir de foro para las *negociaciones comerciales multilaterales*, tratar de solucionar las diferencias comerciales, vigilar las políticas comerciales nacionales y cooperar con otras instituciones internacionales que participan en la formulación de políticas económicas a nivel mundial. Véase también *Acuerdo sobre la OMC*.

OMC, Acuerdos Comerciales Plurilaterales: se trata de los siguientes: *Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles*, *Acuerdo sobre Contratación Pública*, *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos*, *Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino* y el *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*. Están incluidos en el Anexo 4 del *Acuerdo sobre la OMC*. Inicialmente, estos acuerdos se negociaron en forma de los denominados "códigos" durante la *Ronda de Tokio*. Contienen disciplinas adicionales para cada uno de los sectores que abarcan. La adhesión a estos acuerdos no es una condición previa para la adhesión a la OMC. El *Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino* y el *Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos* se dieron por terminados el 31 de diciembre de 1997, y se han suprimido del Anexo 4. Véase también *Acuerdos de la Ronda de Tokio*.

- OMC, Base de Datos sobre Medio Ambiente:** BDMA. Lista de todas las notificaciones relacionadas con el medio ambiente presentadas por los Miembros de la OMC, así como de las medidas y políticas ambientales a que se hace referencia en los *exámenes de las políticas comerciales* de los Miembros de la OMC. [edb.wto.org].
- OMC, Índice Analítico:** guía de la interpretación de los acuerdos administrados por la OMC. Refleja las decisiones adoptadas por los distintos órganos de la OMC, los *grupos especiales* y el *Órgano de Apelación*. Al igual que su antecesor, el *Índice Analítico del GATT*, es indispensable para el estudio y el análisis del derecho de la OMC. Puede consultarse en formato electrónico en el sitio web de la OMC.
- OMC, Instrumentos Básicos y Documentos Diversos:** sucesor de los *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos del GATT*. Se trata de la colección oficial de documentos jurídicos, protocolos e informes adoptados por la OMC, incluidos los *protocolos de adhesión* a la OMC desde 1995.
- OMC, Miembros:** desde julio de 2016, la OMC tiene 164 Miembros. La *Unión Europea* ha sido Miembro desde el principio. Sus 27 miembros son también Miembros de la OMC por derecho propio. *Véase también Derechos de voto en la OMC.*
- OMC, programa incorporado:** *véase Programa incorporado.*
- OMC, reforma de la:** en ocasiones, modernización de la OMC. Debate mantenido dentro y fuera de la *OMC* sobre el grado en que el actual sistema de normas comerciales y su supervisión, en particular la solución de diferencias, satisfacen las necesidades de los Miembros de la OMC y de sus importadores y exportadores. Por ejemplo, en junio de 2019, los ministros de comercio del *G-20* se comprometieron a "trabajar[] constructivamente con los demás Miembros de la OMC para llevar a cabo la reforma necesaria de la Organización con carácter de urgencia". *Véanse también Grupo de Trabajo sobre la Reforma de la OMC y Órgano de Apelación.*
- OMC-plus:** disposiciones, por ejemplo en *acuerdos comerciales regionales* o *acuerdos de libre comercio* que se basan en las normas de la OMC pero cuyo alcance va más lejos. Si bien esta expresión es utilizada a menudo con considerable convicción por los proponentes de los acuerdos de libre comercio, en tanto que indicativa de su ambición, cabe preguntarse si merecería la pena contraer esos acuerdos si se limitaran a reiterar las disposiciones de la OMC. *Véase también Más allá de la OMC.*
- OMPI:** Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. *Véase OMPI.*
- OMPI:** Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, uno de los *organismos especializados de las Naciones Unidas*. Es la principal *organización intergubernamental* encargada de la protección de los *derechos de propiedad intelectual* y, a través de esa protección, del fomento de la innovación y el desarrollo económico. Los dos acuerdos más importantes administrados por la OMPI son el *Convenio de París* para la Protección de la Propiedad Industrial y el *Convenio de Berna* para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas. La secretaría de la OMPI se encuentra en Ginebra. *Véanse también Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas; Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes; Arreglo de Lisboa; Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales; Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos; Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas; Convención de Roma; Convenio de Ginebra; Derechos morales; Folclore; OMPI, Tratado sobre Derecho de Autor; OMPI, Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas; Recomendación conjunta relativa a las disposiciones sobre la protección de las marcas notoriamente conocidas; Tratado de Beijing sobre Interpretaciones*

y *Ejecuciones Audiovisuales*; *Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes*; *Tratado de Cooperación en materia de Patentes*; *Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas*; y *Tratado sobre el Derecho de Marcas*.

OMPI, Disposiciones tipo sobre la protección contra la competencia desleal: preparadas por la Oficina Internacional de la OMPI en 1996, representan un esfuerzo por mostrar cómo se podría dar efecto al artículo 10bis del *Convenio de París*. Este artículo prohíbe los actos de *competencia desleal* en relación con los asuntos abarcados por el Convenio.

OMPI, Tratado sobre Derecho de Autor: entró en vigor el 6 de marzo de 2002. Actualiza el *Convenio de Berna* mediante, por ejemplo, la extensión de la protección del *derecho de autor* a los programas de ordenador y las bases de datos (pero no al material que compone la base de datos). También abarca el derecho de alquiler y la protección jurídica contra la acción de eludir las medidas tecnológicas efectivas que sean utilizadas por los autores. Véanse también *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio e Importaciones paralelas*.

OMPI, Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas: entró en vigor el 20 de mayo de 2002. Confiere a los artistas intérpretes o ejecutantes (actores, cantantes, músicos, bailarines u otras personas que ejecuten obras literarias o artísticas o expresiones del folclore) *derechos morales* (derecho a reivindicar ser identificado como el artista intérprete o ejecutante de sus interpretaciones o ejecuciones), derechos patrimoniales por sus interpretaciones o ejecuciones no fijadas (derecho de autorizar la radiodifusión, etc. de sus interpretaciones o ejecuciones no grabadas), el derecho de reproducción (derecho de autorizar la reproducción directa o indirecta de sus grabaciones), el derecho de distribución y el derecho de poner a disposición del público las grabaciones de sus interpretaciones o ejecuciones. Se establece un equilibrio entre estos derechos y los conferidos a los productores de fonogramas (persona responsable de la primera grabación de una interpretación o ejecución), que comprenden el derecho de reproducción, el derecho de distribución, el derecho de alquiler y el derecho de poner a disposición los fonogramas. Véanse también *Derechos conexos (neighbouring rights)* y *OMPI*.

OMPI, tratados sobre Internet: nombre que se da a veces al *Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor* y al *Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas* porque ofrecen cierta protección del *derecho de autor* para los productos digitales suministrados electrónicamente, por ejemplo a través de Internet.

ONG: véanse *Organizaciones no gubernamentales* y *Sociedad civil*.

ONU: véase *Naciones Unidas, Organización para el Desarrollo Industrial*.

Opción cero: normalmente se refiere a una propuesta formulada por los Estados Unidos al inicio de las negociaciones de la *Ronda Uruguay* sobre la agricultura, en el sentido de que todas las subvenciones que distorsionaban el comercio o la producción agrícolas debían eliminarse en 10 años.

OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo. Se creó en 1960 y está integrada por la Arabia Saudita, Argelia, Angola, el Congo, el Ecuador, los Emiratos Árabes Unidos, Guinea Ecuatorial, el Gabón, el Irán, el Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria y Venezuela. Pueden adherirse a ella todos los países cuyas exportaciones netas de petróleo crudo sean sustanciales. La OPEP trata de coordinar y unificar los precios del petróleo de sus países miembros y mantener estabilizados los mercados petroleros con el fin de garantizar un suministro eficiente, económico y regular a los consumidores, ingresos estables a los productores y un rendimiento justo del capital a los que invierten en la industria del petróleo. Su secretaría se encuentra en Viena.

Operaciones con bajo componente de valor añadido: término peyorativo para las operaciones de manufactura que atañen principalmente al montaje de componentes. Esto a menudo

conlleva poca o ninguna **transferencia de tecnología**. Es más probable que esas operaciones tengan lugar donde existe una oferta adecuada de mano de obra comparativamente barata. Son parcialmente causa y resultado de la **globalización**, impulsada por la necesidad de encontrar los arreglos de producción más eficientes. También pueden deberse a la existencia de **normas de origen preferenciales** que alientan a las empresas a establecer operaciones dentro de **zonas de libre comercio** para eludir los impedimentos al **acceso a los mercados**. Véanse también **Deslocalización**, **Industrias maquiladoras**, **Industrias móviles**, **Normas de origen** y **Zonas de elaboración para la exportación**.

Operaciones de transferencia: procedimiento mediante el cual primero se introducen las mercancías en una **zona de libre comercio** a través del país miembro que ofrece el arancel general más bajo o que se conoce por su aplicación relativamente laxa de las normas aduaneras y después se las reenvía al mercado de destino, también miembro de la zona de libre comercio, con la expectativa de no tener que abonar más derechos. Esta práctica se denomina también **reexpedición**. La exigencia del cumplimiento estricto de las **normas de origen** tiene por objeto impedirlo. Véanse también **Arreglos comerciales preferenciales**, **Normas de origen preferenciales** y **Transformación sustancial**.

Operaciones insuficientes: también llamadas operaciones de transformación insuficiente u operaciones que no confieren origen. Se trata de un término utilizado en la administración de las **normas de origen preferenciales** para indicar que un producto importado de una parte en un **acuerdo de libre comercio** no reúne las condiciones para acogerse a tipos arancelarios preferenciales porque no ha sido objeto de una **transformación sustancial** en esa parte. Un ejemplo típico es el acuerdo de libre comercio entre el Japón y Singapur, en el que se describen como operaciones insuficientes: a) la conservación de los productos en buen estado durante su transporte y almacenamiento, b) los cambios de envase, c) la colocación de marcas o etiquetas en los productos o en sus envases, d) el desensamblaje, e) el simple envasado en botellas, estuches y cajas, y cualquier otra operación sencilla de envasado, f) el simple troceado, g) la simple mezcla, h) el simple ensamblaje de partes de productos para formar un producto completo, i) la simple formación de juegos de artículos, y j) cualquier combinación de las operaciones mencionadas. Véase también **Operaciones mínimas**.

Operaciones mínimas: en el contexto de la administración de las **normas de origen preferenciales**, este término suele referirse a una labor de transformación sobre un producto considerada insuficiente para tratarlo como producto del país exportador. En consecuencia, el producto no se beneficiaría de ningún **arancel preferencial**. Esas operaciones pueden ser el simple montaje, los controles de calidad finales o el envasado. Véanse también **Operaciones insuficientes** y **Transformación sustancial**.

Operaciones o procesos mínimos: para que las mercancías puedan beneficiarse del **acceso preferencial al mercado**, es decir, para cumplir las **normas de origen preferenciales**, el país exportador debe añadir un valor igual o superior a un umbral acordado. Son operaciones o procesos mínimos aquellos que no alcanzan este umbral. Algunos ejemplos son la conservación de las mercancías durante el almacenamiento, el envasado, la limpieza, el simple montaje de partes, etc. Véase también **Operaciones insuficientes**.

Operaciones que no confieren origen: véase **Operaciones insuficientes**.

Operador económico: persona física o jurídica en la Unión Europea dedicada, por ejemplo, a la exportación e importación de mercancías. Véanse también **Operador económico autorizado** y **Operadores autorizados**.

Operador económico autorizado: en el **Marco de normas SAFE** de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se define como "una parte que interviene en el traslado internacional de mercancías con cualquier capacidad que le haya sido reconocida por o en nombre de una administración nacional aduanera que cumple con las normas de la OMA o las

normas de seguridad equivalentes de la cadena logística". Pueden ser fabricantes, importadores, exportadores, agentes de aduanas, transportistas, agrupadores, puertos, aeropuertos, operadores de terminales, almacenes, distribuidores, etc. *Véanse también Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores y Operador económico*. [www.wcoomd.org].

Operadores autorizados: en el *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio* de la OMC, personas o empresas que desempeñan funciones similares a las de los *operadores económicos autorizados* o los *operadores económicos*. Deben cumplir criterios tales como los siguientes: i) un historial adecuado de cumplimiento de las leyes y reglamentos de aduana y otras leyes y reglamentos conexos; ii) un sistema de gestión de los registros que permita los controles internos necesarios; iii) solvencia financiera; y iv) la seguridad de la cadena de suministro. Los operadores autorizados deberán tener acceso al menos a tres de las siguientes medidas de facilitación del comercio: a) requisitos reducidos de documentación y datos; b) bajo índice de inspecciones físicas y exámenes; c) levante rápido; d) pago diferido de los derechos, impuestos, tasas y cargas; e) utilización de garantías globales o reducción de las garantías; f) una sola declaración de aduana para todas las importaciones o exportaciones realizadas en un período dado; y g) despacho de las mercancías en los locales del operador autorizado o en otro lugar autorizado por la aduana. *Véase también Facilitación del comercio*.

Operadores primarios: en el sistema bancario de los Estados Unidos, se trata de empresas que han establecido una relación comercial con el Banco de la Reserva Federal de Nueva York. Para ser un operador primario, una empresa debe estar dispuesta a crear mercado para toda la gama de emisiones del Tesoro para un grupo de clientes razonablemente diverso, y debe cumplir requisitos de capital mínimo. Algunas leyes de los Estados Unidos, tales como la *Ley de Sanciones contra el Irán*, pueden dar lugar a la anulación de una licencia de operador primario si la empresa realiza actividades declaradas ilegales en virtud de las leyes.

Opinio iuris (sive necessitatis): expectativa de los países de que, en una situación dada, se verán obligados a seguir un determinado curso de acción. *Véase también Derecho internacional consuetudinario*. [Shaw, 2014; y Starke, 1989].

Opinión consultiva: opinión no vinculante de una autoridad judicial sobre la interpretación de una ley o una disposición constitucional. En ocasiones, estas opiniones se formulan previa petición, y otras veces un tribunal o grupo especial judicial ofrece su opinión en cualquier caso. Las opiniones consultivas se han convertido en un problema en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, porque algunos grupos especiales y el *Órgano de Apelación* han recurrido a ellas en algunos casos. Los opositores a esta práctica señalan que el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* no hace mención alguna de esta posibilidad. *Véase también Activismo judicial*.

OPTAD: Organización para el Comercio y el Desarrollo del Pacífico. Se propuso su creación en 1979 a fin de vincular a los países de la Cuenca del Pacífico, pero nunca se llegó a la etapa de negociación. Sus proponentes consideraban que funcionaría como foro para la solución de problemas económicos, impulsaría las corrientes de comercio e inversión hacia la región, constituiría un marco para la transformación económica de la región a largo plazo y sentaría las bases para abordar de forma más constructiva la ampliación de las relaciones con la Unión Soviética, China y Viet Nam. Entre sus posibles miembros se habría contado la mayoría de las economías que actualmente forman parte del APEC. *Véase también Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico*.

Óptimo (o eficiencia) de Pareto: principio definido por Vilfredo Pareto según el cual los recursos se asignan de manera eficiente cuando no puede mejorar la situación de ninguna persona sin que empeore la de otra. Las situaciones intermedias entre el estado actual y el óptimo se denominan "superiores en el sentido de Pareto".

Organisation Internationale de la vigne et du vin : OIV. Se creó en 1924 con el objetivo de recopilar y difundir información de carácter científico, técnico, económico y jurídico sobre cuestiones relacionadas con el vino. Su labor es pertinente para el comercio internacional del vino, porque muchos países vitivinícolas importantes adoptan sus normas para su sector del vino. El Secretariado se encuentra en París. El 1 de enero de 2004 pasó a ser la *Organisation Internationale de la vigne et du vin (Organización Internacional de la Viña y el Vino)*. Véanse también *Appellation d'origine contrôlée* e *Indicaciones geográficas*. [oiv.int].

Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria : OIRSA. Se estableció en 1953 con el objetivo de establecer una coordinación entre los países miembros para la mejora de los métodos de investigación, prevención, control y erradicación de las enfermedades y epidemias de plantas y animales que tengan repercusiones internacionales. Sus miembros son los siguientes: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. Se encuentra en San Salvador (El Salvador). Véanse también *Convención Internacional de Protección Fitosanitaria*, *Medidas sanitarias y fitosanitarias*, *Organización Mundial de Sanidad Animal* y *Sistema de Gestión de la Información MSF*.

Organismo modificado genéticamente : OMG. Organismo cuyo material genético ha sido alterado de una forma que no tiene lugar naturalmente.

Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones : OMGI. Establecido el 12 de abril de 1988 bajo los auspicios del *Banco Mundial*. Su finalidad es propiciar mayores niveles de inversión extranjera directa en los países en desarrollo. El OMGI actúa como asegurador de inversiones frente a determinados riesgos políticos en el país receptor. También ofrece asistencia técnica para ayudar a los países en desarrollo a mejorar su clima de inversión y atraer nuevas inversiones. Está ubicado en Washington D.C. Véanse también *Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las inversiones* e *Inversión extranjera directa*.

Organismo público : una de las definiciones de subvención que establece el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* es la de una contribución financiera de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro. La expresión "organismo público" no se define con más detalle. No cabe duda de que las autoridades oficiales y las instituciones similares son organismos públicos. No obstante, existe la opinión de que las *empresas de propiedad estatal* también deberían considerarse organismos públicos. Si se adoptara esta extensión de la definición, se ampliaría considerablemente la gama de medidas que podrían ser objeto de una investigación que diera lugar a posibles derechos compensatorios. [Messenger, 2017].

Organismo vivo modificado : OVM. Se define en el Protocolo de Cartagena como cualquier organismo vivo que posea una combinación nueva de material genético que se haya obtenido mediante la aplicación de la biotecnología moderna.

Organismos internacionales de productos básicos : se trata de organizaciones que administran *acuerdos internacionales sobre productos básicos* o que se constituyen como grupos de estudio sobre productos básicos. El *Fondo Común para los Productos Básicos*, establecido en el marco de la *UNCTAD*, ha designado como organismos internacionales de productos básicos a 23 organizaciones que representan más de 30 productos básicos. El primer grupo está integrado por la Organización Internacional del Cacao, la Organización Internacional del Café, el Grupo Internacional de Estudio sobre el Cobre, el Comité Consultivo Internacional del Algodón, el Consejo Internacional de Cereales, el Grupo Internacional de Estudio sobre el Plomo y el Zinc, la Red Internacional de Bambú y Ratán, el Grupo Internacional de Estudio sobre el Níquel, el Consejo Oleícola Internacional, el Grupo Internacional de Estudios sobre

el Caucho, la Organización Internacional del Azúcar y la Organización Internacional de las Maderas Tropicales. El segundo grupo está compuesto por organismos establecidos en el seno de la **Organización para la Alimentación y la Agricultura**, a saber, el Subgrupo Intergubernamental sobre el Banano, el Grupo Intergubernamental sobre Frutos Cítricos, el Subcomité Intergubernamental de Comercio Pesquero, el Grupo Intergubernamental sobre Cereales, el Grupo Intergubernamental sobre Fibras Duras, el Subgrupo Intergubernamental sobre Cueros y Pieles, el Grupo Intergubernamental sobre la Carne y los Productos Lácteos, el Grupo Intergubernamental sobre Semillas Oleaginosas, Aceites y Grasas, el Grupo Intergubernamental sobre el Arroz, el Grupo Intergubernamental sobre el Té y el Subgrupo Intergubernamental sobre las Frutas Tropicales. Todos estos organismos pueden patrocinar proyectos de apoyo financiero con cargo al Fondo Común. *Véanse también* las entradas separadas relativas a algunos de los acuerdos administrados por esos organismos.

Organización de Aviación Civil Internacional: véase *Convenio de Chicago*.

Organización de Cooperación Comercial: OCC. Se propone su creación en 1955, mediante un informe de un grupo de trabajo del GATT, como mecanismo permanente para aplicar dicho Acuerdo. Su mandato habría sido una versión limitada de lo que se esperaba de la *OIC*. Todos los miembros del GATT habrían pasado a ser, con carácter automático, miembros de la organización. Un aspecto interesante que se aborda en el informe del grupo de trabajo es que los países designados para participar en el Comité de Interreunión, que por entonces era el único medio para llevar adelante la labor entre los períodos de sesiones anuales, podían considerar la posibilidad de nombrar representantes capacitados y con la autoridad necesaria que vivieran en Ginebra o en las capitales más próximas para contribuir a sus deliberaciones. Otra de las recomendaciones del informe era que la organización estuviera vinculada a las *Naciones Unidas* en calidad de organismo especializado. La propuesta relativa a la OCC no obtuvo la aprobación del Congreso de los Estados Unidos, y quedó sin efecto. *Véanse también* *GATT*, *Consejo de Representantes*; *Naciones Unidas*, *organismos especializados*; y *OMC*.

Organización de Cooperación de Asia Central: OCAC. Se creó el 28 de febrero de 2002, como sucesora de la Comunidad Económica de Asia Central. Está integrada por Kazajstán, la República Kirguisa, Tayikistán y Uzbekistán. Amplió al mismo tiempo su ámbito de actividad para incluir, además de asuntos económicos, cuestiones estratégicas y de seguridad. El 7 de octubre de 2005 se fusionó con la *Comunidad Económica Euroasiática* (CEEAA), que a su vez pasó a formar parte de la *Unión Económica Euroasiática*. Tayikistán no se ha adherido a dicha Unión.

Organización de Cooperación de Shanghái: conocida hasta junio de 2001 como "Los cinco de Shanghái", está integrada por China, la India, Kazajstán, el Pakistán, la República Kirguisa, Rusia, Tayikistán y Uzbekistán. Sus principales objetivos son los siguientes: a) reforzar la confianza mutua y la buena vecindad entre los Estados miembros, b) promover la cooperación efectiva en materia de política, comercio, economía, investigación, tecnología y cultura, enseñanza, energía, transporte, turismo y medio ambiente, así como en otras esferas, c) realizar esfuerzos conjuntos para mantener y asegurar la paz, la seguridad y la estabilidad en la región, y d) avanzar hacia el establecimiento de un nuevo orden político y económico internacional democrático, equitativo y racional. Su secretaría se encuentra en Beijing.

Organización de Cooperación Económica: OCE. Establecida en 1985 para promover el desarrollo económico de sus miembros, en ese momento: Irán, Pakistán y Turquía. Desde 1992, los miembros de la OCE son: Afganistán, Azerbaiyán, Irán, Kazajstán, Pakistán, República Kirguisa, Tayikistán, Turkmenistán, Turquía y Uzbekistán. Los objetivos generales de la OCE se redefinieron en el Tratado de Esmirna del 14 de septiembre de 1996.

En la declaración de la Visión **2025** de la OCE se establece que "la OCE allanará el camino hacia un territorio de economías integradas y sostenibles, así como una zona de libre comercio alcanzada por sociedades muy avanzadas y una mejor gobernanza mediante una mayor cooperación". Esto incluye la ampliación del **Acuerdo de Comercio de la Organización de Cooperación Económica** (ECOTA), concluido en **2003**, a fin de abarcar a todos los Estados miembros para **2025**. La secretaría de la OCE se encuentra en Teherán. [www.ecosecretariat.org].

Organización de Cooperación Económica del Mar Negro: BSEC. Establecida el 1 de mayo de 1999 como sucesora de la Zona de Cooperación Económica de los Países del Mar Negro. Sus miembros son: Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bulgaria, Georgia, Grecia, Moldova, Rumania, Rusia, Serbia, Turquía y Ucrania. La BSEC ejecuta un amplio programa de trabajo intergubernamental sobre cooperación para el comercio. Su secretaría se encuentra en Estambul.

Organización de Cooperación Islámica: OCI. Anteriormente, Organización de la Conferencia Islámica. Se fundó en 1969 y cuenta con 57 miembros. Entre las esferas prioritarias señaladas en su programa decenal 2016-2025 figuran las inversiones y las finanzas, la mitigación de la pobreza, el cambio climático y la sostenibilidad, y el empoderamiento de las mujeres. La OCI se encuentra en Yeda.

Organización de Estados del Caribe Oriental: OECO. Se estableció inicialmente en 1981, en virtud del Tratado de Basseterre, con el objetivo de promover, entre otras cosas, la cooperación económica entre sus miembros. Sustituyó al mismo tiempo al Mercado Común del Caribe Oriental. En 2010, mediante el Tratado Revisado de Basseterre, la OECO creó una unión económica. Se estableció un espacio económico y financiero único en el que se promovía la libre circulación de mercancías, personas y capital, así como la armonización de las políticas fiscales. Sus miembros son Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía. Anguila y Martinica son miembros asociados. Su secretaría se encuentra en Castries (Santa Lucía).

Organización de la Unidad Africana: OUA. Se creó el 25 de mayo de 1963. Muchos de sus objetivos tenían un cariz político, pero uno de ellos era la cooperación económica, incluso en el ámbito del transporte y las comunicaciones. Podían ser miembros de la Organización todas las naciones de África soberanas e independientes. Su secretaría se encontraba en Addis Abeba. En julio de 2001 fue sustituida por la **Unión Africana**. Véase también **Comunidad Económica Africana**.

Organización de los Estados Americanos: OEA. Se creó en virtud de la Carta de Bogotá de 1948, que entró en vigor en 1951. Participan en la Organización 35 Estados soberanos de las Américas. Cuba quedó excluida en 1962. Entre los principales objetivos políticos de la OEA figuran la solución de los problemas económicos que se susciten entre los Estados miembros y la promoción, por medio de la acción cooperativa, de su desarrollo económico, social y cultural. La secretaría de la OEA se encuentra en Washington.

Organización Europea de Cooperación Económica: OECE. Organismo creado en 1948 para administrar el **Plan Marshall** y sustituido en 1961 por la **OCDE**.

Organización Internacional de Comercio: véase **OIC**.

Organización Internacional de Comisiones de Valores: véase **OICV**.

Organización Internacional de la Viña y el Vino: OIV. Se estableció para sustituir a la **Oficina Internacional de la Viña y el Vino** en virtud del **Acuerdo por el que se crea la Organización Internacional de la Viña y el Vino**, hecho en París el 3 de abril de 2001 y en vigor desde el 1 de enero de 2004. Se encuentra en París. El artículo 1 del Acuerdo dispone que "[es una **organización**] **intergubernamental** de carácter científico y técnico de competencia reconocida en el ámbito de la viña, del vino, de las bebidas

a base de vino, de las uvas de mesa, de las uvas pasas y de los demás productos derivados de la vid". La Organización cuenta con 47 Estados miembros. Sus principales actividades son las siguientes: a) promover y orientar las investigaciones y experimentaciones científicas y técnicas, b) elaborar y aplicar recomendaciones relativas a las condiciones de producción vitícola, las prácticas enológicas, la definición y/o descripción de productos, etiquetado y condiciones de puesta en el mercado, y los métodos de análisis y apreciación de los productos derivados de la vid, y c) examinar las propuestas relativas a la garantía de autenticidad de los productos derivados de la vid, la protección de las **indicaciones geográficas**, y en particular de las áreas vitivinícolas y las **denominaciones de origen** que les son asociadas, y la mejora de los criterios científicos y técnicos de reconocimiento y protección de las obtenciones vegetales vitivinícolas. [oiv.int].

Organización Internacional de Normalización: ISO. Federación mundial de organismos nacionales de normalización establecida en 1947 para fomentar la normalización y actividades conexas con miras a facilitar el intercambio internacional de mercancías y servicios. Cada país está representado por una sola organización. La ISO también fomenta la cooperación en actividades intelectuales, científicas, tecnológicas y económicas. Colabora con la OMC, especialmente en actividades relacionadas con el **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio** desarrolladas con el fin de que las normas no se utilicen como obstáculos encubiertos al comercio. *Véanse también Comisión Electrotécnica Internacional, ISO 9000 e ISO 14000.*

Organización Internacional del Trabajo: OIT. Creada en 1919 en virtud del Tratado de Versalles, se convirtió en **organismo especializado de las Naciones Unidas** en 1946. Sus objetivos son mejorar las condiciones de trabajo y de vida mediante la adopción de convenios y recomendaciones internacionales que fijen niveles mínimos para los salarios, las jornadas laborales, las condiciones de empleo, la seguridad social, etc. Tiene su sede en Ginebra. *Véanse también Comercio y normas del trabajo, Normas fundamentales del trabajo y Trabajo infantil.*

Organización Marítima Internacional: OMI. Uno de los **organismos especializados de las Naciones Unidas**. Se estableció en 1959 como la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental y se le dio su nombre actual en 1982. La OMI sirve de foro para la cooperación intergubernamental en asuntos tales como la facilitación del tráfico marítimo internacional, las normas de seguridad marítima, las cuestiones en materia de responsabilidad e indemnización y las medidas para prevenir la contaminación ocasionada por los buques. Su sede se encuentra en Londres. *Véanse también Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional y Servicios de transporte marítimo.*

Organización Mundial de Aduanas: OMA. Anteriormente conocida como Consejo de Cooperación Aduanera (CCA). Su sede está en Bruselas. Es el principal organismo de cooperación internacional para simplificar y racionalizar los procedimientos aduaneros. Elabora y administra el **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías**, y administra el **Convenio de Estambul** y el **Convenio de Kyoto**.

Organización Mundial de Sanidad Animal: OIE. Sus principales objetivos son: a) garantizar la transparencia de la situación zoonosanitaria en el mundo; b) recopilar, analizar y difundir la información científica veterinaria; c) impulsar la solidaridad internacional en materia de control de las enfermedades animales; d) proteger el comercio mundial publicando normas sanitarias aplicables al comercio internacional de animales y productos de origen animal; e) mejorar el marco jurídico y los recursos de los servicios veterinarios nacionales y f) ofrecer mayor garantía sobre los alimentos de origen animal y promover el bienestar de los animales desde un enfoque científico. La OIE coopera estrechamente con los Miembros de la OMC en la administración del **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**. La OIE se fundó en 1924 con el nombre

de *Office International des Epizooties (Oficina Internacional de Epizootias)*. En 2003 cambió su nombre por el de Organización Mundial de Sanidad Animal, pero conserva el acrónimo OIE. Su secretaría se encuentra en París. [www.oie.int].

Organización Mundial del Comercio: véase *OMC*.

Organización para la Alimentación y la Agricultura: FAO. Se estableció en 1945 como uno de los *organismos especializados de las Naciones Unidas*. Sus objetivos, enunciados en el Preámbulo de su Constitución, son los siguientes: a) elevar los niveles de nutrición y vida de los pueblos de los Estados miembros, b) mejorar el rendimiento de la producción de todos los alimentos y productos alimenticios y agrícolas, c) mejorar las condiciones de la población rural, y d) contribuir así a la expansión de la economía mundial y a liberar del hambre a la humanidad. La FAO cuenta, entre otras cosas, con comités encargados de los problemas de productos básicos, de la agricultura y de la *seguridad alimentaria* mundial, y se ocupa activamente del fomento de tierras y aguas, la producción vegetal y animal, la silvicultura y la pesca. Conjuntamente con la Organización Mundial de la Salud, administra la *Comisión del Codex Alimentarius*, destinada a promover la armonización de las prescripciones en materia de alimentos y facilitar así el comercio internacional. La FAO se encuentra en Roma. Véanse también *Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos, Programa Mundial de Alimentos y Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura*.

Organización para la Cooperación Económica Internacional: organización que sucedió al *Consejo de Ayuda Mutua Económica*. Tiene como mandato asesorar a los Estados miembros en cuestiones comerciales y económicas. Actualmente se encuentra inactiva.

Organización para una Red Internacional de Indicaciones Geográficas: oriGIN. *Organización no gubernamental* sin fines de lucro con sede en Ginebra. Se estableció en 2003, con los objetivos siguientes: a) abogar por la protección jurídica eficaz y la observancia de las *indicaciones geográficas* a nivel nacional, regional e internacional; y b) promover las indicaciones geográficas como herramienta de desarrollo sostenible para los productores y las comunidades. Sus miembros proceden de 40 países. Véase también *Sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas*.

Organización regional de integración económica: término general que abarca los *acuerdos de libre comercio*, los *mercados comunes*, las *uniones aduaneras* y otras asociaciones económicas de diversos tipos.

Organización Tripartita Internacional del Caucho: establecida en 2001 tras el fracaso de la Organización Internacional sobre el Caucho Natural. Sus integrantes eran Indonesia, Malasia y Tailandia. Actualmente, no existe.

Organizaciones intergubernamentales: se trata de organizaciones generalmente establecidas en virtud de un *tratado* que reúnen a Gobiernos a nivel regional o multilateral para perseguir un objetivo común. La administración de las organizaciones intergubernamentales suele estar a cargo de una secretaría que presta apoyo al órgano rector de la organización, integrado por representantes de los Estados miembros, así como por los órganos subsidiarios establecidos por el órgano rector. Las organizaciones intergubernamentales y sus funcionarios gozan a menudo de privilegios diplomáticos totales o parciales en el país que las acoge.

Organizaciones internacionales no gubernamentales: véase *Organizaciones no gubernamentales*.

Organizaciones no gubernamentales: ONG. Categoría de organizaciones nacionales o internacionales que son independientes de los Gobiernos. Algunas ONG tienen un mandato específico (por ejemplo, promoción de los derechos humanos, protección del medio ambiente, promoción de la mujer, desarrollo profesional de los miembros, etc.).

En ocasiones se las denomina ONG de "promoción", porque tratan de influir en el comportamiento de los Gobiernos y las *organizaciones intergubernamentales*. Otras prestan servicios. A estas se las denomina ONG "operativas". En su mayoría, las ONG no tienen ánimo de lucro, pero normalmente cobran una cuota de afiliación. En ocasiones solicitan y reciben financiación de las empresas o los Gobiernos. En muchos casos, la pertenencia a una ONG solo está abierta a quienes convienen en respaldar sus objetivos. Los organismos profesionales normalmente requieren un nivel mínimo de calificaciones. Véanse también *Organizaciones intergubernamentales* y *Sociedad civil*.

Órgano de Apelación: órgano permanente independiente integrado por siete personas y establecido en virtud del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* (ESD) de la OMC que entiende en los recursos de apelación interpuestos contra las decisiones de los *grupos especiales*. Los fundamentos de esos recursos de apelación se limitan a los aspectos del derecho de la OMC. Los Miembros del Órgano de Apelación son personas de prestigio reconocido, con competencia técnica acreditada en derecho, en comercio internacional y en los Acuerdos de la OMC pertinentes, y no están vinculados a ningún Gobierno. Para entender en una apelación hacen falta por lo menos tres personas. Cuando se estableció, muchos expertos en derecho comercial pensaban que solo se interpondrían recursos de apelación de vez en cuando. Pero con el tiempo quedó claro que en muchos casos, en especial aquellos que eran políticamente sensibles, los Miembros de la OMC tratan de seguir todos los medios de recurso jurídico que les ofrece el sistema. De hecho, la mayoría de los Miembros de la OMC apelaron contra las decisiones adversas de grupos especiales. La carga de trabajo del Órgano de Apelación ha sido inmensa, y por varios motivos han hecho falta varios años para concluir los casos complejos, a pesar de que el ESD establece un plazo de un máximo de 90 días para cada apelación. Durante muchos años, los Estados Unidos han planteado preocupaciones sobre el funcionamiento del Órgano de Apelación. Las preocupaciones de los Estados Unidos son amplias y se centran en diversos elementos de la labor del Órgano de Apelación. Uno de ellos guarda relación con los mandatos de cuatro años renovables una vez, que se asignan a los Miembros del Órgano de Apelación. Con el tiempo, el Órgano de Apelación adoptó una norma de procedimiento que permite a sus Miembros seguir trabajando en apelaciones que no se hayan concluido incluso después de que haya expirado su mandato. Washington se ha opuesto a esta práctica diciendo que solo los Miembros de la OMC pueden prorrogar el mandato de un Miembro saliente del Órgano de Apelación. Otra cuestión, más general, tal vez tenga ramificaciones más sustanciales. Se trata del *activismo judicial* percibido y lo que puede llevar a la creación de nuevas obligaciones. Los Miembros de la OMC son sumamente celosos del sistema de normas que han creado y han establecido una sólida tradición de que sean los Miembros quienes interpretan las normas. No está claro cómo se resolverán estos asuntos. Este estancamiento, sin embargo, señala la dificultad de gestionar un sistema de solución de diferencias eficaz en una gran organización. La falta de consenso entre los Miembros de la OMC sobre el nombramiento de los nuevos Miembros del Órgano de Apelación para cubrir las vacantes actuales paralizó las actividades del Órgano de Apelación efectivamente en diciembre de 2019. Véanse también *Órgano de Solución de Diferencias* y *Solución de diferencias*.

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales: OEPC. El *Consejo General* de la OMC, cuando ejerce sus responsabilidades en el marco del *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*.

Órgano de Solución de Diferencias: OSD. El *Consejo General* de la OMC cuando se reúne para solucionar diferencias que han surgido entre los Miembros. Únicamente el OSD tiene la facultad de establecer *grupos especiales*, adoptar los informes de los

grupos especiales y en apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, y autorizar la **retorsión** cuando se haga caso omiso de sus recomendaciones. Según la Secretaría de la OMC, un asunto debería dirimirse normalmente en aproximadamente un año y en 15 meses si es remitido al **Órgano de Apelación**. Véanse también **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** y **Solución de diferencias**.

Órgano de Supervisión de los Textiles: OST. Órgano establecido en el marco del **Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido** de la OMC para supervisar la aplicación del Acuerdo. Véase también **Acuerdo Multifibras**.

Órgano de Vigilancia de los Textiles: OVT. Órgano encargado de supervisar y administrar el **Acuerdo Multifibras**.

Órganos nacionales de facilitación del comercio: su establecimiento se propone en la Recomendación N° 4 del CEFAC-ONU como componente de la formulación de la política comercial. Se considera que un órgano nacional de facilitación del comercio tiene en cuenta los criterios y opiniones de todos los colectivos interesados y promueve el acuerdo, la cooperación y la colaboración. En principio, su labor abarca las materias relacionadas con la facilitación del comercio, en particular, la reglamentación, las operaciones comerciales, el régimen aduanero, el transporte multimodal, el tránsito, la logística, la banca y las finanzas, la agricultura, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la salud y el comercio electrónico. Véanse también **Facilitación del comercio** y **Programa de Empoderamiento para Comités Nacionales de Facilitación del Comercio**. [www.unece.org].

Orientación: véanse **Selección de ganadores** y **Teoría comercial estratégica**. Con arreglo al derecho mercantil de los Estados Unidos, la orientación por otros puede dar lugar a una acción en el marco del **artículo 301**.

Orientación administrativa: práctica consistente en que los ministerios gubernamentales influyan en las actividades de una rama de producción mediante medidas formales o informales. La orientación puede consistir simplemente en asesoramiento acerca de la manera de interpretar un acto o decisión del Gobierno. También puede ser un método para hacer cumplir, por ejemplo, limitaciones voluntarias de las exportaciones, mediante la publicación de previsiones indicativas de producción y exportación. Se supone que entonces las ramas de producción tendrán que determinar por sí mismas cómo repartirse la tarta de exportación. Probablemente la orientación administrativa del segundo tipo funcione mejor en los países en que la observancia de la **política de competencia** es débil.

Origen: véase **Normas de origen**.

OSD: **Órgano de Solución de Diferencias**, esto es, el **Consejo General** de la OMC reunido para solucionar diferencias comerciales.

OST: véase **Órgano de Supervisión de los Textiles**.

OTC: obstáculos técnicos al comercio. Reglamentos, normas y procedimientos de prueba y certificación que pueden obstruir el comercio. El **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio** de la OMC tiene por objeto garantizar que estos no creen obstáculos innecesarios al comercio.

P

P5: abreviatura de "Pacífico 5" o los "Cinco del Pacífico". Incluye a Australia, Chile, los Estados Unidos, Nueva Zelanda y Singapur. Cuando se celebraron las reuniones del *APEC* en Auckland (en 1999), Fred Bergsten propuso que los P5 estudiaran la posibilidad de concertar un *acuerdo de libre comercio* entre ellos.

PABA+40: la expresión se refiere al 40º aniversario del *Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo* (1978). Véase *Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur*.

Pabellón de conveniencia: nacionalidad de un buque, indicada por el pabellón que este enarbola, diferente de la nacionalidad del propietario del buque. El registro del pabellón de conveniencia ofrece al propietario la opción de elegir las condiciones menos onerosas en lo que respecta a los costos de registro, los requisitos obligatorios en materia de tripulación, los sueldos y, posiblemente, las normas de seguridad.

PAC: la *política agrícola común* de la *Unión Europea*.

Pacta sunt servanda: principio del derecho internacional de los tratados, recogido en el artículo 26 de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados*, según el cual "[t]odo tratado ... obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de *buena fe*".

Pacto Andino: véase *Comunidad Andina*.

Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: entró en vigor el 3 de enero de 1976. Este Pacto, en especial los aspectos de la Parte III, es pertinente para el examen del *comercio y las normas del trabajo* y del *comercio y los derechos humanos*. En el artículo 6, las Partes reconocen el derecho a trabajar, que incluye el acceso a orientación y formación tecnicoprofesional. En el artículo 7 se reconoce el derecho a un salario equitativo e igual por trabajo de igual valor, a la seguridad y la higiene en el trabajo, a igual oportunidad para todos de ser promovidos, y al descanso, el disfrute del tiempo libre y la limitación razonable de las horas de trabajo. En el artículo 8, las Partes se comprometen a garantizar el derecho de toda persona a fundar sindicatos y a afiliarse a ellos, el derecho de los sindicatos a formar federaciones nacionales y a fundar organizaciones sindicales internacionales o a afiliarse a las mismas, el derecho de los sindicatos a funcionar sin obstáculos y el derecho de huelga, ejercido de conformidad con la ley. En el artículo 9 se reconoce el derecho de toda persona a la seguridad social, incluso al seguro social. Véase también *Declaración Universal de Derechos Humanos*. [ohchr.org].

Pacto Mundial: propuesto por el Secretario General de las Naciones Unidas a los dirigentes empresariales en el *Foro Económico Mundial* el 31 de enero de 1999. Se articula en torno a 10 principios: 1) apoyar y respetar la protección de los derechos humanos internacionales dentro del ámbito de influencia de la empresa; 2) asegurarse de que las empresas no sean cómplices de violaciones de los derechos humanos; 3) apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva; 4) apoyar la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; 5) apoyar la abolición efectiva del *trabajo infantil*; 6) apoyar la eliminación de la discriminación en el empleo y el trabajo; 7) apoyar un planteamiento preventivo con respecto a los desafíos ambientales; 8) tomar iniciativas para promover una mayor

responsabilidad ambiental; 9) fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medio ambiente; y 10) trabajar contra la corrupción en todas sus formas, como la extorsión y el cohecho. Véanse también *Comercio y derechos humanos*, *Comercio y medio ambiente* y *Comercio y normas del trabajo*.

Pagos directos: pagos efectuados a los productores agropecuarios que pueden estar comprendidos en todos los compartimentos, en función de si son o no independientes del tipo de producción, el volumen de producción, los precios y/o los factores de producción. Véase también *Ayuda desconectada*.

Pagos para la facilitación: otra forma de referirse a los sobornos. Véanse también *Cohecho*, *Comercio y pagos ilícitos* y *Corrupción*.

País análogo: se denomina también a veces país sustituto. Denota el país elegido por las autoridades antidumping a efectos de comparación de precios cuando consideran que la información sobre precios obtenida del país de origen de las mercancías no generaría resultados útiles. Véase *Medidas antidumping*.

País de origen: país en el que se ha producido un bien o un servicio o en el que, con arreglo a las *normas de origen* aplicables, se ha efectuado su última *transformación sustancial*. En la esfera de la *propiedad intelectual*, la expresión "país de origen" puede referirse a una *indicación de procedencia*, una *indicación geográfica* o una *denominación de origen*. En el artículo 2 2) del *Arreglo de Lisboa* se define el país de origen como "aquel cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad o bien aquel en el cual está situada la región o la localidad cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad". En ese sentido, y dicho de otro modo, el país de origen no es simplemente el lugar en que se ha elaborado el producto. Más bien, es el lugar en que el producto ha adquirido alguna característica esencial que no tendría un producto similar elaborado en otro país. Véase también *Normas de origen preferenciales*. [Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional; y OMPI, SCT/5/3].

País desarrollado: expresión que normalmente se aplica a los países miembros de la *OCDE*, aunque es posible que algunos de los miembros de más reciente adhesión no se consideren totalmente países desarrollados. La expresión "país desarrollado" tiende a transmitir la imagen de un país económica y socialmente avanzado; sin embargo, las diferencias entre los miembros más pobres y más ricos de este grupo son notables. En ocasiones, los países desarrollados se conocen colectivamente como el Norte porque la mayoría se encuentra en el hemisferio norte.

País en desarrollo: expresión imprecisa basada tanto en fundamentos económicos y sociales como en percepciones y aspiraciones políticas e históricas. Por lo general, se aplica a un país que, a su juicio o a juicio de otros, no se ajusta en algunos o muchos aspectos a las características de un *país desarrollado*. Según otros, la condición de país en desarrollo equivale a ser miembro del *Grupo de los 77*. Hay diferencias notables en las estructuras de los países en desarrollo: algunos son muy pobres y otros podrían considerarse bastante ricos. El *Banco Mundial* tiene en cuenta este hecho y clasifica sus miembros en cuatro niveles (*economías de ingreso bajo*, *economías de ingreso mediano bajo*, *economías de ingreso mediano alto* y *economías de ingreso alto*). En la OMC, son los propios países quienes declaran su condición de país en desarrollo. Según algunos, esto da lugar a desajustes en el sentido de que algunos países que reclaman la condición de país en desarrollo en la OMC han aceptado obligaciones que corresponden a los países desarrollados en la *OCDE*. Esta cuestión está siendo objeto de debate actualmente en la OMC. Existen normas para clasificar los *países menos adelantados* según los criterios que ha establecido el *ECOSOC*. Véanse también *Graduación*, *Países en desarrollo* y *sistema multilateral de comercio y Trato especial y diferenciado*.

País extranjero prioritario: expresión utilizada en los artículos 1302 y 1303 de la *Ley General de Comercio y Competencia* de 1988. Estos dos artículos suelen conocerse como *superartículo 301* y *artículo 301 especial*, respectivamente. El superartículo 301 exige que el *USTR* informe al Congreso de los países extranjeros prioritarios que mantienen prácticas que, de ser eliminadas, tendrían el mayor potencial para aumentar las exportaciones de los Estados Unidos. El artículo 301 especial dispone la confección de una lista similar, conocida como la lista de vigilancia prioritaria, de países que niegan una protección adecuada y efectiva de los *derechos de propiedad intelectual* a las empresas estadounidenses. En este caso, se consideran países extranjeros prioritarios los países que: a) tengan las leyes, políticas o prácticas más onerosas o *flagrantes* que nieguen una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual o el *acceso a los mercados* justo y equitativo a personas estadounidenses que dependan de la protección de la *propiedad intelectual*, y b) no estén dispuestos a entablar negociaciones bilaterales o multilaterales para encontrar soluciones. Una vez que un país ha sido señalado como país extranjero prioritario, el *USTR* debe iniciar una investigación de conformidad con el *artículo 301*. Los países pueden ser eliminados de la lista, pero el *USTR* debe exponer las razones para hacerlo.

País lineal: expresión utilizada en particular durante la *Ronda Kennedy* para indicar los países dispuestos a hacer *recortes arancelarios lineales*.

País sustituto: véase *País análogo*.

Países a los que se refiere el párrafo 6: grupo de países cuyos aranceles máximos consolidados para los *productos no agrícolas* abarquen menos del 35% de estos productos. Esos países han acordado aumentar las consolidaciones de las líneas arancelarias sustancialmente, pero desean que algunos productos queden eximidos. La expresión alude al párrafo 6 del primer texto de negociación sobre el AMNA.

Países beneficiarios: expresión utilizada frecuentemente para referirse a los países que reciben trato preferencial en virtud de esquemas del *SGP*. La expresión sirve para destacar el carácter unilateral de esos esquemas. Véase también *Países donantes*.

Países candidatos: denominación que reciben los países que han solicitado ingresar en la *Unión Europea*. Véanse también *Ampliación* y *Criterios de Copenhague*.

Países con una estructura especial: denominación dada a Australia, el Canadá, Nueva Zelandia y Sudáfrica en la *Ronda Kennedy* de *negociaciones comerciales multilaterales*. Los cuatro países solicitaron, y se les concedió, un estatus diferente en las negociaciones relativas a los *recortes arancelarios lineales*, sobre la base de que sus ramas de producción no se habían desarrollado hasta el punto de poder competir con las importaciones de manufacturas gravadas con aranceles bajos, y de que el enfoque lineal no reduciría la protección prestada a la agricultura en sus principales mercados de exportación. Finalmente, aplicaron en gran medida el enfoque producto por producto en las negociaciones arancelarias.

Países de reciente liberalización: expresión que designa a los países de Europa Central y Oriental, los que conforman la *Comunidad de Estados Independientes* y China, que están transformando lo que anteriormente eran sus *economías de planificación centralizada* en *economías de mercado*. Al mismo tiempo, se están liberalizando sus regímenes centralizados de comercio exterior.

Países del anexo I: así denominados después de su inclusión en el anexo I de la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*. Se trata de los siguientes: Alemania, Australia, Austria, Belarús, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Mónaco, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos,

Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia, Suiza, Turquía, Ucrania y Unión Europea.

Países del anexo II: en la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*, los países miembros de la *OCDE*.

Países del Anexo VII: se refiere a los países enumerados en el Anexo VII del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Son a) los *países menos adelantados* así designados por las Naciones Unidas que son Miembros de la OMC; y b) Bolivia, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Egipto, Filipinas, Ghana, Guatemala, Guyana, India, Indonesia, Kenya, Marruecos, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka y Zimbabwe. Los países menos adelantados están exentos de la prohibición de las subvenciones a la exportación. Los demás están exentos hasta que su PNB por habitante alcance la cifra de 1.000 dólares anuales.

Países del Grupo de Visegrado: Eslovaquia, Hungría, Polonia y República Checa. El nombre de este grupo de países tuvo su origen en la Declaración de Visegrado, hecha el 15 de febrero de 1991 por la entonces Checoslovaquia, Hungría y Polonia. Esta Declaración fue la primera señal de que esos países tratarían de mantener una cooperación más estrecha con la *Comunidad Europea*. Visegrado es una pequeña ciudad situada a orillas del Danubio, no lejos de Budapest. Véanse también *Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central, ALCEC 2006 y Ampliación*.

Países del Mashreq: Jordania, Líbano, Siria, Ribera Occidental y Gaza. En ocasiones también se incluye a Egipto.

Países donantes: expresión utilizada para hacer referencia a los países que mantienen un esquema *SGP*. Véase también *Países beneficiarios*.

Países en desarrollo que dependen de los productos básicos: expresión utilizada, por ejemplo, en el *Informe sobre los Productos Básicos y el Desarrollo* de la UNCTAD para hacer referencia a los países en desarrollo que dependen de la producción y la exportación de productos básicos para obtener la mayor parte de sus ingresos de exportación. El informe titulado *State of Commodity Dependence* (Estado de la dependencia de los productos básicos), publicado asimismo por la UNCTAD, contiene una gran cantidad de información pertinente.

Países en desarrollo sin litoral: hay 32 países reconocidos como países en desarrollo sin litoral, a saber: Afganistán; Armenia; Azerbaiyán; Bhután; Bolivia; Botswana; Burkina Faso; Burundi; Chad; Eswatini; Etiopía; Kazakstán; Kirguistán; Lao, República Democrática Popular; Lesotho; Macedonia del Norte; Malawi; Malí; Moldova; Mongolia; Nepal; Níger; Paraguay; República Centroafricana; Rwanda; Sudán del Sur; Tayikistán; Turkmenistán; Uganda; Uzbekistán; Zambia; y Zimbabwe. Véanse también *Programa de Acción de Almaty y Programa de Acción de Viena en favor de los Países en Desarrollo Sin Litoral para el Decenio 2014-2024*.

Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio: cuando se negoció el texto del *GATT* en 1947, los países desarrollados partieron del supuesto de que, en conjunto, el Acuerdo debía aplicarse de igual manera a países en etapas de desarrollo diferentes. Al mismo tiempo, los países en desarrollo estaban firmemente convencidos de que no deberían tener que conceder un trato de plena *reciprocidad* en materia de *liberalización del comercio* a los demás y que deberían tener un acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados. Finalmente, en el artículo XVIII (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico) se hizo referencia a la facilitación del desarrollo progresivo de las economías de los países en desarrollo, especialmente aquellas que solo podían ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se hallaban en las primeras fases de su desarrollo. En una nota interpretativa al artículo se añade que por "bajo nivel de vida" debe entenderse las circunstancias económicas normales y no con-

diciones temporales excepcionalmente favorables derivadas de buenos mercados de exportación de productos básicos. La expresión "en las primeras fases de su desarrollo económico" puede aplicarse no solo a los países que se encuentran en las fases iniciales de desarrollo económico, sino también a los que están en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la elaboración de productos primarios. En virtud del artículo XVIII, los países en desarrollo pueden mantener estructuras arancelarias que permitan el fomento de industrias incipientes, así como aplicar *restricciones cuantitativas* con fines de *balanza de pagos*. La aplicación de esta disposición ha resultado siempre complicada porque los criterios que utiliza son bastante flexibles. En primer lugar, parte de la premisa de que los países sabrán cuándo deben ser considerados economías en desarrollo y no contiene ningún mecanismo para que obtengan la condición de país desarrollado. En segundo lugar, las disposiciones relativas al desarrollo de industrias incipientes pueden ser bastante complejas en la práctica. En tercer lugar, los criterios relativos a las *restricciones a la importación* previstos en las disposiciones en materia de balanza de pagos no están claramente definidos. Las restricciones no pueden ser más rigurosas de lo necesario para a) oponerse a la amenaza de una disminución importante de las reservas monetarias o detener dicha disminución y b) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes. Sin embargo, como se demostró en el asunto relativo a la *carne vacuna de Corea*, existe la tentación de mantener las restricciones en materia de balanza de pagos mucho más tiempo del que sería objetivamente necesario. En la práctica, el artículo XVIII no ha resultado tan útil para los países en desarrollo como esperaban. Y los países desarrollados tampoco lo consideran muy valioso. En opinión de algunos, el artículo es problemático fundamentalmente porque está basado en la teoría de la *sustitución de las importaciones*, antítesis de las políticas adoptadas por las economías abiertas al exterior y orientadas a la exportación. Como han señalado los economistas, las importaciones de bienes de capital que requieren las políticas de sustitución de las importaciones asegurarían invariablemente una falta de divisas sin un debido equilibrio con los ingresos de exportación. Los artículos del GATT son difíciles de modificar y, en el *Período de Sesiones de Revisión del GATT* de 1955, esta situación quedó en gran medida intacta. De hecho, hasta la celebración de la *Ronda Kennedy*, los países en desarrollo en conjunto desempeñaron un papel secundario en las principales negociaciones del GATT. Entre 1948 y 1963, las negociaciones se centraron principalmente en los aranceles más que en el examen de cuestiones sistémicas. Algunos de los productos primarios que los países en desarrollo producían y respecto de los cuales eran comerciantes importantes afrontaron pocos obstáculos de entrada a los mercados de los países desarrollados. Los productos agropecuarios, los textiles y los *productos tropicales* fueron, por supuesto, una cuestión distinta. Por otra parte, debido al sistema de *peticiones y ofertas*, que se utilizaba para reducir muchos de los aranceles elevados que se aplicaban a los artículos manufacturados y debido a la norma conexas de los *derechos de abastecedor principal*, los países en desarrollo, que tenían una pequeña participación en el mercado de la mayoría de los países, quedaron efectivamente excluidos de participar en las primeras rondas de negociación de los aranceles. A pesar de sus persistentes esfuerzos por demostrar que no estaban siendo integrados en el sistema de comercio posterior a la guerra como cabía esperar, el conjunto de los miembros del GATT no decidió estudiar más detenidamente este problema hasta finales de 1957. El resultado fue el *Informe Haberler*, publicado en 1958, en el que se concluía que estaba en cierta manera justificado que los países en desarrollo consideraran que las normas y convenios existentes en materia de *política comercial* eran relativamente desfavorables para ellos. Seguidamente, se estableció

un comité para examinar la cuestión más a fondo y a ello puede imputarse en parte la inclusión de cuestiones específicas sobre los países en desarrollo en la Ronda Kennedy. Mientras tanto, la descolonización provocó más adhesiones de países en desarrollo al GATT. Algunos de estos países, y otros al margen del GATT, empezaron a considerar el sistema de las *Naciones Unidas* como un mecanismo que les ofrecía más posibilidades de introducir mejoras en las cuestiones de su interés. Esto dio lugar en última instancia a la convocación de la *UNCTAD* (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) en 1964 y a su establecimiento ese mismo año como órgano permanente. Posteriormente, siguieron peticiones de un *nuevo orden económico internacional* y una *Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados*, que se negociarían bajo los auspicios de las Naciones Unidas. En el GATT, el gran avance para los países en desarrollo llegó con el inicio de la Ronda Kennedy en 1963. Por primera vez, el mandato de negociación de una ronda hacía referencia específicamente a los países en desarrollo. Según la Declaración Ministerial que dio inicio a la Ronda, esta tenía por objeto, entre otras cosas, la adopción de medidas para la expansión del comercio de los países en desarrollo, considerada como un medio para favorecer su desarrollo económico. Los resultados de la Ronda fueron desiguales para los países en desarrollo. Se beneficiaron de reducciones arancelarias, en particular en productos no agropecuarios de su interés. Asimismo, lograron la introducción de la *Parte IV del GATT* que les liberó de la prescripción de conceder un trato de reciprocidad a los países desarrollados en las negociaciones comerciales. Sin embargo, esto no pudo ser más que un gesto simbólico y su valor para los países en desarrollo ha sido objeto de debate desde entonces. Por otra parte, el *Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón*, que imponía severas restricciones a su capacidad de aumentar las exportaciones de textiles de algodón, fue prorrogado otros tres años y estuvo próximo a convertirse en un elemento característico del *sistema multilateral de comercio* en forma de *Acuerdo Multifibras* hasta que fue sustituido por el *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* de la OMC más de 30 años después. En 1968, la II UNCTAD adoptó una resolución en la que se pedía el establecimiento de un *SGP* (Sistema Generalizado de Preferencias) que otorgaría a los países en desarrollo un acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados. La idea no era nueva. En 1963, la *Comunidad Económica Europea* había firmado el *Convenio de Yaundé* por el que se concedían ventajas especiales a algunos países africanos. El GATT afrontó la nueva realidad en 1971, cuando adoptó una exención de 10 años para esos programas. Los países en desarrollo habían logrado así formalmente sus dos principales objetivos: la no reciprocidad y el acceso preferencial a los mercados. En la *Ronda de Tokio* lograron apuntalar las ventajas obtenidas, mediante la adopción de la *Cláusula de Habilitación* que consolidó el *trato especial y diferenciado*. Asimismo, se consideró que establecía una exención permanente en relación con el SGP. Sin embargo, al parecer, ninguno de estos logros hizo que los países en desarrollo avanzaran mucho hacia una mayor participación en el sistema multilateral de comercio. No cabe duda de que algunos tuvieron mucho éxito como exportadores de manufacturas y destinatarios de inversiones, pero habían renunciado efectivamente a influir en las reglas del juego. Por lo que respectaba a muchos países desarrollados, no tenía mucho sentido acordar reglas con jugadores que no estaban obligados a seguirlas. Así pues, en los años posteriores a la conclusión de la Ronda de Tokio, hubo muchos llamamientos a establecer nuevas normas en el marco del GATT para los países desarrollados, las denominadas propuestas de un régimen *GATT plus*. Su adopción habría formalizado aún más la participación marginal de los países en desarrollo. Opuestamente, en el *Informe Leutwiler* de 1985 se instó a que se hiciera más hincapié en animar a los países en desarrollo a que aprovecharan su fuerza

competitiva y a integrarlos más plenamente en el sistema de comercio. En otras palabras, debían pensar en adoptar más obligaciones del GATT para beneficiarse más de sus derechos. Esta opinión obtuvo cierto apoyo de los países en desarrollo más abiertos al exterior. El resultado de la *Ronda Uruguay* invirtió esta tendencia. Los países en desarrollo aceptaron aparentemente el hecho de que solo tendrían poder de negociación si quedaban obligados por todos los resultados de las negociaciones. Prueba de ello son las negociaciones celebradas en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) en el que las obligaciones que corresponden a los países en desarrollo son casi iguales a las de los países desarrollados, siendo la principal diferencia el número relativo de entradas que ha de consignarse en las Listas de compromisos. Las negociaciones comerciales multilaterales que se iniciaron en noviembre de 2001 reciben formalmente el nombre de *Programa de Doha para el Desarrollo*. Los países en desarrollo obtuvieron ciertas ganancias con la aplicación del *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*. Los países menos adelantados, en particular, también se beneficiarán del *sistema previsto en el párrafo 6* y de la *exención para los PMA en la esfera de los servicios*. Más recientemente, se ha empezado a debatir en la OMC el sentido de la expresión "país en desarrollo" y si el enfoque actual da respuesta a las necesidades de la Organización. En la actualidad, son los propios países quienes declaran su condición de país en desarrollo. Según algunos, esto provoca desajustes. Por ejemplo, algunos países enumerados en el sistema de la OMC como países en desarrollo han aceptado la condición de país desarrollado en la *OCDE*. Estas mismas voces también han señalado que el *Banco Mundial* clasifica a los países en desarrollo en cuatro niveles, en función de su PIB *per capita*. Véanse también *Argumento de las industrias incipientes y Graduación*.

Países más tres: también más 3 y +3. Normalmente China, el Japón y la República de Corea en el contexto de la *ASEAN+3*.

Países menos adelantados: PMA. Grupo de 47 países en desarrollo así designados por el *ECOSOC* sobre la base de los siguientes indicadores: PNB per cápita, esperanza de vida al nacer, insumo de calorías per cápita, tasa de escolarización combinada en la enseñanza primaria y secundaria, tasa de alfabetización de los adultos, participación de las manufacturas en el PIB, participación de la industria en el empleo, consumo de electricidad per cápita e índice de concentración de las exportaciones. El ECOSOC revisa cada tres años estos indicadores, así como la lista de países designados como PMA. En la actualidad, la lista incluye los siguientes países: Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Sudán del Sur, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia. Algunas de las disposiciones de la OMC reconocen las dificultades y necesidades especiales de los PMA de varias maneras. En primer lugar, los PMA pueden acogerse a la *Parte IV del GATT* y a la *Cláusula de Habilitación*, que permiten que los países desarrollados adopten medidas a su favor sin esperar un trato recíproco. Además, la Decisión ministerial Relativa a las Medidas en Favor de los Países Menos Adelantados, adoptada en Marrakech en abril de 1994, les permite asumir *compromisos* y hacer *concesiones* en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio. La decisión también trata de lograr una aplicación rápida de aranceles y medidas no arancelarias de interés para los PMA y mejoras del *SGP*. Los PMA reciben además una mayor asistencia técnica, para permitirles ampliar su comercio.

Varios de los acuerdos administrados por la OMC contienen disposiciones relativas a los PMA. Por ejemplo, el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* concede a los PMA 10 años antes de tener que aplicar sus disposiciones. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* exige que los Miembros adopten medidas que permitan a los PMA participar de manera más activa en el comercio mundial de *servicios*. Esto se vio complementado en 2011 por la *exención para los PMA en la esfera de los servicios*. La UNCTAD publica anualmente el *Informe sobre los países menos adelantados*, que se ocupa de cuestiones fundamentales de desarrollo a las que se enfrentan los PMA, sus perspectivas a corto plazo y sus posibilidades de crecimiento. Véanse también *HLM*, *Marco Integrado para la Asistencia Técnica relacionada con el Comercio en apoyo de los países menos adelantados*, *NPSA*, *Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020*, *Seguridad alimentaria y Todo menos armas*.

Países menos favorecidos: término utilizado para referirse a países que tradicionalmente no se han mostrado activos en las negociaciones comerciales internacionales. Incluye a los *países menos adelantados*, algunos otros países en desarrollo y algunas *economías en transición*.

Países nórdicos: se refiere a Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia y los territorios autónomos asociados a ellos, en concreto Åland (Finlandia), las Islas Feroe y Groenlandia (ambos pertenecientes a Dinamarca). Cooperan oficialmente a través del Consejo Nórdico, un órgano de cooperación parlamentaria, y el Consejo de Ministros Nórdico, un órgano de cooperación gubernamental. Los dos órganos tienen sus respectivas secretarías en Copenhague.

Países poco desarrollados: término de uso común hasta los años 70 para lo que en la actualidad se denomina *países en desarrollo*.

Paquete de julio de 2004: decisión del *Consejo General* de la OMC de 1 de agosto de 2004 por la que se establece un programa de trabajo conducente a lo que entonces se pensaba que sería la conclusión de las negociaciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Su nombre se debe a las intensas negociaciones celebradas en julio de 2004 que dieron lugar a la decisión. [WT/L/579]

Paquete de Nairobi: véanse *Conferencia Ministerial de Nairobi de la OMC* y *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Paraaranceles: denominación utilizada a veces para hacer referencia a las cargas percibidas sobre las importaciones en lugar de los *aranceles*, o además de ellos. Puede tratarse de derechos en concepto de servicios, recargos a la importación adicionales u otros derechos percibidos sobre los productos importados en el mercado interior. Los paraaranceles son ilegales si se cobran sobre las importaciones en el mercado interior y no se aplican al mismo tiempo a los productos nacionales. En esos casos imponerlos representaría una denegación del *trato nacional*.

Paradigma de desarrollo en cuña: tesis según la cual el desarrollo económico en una región determinada puede ser impulsado por una economía importante, a la que siguen otras, de manera similar a la forma de V que presenta una cuña. Al parecer, esta tesis fue propuesta inicialmente por el economista japonés Kaname Akamatsu en la década de 1930. [Kasahara, 2004].

Paradoja de Leontief: véase *Nueva teoría del comercio*.

Paralelismo consciente: forma de *cártel* en la que los competidores observan el comportamiento de los demás y adoptan decisiones sobre la producción, los precios, etc. en consecuencia. Una de las diferencias con un *cártel* normal es que no existe un acuerdo expreso entre las empresas para actuar de ese modo. [Pierce, 2000].

Paralelismo de las salvaguardias: concepto que aparece por primera vez en el informe del *Órgano de Apelación* sobre el asunto *Argentina - Medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado*. En cuanto a la primera de las dos partes que abarca el concepto, a) un país puede formular una determinación de la existencia de **daño grave** con arreglo a las condiciones establecidas en el artículo 2.1 del *Acuerdo sobre Salvaguardias* y b) en su investigación acerca de si se ha producido un daño grave, debe tener en cuenta los factores enumerados en el artículo 4.2 del Acuerdo. En cuanto a la segunda parte, el artículo 2.2 dispone lo siguiente: "Las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda". El Órgano de Apelación sostuvo que "las importaciones incluidas en las determinaciones [de la existencia de daño] hechas con arreglo al párrafo 1 del artículo 2 y al párrafo 2 del artículo 4 deberían corresponder a las importaciones comprendidas en el ámbito de aplicación de la medida con arreglo al párrafo 2 del artículo 2". Explicó que la expresión "*product ... being imported*" aparecía en los artículos 2.1 y 2.2 de la versión inglesa (en la versión española se utilizan las expresiones "importación de ese producto", en el párrafo 1, y "producto importado", en el párrafo 2) y que debía tener el mismo sentido. [Pauwelyn, 2004].

Paralelismo del apoyo a la exportación: expresión utilizada por la *Unión Europea* (UE) en las negociaciones sobre la agricultura en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. Cuando la UE se ofreció a entablar negociaciones encaminadas a la eliminación de las **subvenciones a la exportación** para los productos agropecuarios, lo hizo con la condición de que también se sometieran a negociación todas las demás formas de **ayuda a la exportación**. A veces ello también se ha denominado "paralelismo pleno".

Paralelismo pleno: véase *Paralelismo del apoyo a la exportación*.

Paridad extranjera: véase *Trato de la nación más favorecida*.

Paridad interna: véase *Trato nacional*.

Parte contratante: término formal utilizado para hacer referencia a los miembros del *GATT de 1947*. Cuando las partes contratantes actuaban conjuntamente para adoptar una decisión, en los documentos del GATT se indicaba utilizando letras mayúsculas (las PARTES CONTRATANTES). Las partes contratantes del GATT son ahora los Miembros de la OMC.

Parte equitativa del mercado: concepto escurridizo consagrado en el artículo XVI.3 del GATT (Subvenciones) relativo a las subvenciones permisibles para los **productos primarios**. Los miembros del GATT han sostenido, al menos desde 1955, que era conveniente satisfacer las necesidades mundiales de productos primarios de la manera más efectiva y económica, y que debía tenerse en cuenta cualquier factor especial relativo a la parte del país exportador en el comercio mundial del producto de que se trate durante un período representativo. En 1958, el **grupo especial** en el *Asunto relativo al trigo y la harina de Francia* hizo algunas observaciones útiles sobre el concepto de "parte equitativa", pero ningún grupo especial posterior las ha desarrollado o precisado. El artículo 10 del *Acuerdo de la Ronda de Tokio relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (el Código de Subvenciones) establece que la determinación de la "parte equitativa del comercio mundial de exportación" se efectuará, en el caso de los nuevos mercados, teniendo en cuenta la estructura tradicional de la oferta del producto considerado en la región en que el nuevo mercado está situado. En el artículo XIII del GATT (Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas) también se trata de asegurar el principio de parte equitativa del mercado. En él se exige que la distribución del comercio de un producto sujeto a **restricciones cuantitativas** se aproxime lo más posible a la que los países exportadores podrían obtener si no existieran restricciones, y se establecen posibles formas de hacerlo.

Parte IV del GATT: Protocolo del GATT que tiene su origen en la *Ronda Kennedy* y entró en vigor el 27 de junio de 1966. En virtud de él se incorporaron al GATT los artículos XXXVI a XXXVIII. En esos tres artículos los países desarrollados convinieron en términos generales que no esperarían *reciprocidad* por las reducciones arancelarias y la supresión de obstáculos al comercio cuando se viera afectado el comercio de los países en desarrollo. Los países desarrollados también adoptarían medidas para que el comercio de los países en desarrollo no resultara perjudicado por las medidas adoptadas por los países desarrollados y colaborarían con ellos para fomentar y ampliar sus intercambios. Aunque esos tres artículos imponen pocas condiciones jurídicas a los países desarrollados, han configurado en gran medida la forma que ha ido adoptando el sistema de comercio desde 1965 mediante la reducción de las expectativas respecto de lo que se podía o debía exigir a los países en desarrollo. Véanse también *Cláusula de Habilitación*, *Países en desarrollo* y *sistema multilateral de comercio* y *Trato especial y diferenciado*.

Partes interesadas: personas que pueden tener derechos cuando se llevan a cabo indagaciones o investigaciones conducentes a posibles *medidas antidumping*, *salvaguardias* o *medidas compensatorias*. Deben recibir aviso de la información exigida por las autoridades, contar con tiempo suficiente para exponer sus argumentos y tener plena oportunidad de defender sus intereses. El *Acuerdo Antidumping* de la OMC, que establece las normas aplicables a la tramitación de los casos antidumping, define a las partes interesadas como a) los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto, b) el Gobierno del Miembro exportador y c) los productores del *producto similar* en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC contiene la misma definición, pero sin la mención al Gobierno del Miembro exportador. El *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC también obliga a los Miembros que se propongan aplicar una medida de *salvaguardia* a ofrecer la oportunidad de celebrar consultas previas con los Miembros que tengan un interés sustancial en el producto de que se trate; sin embargo, en él no se explica cómo ha de entenderse la expresión "interés sustancial".

Participación permanente: véase *Inversión extranjera directa*.

Participante que frena el ritmo de las negociaciones: parte en *negociaciones comerciales multilaterales* que utiliza la norma del *consenso* para impedir que se adopte una decisión o para diluir la fuerza de una disposición a fin de servir a sus propios fines. Véase también *Problema del convoy*.

Partida: entrada a nivel de 4 dígitos en el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*. Algunos ejemplos son 1701 (azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido), 5001 (capullos de seda aptos para el devanado) y 9108 (pequeños mecanismos de relojería completos y montados). Véanse también *Capítulo* y *Subpartida*.

Pastas alimenticias: diferencia iniciada por los Estados Unidos contra la *Comunidad Económica Europea* (CEE) en 1982, porque a su juicio las subvenciones de la CEE a la exportación de pastas alimenticias (macarrones, spaghetti y productos similares) fabricadas con trigo duro eran incompatibles con el artículo 9 del Código de Subvenciones de la *Ronda de Tokio*. Este artículo dispone que los signatarios no otorgarán subvenciones a la exportación de productos que no sean ciertos productos primarios. La CEE adujo que las pastas alimenticias eran un tipo de *producto primario*. En cuanto a los hechos, en la CEE regía un sistema común del mercado interno de cereales y productos a base de cereales.

Se preveía un sistema único de precios internos en toda la Comunidad y un sistema común de comercio con terceros países que impedía que la fluctuación de los precios en el mercado mundial influyera en los precios de los cereales a nivel interno. El sistema preveía también licencias de exportación y la aplicación de reintegros a las exportaciones de la manera prescrita. Se podían conceder reintegros a la exportación para cubrir la diferencia entre los precios internos y los de terceros mercados para los cereales, ya se exportasen en estado natural o en forma de las mercancías que se especificaran. Las pastas alimenticias figuraban en la lista de las mercancías especificadas. La financiación de los reintegros por las exportaciones de trigo duro en forma de pastas alimenticias se efectuaba mediante una contribución pública con cargo a la misma partida presupuestaria de la CEE utilizada para pagar los reintegros a las exportaciones de cereales. En el marco de sus constataciones, el *Grupo especial* se formó la opinión de que las pastas alimenticias no eran un producto primario sino un producto agrícola elaborado. También llegó a la conclusión de que el sistema de concesión de reintegros de la CEE había de considerarse una forma de subvención en el sentido del artículo XVI (Subvenciones) del GATT. El Grupo especial sostuvo que los términos del artículo XVI, tal como se interpretaban en los artículos 9 y 10 del Código de Subvenciones, excluían la posibilidad de considerar la exportación de un producto elaborado como exportación de sus componentes constitutivos. Por consiguiente, llegó a la conclusión de que los reintegros comunitarios se concedían a la exportación de pastas alimenticias y tenían el efecto de aumentar esas exportaciones, y de que las subvenciones concedidas por la CEE a las exportaciones de pastas alimenticias se otorgaban de manera incompatible con el artículo 9 del Código. [GATT, SCM/43].

Patente: derecho exclusivo otorgado a un inventor mediante certificado con el fin de impedir que terceros fabriquen, utilicen, vendan o importen una *invención* durante el plazo especificado. Para que una invención pueda beneficiarse de una patente debe ser útil (susceptible de aplicación industrial), nueva (no debe pertenecer aún al dominio público) y no evidente (debe entrañar cierta actividad inventiva desde el punto de vista de alguien capacitado en esa esfera). Pueden obtenerse patentes de productos y de procedimientos. Estas pueden ser objeto de compra, venta o cesión de licencias. Algunos países otorgan *pequeñas patentes*, que están sujetas a criterios menos estrictos por lo que respecta al espíritu inventivo y cuyo período de protección es más breve. *Véanse también Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes y Propiedad intelectual.*

Patrimonio mundial: según la *Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*, se trata de los océanos, el espacio exterior y la Antártida, es decir, las partes del planeta que quedan fuera de las jurisdicciones nacionales. *Véase también Comercio y medio ambiente.*

PBEC: Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico. Organización no gubernamental establecida en 1967 y que consta de más de 1.100 empresas situadas en 19 economías en torno a la Cuenca del Pacífico. Su objetivo es fomentar un entorno empresarial favorable a la apertura del comercio y la inversión y alentar la competitividad. También contribuye a la elaboración de políticas en el *APEC*. El PBEC tiene una secretaría con sede en Hong Kong.

PECC: Conferencia de Cooperación Económica de la Cuenca del Pacífico. Se estableció en 1980. Incluye representantes de los sectores empresarial, académico y gubernamental. La PECC tiene 23 miembros (Australia; Brunei Darussalam; Canadá; Chile; China; Colombia; Corea; Ecuador; Estados Unidos; Filipinas; Foro de las Islas del Pacífico; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Mongolia; Nueva Zelandia; Perú; Singapur; Tailandia; Taipei Chino; y Viet Nam) y un miembro asociado (Francia),

que comparten sus perspectivas y su experiencia sobre cuestiones de cooperación económica en la región de Asia y el Pacífico. Su secretaría se encuentra en Singapur.

PECC, principios de competencia: conjunto no vinculante de 15 principios y prescripciones fundamentales adoptados por la *PECC* en mayo de 1999. Su objetivo es fomentar la competencia en todo el *APEC*. Los principios fundamentales de primer nivel son: a) globalidad (la política de competencia se aplicará a todas las mercancías y servicios); b) transparencia (los principios, las políticas y los procesos serán claros para todos); c) responsabilidad (los responsables de aplicar los principios de competencia serán responsables de su incumplimiento); y d) no discriminación (se asegurará la neutralidad competitiva con respecto a los distintos modos de suministro nacionales e internacionales). Véase también *APEC, Principios para el Fomento de la Competencia y de la Reforma de las Reglamentaciones*.

Pendiente resbaladiza: se refiere al comienzo de un proceso que dará lugar casi inevitablemente a resultados no deseados desde el punto de vista de quienes no quieren ni aproximarse a él.

Pensamiento residual: término empleado por Robert Reich en su libro *El trabajo de las naciones* para describir el análisis económico basado en condiciones que ya no son aplicables, o que actualmente solo lo son en medida limitada. De ello se desprende que el pensamiento residual ofrece buenas perspectivas de llegar a conclusiones erróneas. Véanse también *Principio QWERTY* y *Sabiduría convencional*. [Reich, 1991].

Peores formas de trabajo infantil: se definen en el *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación* (conocido como el Convenio N° 182 de la OIT), adoptado por la *Organización Internacional del Trabajo*, como a) todas las formas de esclavitud o las prácticas análogas a la esclavitud, como la venta y la trata de niños, la servidumbre por deudas y la condición de siervo, y el trabajo forzoso u obligatorio, incluido el reclutamiento forzoso u obligatorio de niños para utilizarlos en conflictos armados; b) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la prostitución, la producción de pornografía o actuaciones pornográficas; c) la utilización, el reclutamiento o la oferta de niños para la realización de actividades ilícitas, en particular la producción y el tráfico de estupefacientes, tal como se definen en los tratados internacionales pertinentes; y d) el trabajo que, por su naturaleza o por las condiciones en que se lleva a cabo, es probable que dañe la salud, la seguridad o la moralidad de los niños. La promoción de la ratificación y el pleno cumplimiento de este Convenio es uno de los objetivos de la *Autoridad de Promoción del Comercio* de los Estados Unidos.

Pequeña patente: véase *Patente*.

Pequeñas economías: programa de trabajo de la OMC establecido en la *Conferencia Ministerial de Doha* con miras a una mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el *sistema multilateral de comercio*.

Pequeños Estados insulares en desarrollo: PEID. Grupo de 38 países y territorios que, según reconocen las Naciones Unidas, tienen problemas particulares y vulnerabilidades especiales para lograr el *desarrollo sostenible*. La *Alianza de los Pequeños Estados Insulares* (AOSIS) opera en su marco como grupo de presión y voz negociadora, pero no todos los miembros de la AOSIS forman parte del grupo de PEID. La AOSIS presta especialmente atención a la vulnerabilidad de los PEID a los efectos del *cambio climático*.

Perfeccionamiento pasivo: consiste en exportar una mercancía semiacabada para su elaboración ulterior y reimportarla a fin de proceder a la etapa final de fabricación. El perfeccionamiento pasivo puede incidir en la condición de la mercancía en el marco de las *normas de origen preferenciales*. En muchos de esos sistemas se imponen límites estrictos al valor que se puede añadir a una mercancía de esa forma.

Perfiles arancelarios en el mundo: anuario estadístico exhaustivo publicado conjuntamente por la *OMC*, el *ITC* y la *UNCTAD*. Contiene perfiles arancelarios correspondientes a todos los Miembros de la OMC y a algunos otros países y territorios aduaneros. Contiene los aranceles consolidados y los aplicados. [www.wto.org, www.intracen.org y www.unctad.org].

Período de base: lapso de tiempo, similar a una "instantánea", acordado durante las negociaciones sobre la agricultura de la *Ronda Uruguay* como referencia con respecto a la cual se debían realizar todas las reducciones y asumir todos los compromisos. Para los compromisos sobre acceso a los mercados y ayuda interna, el período de base fue 1986-1988. Para los compromisos en materia de subvenciones a la exportación, se fijó 1986-1990. Véase también *Acuerdo sobre la Agricultura*.

Períodos de aplicación: véase *Escalonamiento*.

Períodos de introducción progresiva: introducción en fases de un nuevo acuerdo o de nuevos *compromisos*, a veces según un calendario convenido. El punto final es fijo. Por ejemplo, las reducciones arancelarias convenidas durante la *Ronda Uruguay* podían introducirse progresivamente en cinco reducciones anuales iguales, aunque evidentemente era posible hacerlo más rápidamente. La mayoría de los *acuerdos de libre comercio* cuenta con un mecanismo de introducción progresiva para la eliminación de algunos de los aranceles. Otros ejemplos de períodos de introducción progresiva son los aplicables en el marco del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* o el *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*. Véanse también *Aplicación* y *Escalonamiento*.

Perjuicio: véanse *Daño* y *Perjuicio grave (serious damage)*.

Perjuicio grave (serious damage): condición que hay que satisfacer para, por ejemplo, justificar la adopción de medidas con arreglo al *mecanismo de salvaguardia específico de transición* con el fin de restringir la importación de textiles y prendas de vestir. En el *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido* no se define el término "perjuicio grave", pero se explica que la alegación de existencia de perjuicio grave puede evaluarse por los efectos de las importaciones del producto de que se trate en la rama de producción en cuestión que se reflejen, por ejemplo, en cambios en la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las existencias, la participación en el mercado, las exportaciones, los salarios, el empleo, los precios internos, los beneficios y las inversiones. Véase también *Daño*.

Perjuicio grave (serious prejudice): con arreglo al *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC, existe este perjuicio cuando las subvenciones tienen determinados efectos en los intereses de otros Miembros. En términos generales, esto ocurre en los siguientes casos: a) cuando la subvención total destinada a un producto es superior al 5%, b) cuando se otorgan subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una rama de producción, c) cuando se trata de subvenciones para cubrir pérdidas de explotación con el fin de dar tiempo a que se hallen soluciones a largo plazo y se eviten graves problemas sociales, y d) cuando existe condonación directa de una deuda de la que es acreedor el Gobierno. En esos casos, el país Miembro debe adoptar medidas apropiadas. En el Acuerdo también se describen varias situaciones en las que existe la posibilidad, y no la certeza, de que se produzca un perjuicio grave. Las *subvenciones a la agricultura* están sujetas a normas diferentes en el marco del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Véanse también *Subvenciones*, *Subvenciones prohibidas* y *Subvenciones recurribles*.

Persona jurídica (juridical person): término utilizado en el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. Entidad jurídica, como una sociedad de capital, sociedad de gestión ("trust"), sociedad personal ("partnership"), empresa conjunta, empresa individual, asociación, etc. constituida con el fin de suministrar *servicios*.

Personas autorizadas: véase *Operadores autorizados*.

Personas físicas: personas, por oposición a las *personas jurídicas*, por ejemplo, empresas. Si son proveedores de servicios a otros miembros del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, tienen derechos en virtud del Acuerdo.

Personas jurídicas (legal persons): empresas constituidas, por oposición a *personas físicas*, es decir, personas. Véase también *Persona jurídica (juridical person)*.

Pesca: véanse *Aguas territoriales*, *Amigos de los Peces*, *Arenque y salmón*, *Atún (Canadá-Estados Unidos, 1982)*, *Atún I*, *Atún II*, *Biocomercio azul*, *Importaciones alemanas de sardinas*, *Objetivos de Desarrollo Sostenible*, *Pesca INDNR*, *Política pesquera común*, *Sobrecapacidad (pesca)*, *Subvenciones a la pesca* y *Zona económica exclusiva*.

Pesca INDNR: pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. Objeto del Plan de acción internacional para prevenir, desalentar y eliminar la pesca INDNR de la *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura* (FAO). Se refiere, entre otras cosas, a la pesca y las actividades relacionadas con la pesca que infringen las leyes nacionales, regionales e internacionales; la no declaración o la declaración inexacta o insuficiente de información sobre las operaciones pesqueras y las capturas; la pesca por embarcaciones "apátridas"; la pesca en las zonas de competencia de las organizaciones regionales de ordenación pesquera; y las actividades de pesca que no estén reglamentadas por los Estados y no puedan vigilarse y de las que no se pueda rendir cuentas fácilmente. En las negociaciones de la *OMC*, los Miembros están debatiendo sobre qué determinaciones de pesca INDNR, por parte de qué entidades y en qué condiciones podrían utilizarse como base para prohibir las subvenciones que contribuyen a la pesca INDNR.

Pesimismo exportador: opinión prevalente sobre todo en el decenio de 1950, en el apogeo de las políticas de *sustitución de importaciones* por los países en desarrollo en la región de América Latina. Se basaba en el supuesto de que el pequeño tamaño de sus exportaciones no sería suficiente para promover el desarrollo económico, y que la integración internacional socavaría la competitividad que la economía pudiese alcanzar. En conclusión, la sustitución de importaciones era la única política realista. Véase también *Teoría de la dependencia*.

Peticiones y ofertas: las negociaciones en la OMC sobre el acceso a los mercados de servicios normalmente se desarrollan sobre la base de peticiones y ofertas bilaterales, excepto en el caso de las negociaciones de *adhesión* que se limitan a las peticiones de los Miembros actuales. Las peticiones provienen normalmente de los países que tienen un interés significativo en el servicio objeto de comercio. Las ofertas se pueden hacer en respuesta a una petición o simultáneamente a ella. Cuando dos partes han llegado a un acuerdo sobre el alcance del nuevo *acceso a los mercados* que quieren otorgar y aceptar, el resultado debe hacerse extensivo a todos los demás Miembros de la OMC en virtud del principio de la nación más favorecida. Véanse también *Derecho de abastecedor principal*, *Derecho de primer negociador*, *Interés como abastecedor principal*, *Negociaciones de primera diferencia* y *Trato de la nación más favorecida*.

Pilares: véanse *Tres pilares* y *Tres pilares de la agricultura*.

Piratería: copia no autorizada de materiales protegidos por *derechos de propiedad intelectual* (como *derecho de autor*, *marcas de fábrica o de comercio*, *patentes*, *indicaciones geográficas*, *derechos conexos*, etc.) hecha con fines comerciales, y comercio no autorizado de los materiales reproducidos. Véanse también *Doctrina del uso leal* y *Grabaciones ilícitas*.

PL 480: Ley pública 480. *Ley de Fomento y Asistencia al Comercio Agropecuario* de los Estados Unidos, de 1954, por la que se estableció el *Programa de Alimentos para la Paz*. Esta ley ha sido sustituida por la Ley de Alimentos para la Paz de 2008.

Plan Davignon: plan adoptado en 1978 por la *Comunidad Económica Europea* para revitalizar su industria siderúrgica. El plan tenía como objetivo principal establecer un límite máximo para la capacidad de producción. Asimismo, preveía a largo plazo la reestructuración y racionalización de la industria siderúrgica. Las *ayudas públicas* y las *restricciones a la importación* eran factores importantes para lograr los objetivos previstos. El plan debe su nombre al conde Etienne Davignon, Comisario Europeo de Mercado Interior y Asuntos Industriales en aquel momento.

Plan de acción: lista de acciones que han de llevarse a cabo a título individual o colectivo. En ocasiones no es más que un mecanismo para mantener en marcha un proceso que ha tropezado con dificultades. Con demasiada frecuencia, el plan es excesivamente ambicioso para tener oportunidad alguna de ser ejecutado. Otras veces representa un verdadero intento de desarrollar un programa capaz de llevar a la solución de una serie de problemas.

Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo: PABA. Adoptado en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo en 1978. Sus objetivos son: a) fomentar la autonomía de los países en desarrollo; b) fomentar y fortalecer la autonomía colectiva entre los países en desarrollo; c) fortalecer su capacidad para identificar y analizar los principales problemas para su desarrollo; d) aumentar la cantidad y mejorar la calidad de la cooperación internacional; e) fortalecer las capacidades tecnológicas existentes en los países en desarrollo; f) aumentar y mejorar las comunicaciones entre ellos; g) mejorar su capacidad para la absorción y la adaptación de tecnología y capacidades; h) reconocer y responder a los problemas de los países menos adelantados, los países sin litoral, los países insulares en desarrollo y los países más gravemente afectados; e i) permitir que los países en desarrollo alcancen un mayor grado de participación en las actividades económicas internacionales. Véase también *Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur*.

Plan de Acción de Lagos: anteriormente conocido como Plan de Acción de Lagos para el Desarrollo Económico de África, 1980-2000. Adoptado por la *Organización de la Unidad Africana* en Lagos en 1980. En el anexo I se insta al fortalecimiento de las *comunidades económicas regionales* (CER) existentes y al establecimiento de otros grupos económicos y la creación de una posible *Comunidad Económica Africana*. Véase también *Integración económica regional africana*.

Plan de Acción de Manila para el APEC: programa de trabajo adoptado en la reunión de dirigentes del *APEC* celebrada en Manila en noviembre de 1996. Integra los *Planes de acción individuales del APEC*, los *Planes de Acción Colectiva* y los programas de trabajo elaborados por los distintos organismos establecidos dentro del *APEC*.

Plan de acción individual electrónico: versión electrónica de los *planes de acción individuales del APEC* preparados periódicamente por los miembros del *APEC*.

Plan de acción internacional para prevenir, desalentar y eliminar la pesca INDNR: véase *Pesca INDNR*.

Plan de Acción Mundial para la Conservación y la Utilización Sostenible de los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura: adoptado en Leipzig el 23 de junio de 1996 bajo los auspicios de la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*. Se basa en la opinión de que los países son interdependientes en cuanto a los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura. Sus principales objetivos son: a) garantizar la conservación de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura como base de la *seguridad alimentaria*; b) promover la utilización sostenible de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura; c) promover la distribución justa y equitativa de los beneficios derivados de la utilización

de los recursos fitogenéticos; d) ayudar a los países y las instituciones encargadas de la conservación y utilización de los recursos fitogenéticos a identificar prioridades para la acción; y e) fortalecer los programas nacionales, regionales e internacionales para la conservación y utilización de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura. Véanse también *Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos y Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura*.

Plan de Acción para el fomento del comercio intraafricano: publicado en 2012 por la *Unión Africana* y la *Comisión Económica para África* de las Naciones Unidas. Es uno de los peldaños para la realización de la *Zona de Libre Comercio Continental Africana*. El Plan de Acción contiene varios bloques programáticos prioritarios: I) Política comercial: aceleración del desarrollo del comercio intraafricano; II) Facilitación del comercio: reducción del tiempo que se tarda en mover mercancías del punto A al punto B; III) Capacidad de producción: creación de cadenas de valor regionales y continentales o complementariedad; IV) Infraestructura relacionada con el comercio: desarrollo de mecanismos innovadores jurídicos, financieros y de otro tipo para proyectos de desarrollo de infraestructuras de varios países; V) Financiación del comercio: desarrollo y fortalecimiento de las instituciones financieras africanas y de mecanismos para fomentar el comercio y la inversión intraafricanos; VI) Información comercial: salvar la brecha informativa; y VII) Integración del mercado de factores: aumento de la movilidad regional de la mano de obra. Véase también *Integración económica regional africana*.

Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones: mecanismo de la *ASEM* establecido en 1997 para generar más corrientes bidireccionales de inversión entre Asia y Europa mediante la mejora del clima de inversión dentro de estos continentes y entre ellos. Véanse también *Acuerdos de promoción y protección de las inversiones y Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones*.

Plan de acción sobre servicios relacionados con la manufactura: plan adoptado por el *APEC* en 2015 para aumentar la disponibilidad y accesibilidad de los servicios mediante la liberalización progresiva y la facilitación de los servicios relacionados con la manufactura. El plan incluye los servicios anteriores a la manufactura, tales como la investigación, la consultoría y el diseño, y los servicios posteriores a la manufactura, como la publicidad, la comercialización y la reparación.

Plan de Aplicación de las Decisiones de Johannesburgo: véase *Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible*.

Plan francés: véase *Plan Pflimlin*.

Plan Marshall: plan para la rehabilitación económica de Europa en la posguerra propuesto por primera vez por el entonces Secretario de Estado de los Estados Unidos, George C. Marshall, en un discurso en la Universidad de Harvard el 5 de junio de 1947. Se puso en marcha el 3 de abril de 1948, fecha en que el Presidente Truman firmó la *Ley de Ayuda Exterior*. Se estima que los Estados Unidos destinaron 13.000 millones de dólares a tal efecto entre 1948 y 1952. El Plan Marshall se administró por conducto de la *Organización Europea de Cooperación Económica* (OECE), antecesora de la *OCDE*. Más allá de su contribución directa a la reconstrucción de las economías participantes, el Plan también impulsó la posterior integración económica europea a través de la *Comunidad Económica Europea* y la *AELC*.

Plan Pflimlin: propuesta de Francia, en 1951, de una reducción arancelaria media del 30% por parte de todos los miembros del GATT. El plan habría permitido amplias exenciones para los países en desarrollo, que habrían estado exentos de reducciones igualmente amplias. Fue objeto de extensos debates, pero en última instancia, la limitada capacidad negociadora de los Estados Unidos, que no permitía otra cosa que reducciones

arancelarias producto por producto, puso fin a este plan. Pierre Pflimlin era el Ministro de Relaciones Económicas Exteriores de Francia en aquel momento. *Véase también Exención (waiver).*

Planes de Acción Colectiva: utilizados por los miembros del APEC para detallar las acciones que han llevado a cabo conjuntamente en el marco del *Programa de Acción de Osaka*. Su finalidad es propiciar los avances hacia la consecución de los *objetivos de Bogor*.

Planes de acción individuales: véase *APEC, planes de acción individuales*.

Plazo medio de levante: plazo medio transcurrido entre la llegada de las mercancías a la frontera y el momento en que se da permiso para que estas entren en el mercado interno. *Véase también Facilitación del comercio.*

Plazo prudencial: expresión utilizada en el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC. Denota el tiempo, generalmente un máximo de 15 meses, que puede transcurrir entre la adopción de un informe de un *grupo especial* o del *Órgano de Apelación* y el momento en que debe ponerse en conformidad con las normas de la OMC un régimen comercial declarado incompatible con esas normas. Cuando un Miembro de la OMC se niega a adoptar las medidas necesarias, el Miembro que ha notificado la diferencia puede imponer la *suspensión de concesiones u otras obligaciones* después de transcurrido el mismo plazo prudencial. Se dispone de tres opciones para determinar lo que puede ser un plazo prudencial. La primera es el plazo propuesto por el propio Miembro, con sujeción al acuerdo del *Órgano de Solución de Diferencias*. Si esto no funciona, la segunda opción es que las partes convengan en un plazo dentro de los 45 días siguientes a la fecha de adopción de la resolución. Si sigue sin haber acuerdo, se designará un árbitro para que determine un plazo que no exceda de 15 meses a partir de la fecha de adopción del informe del *grupo especial* o del *Órgano de Apelación*. La importancia de este enfoque reside en que un Miembro de la OMC tiene escasas oportunidades o incentivos para perder tiempo a la hora de adoptar medidas en relación con una resolución desfavorable, ya que el plazo empieza a contarse cuando el Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del grupo especial o del Órgano de Apelación.

Plurilateralismo: hacer cosas en grupos reducidos con más integrantes que en el *bilateralismo* (dos participantes), pero menos que en el *multilateralismo* (muchos participantes). *Véanse también Minilateralismo y OMC, Acuerdos Comerciales Plurilaterales.*

PMA: véase *Países menos adelantados*.

PMP: véase *Proceso y método de producción*.

PNUD: véase *Naciones Unidas, Programa para el Desarrollo*.

PNUMA: véase *Naciones Unidas, Programa para el Medio Ambiente*.

Pobreza: puede dividirse en *pobreza relativa* (ser más pobre, en ocasiones de manera considerable, o menos rico que otros miembros de la misma sociedad) y *pobreza absoluta* (ser pobre en comparación con la cantidad de dinero necesaria para satisfacer las necesidades más básicas, como alimentos, ropa y vivienda). Los debates sobre la pobreza en organizaciones multilaterales de desarrollo normalmente se refieren a la pobreza absoluta, también denominada extrema pobreza o indigencia, y a la manera en que podrían mejorarse las condiciones de vida de las personas que se encuentran en esta categoría. En los documentos del *Banco Mundial* el límite máximo para la pobreza absoluta normalmente se fija en USD 1,90 al día. Se utilizan varias medidas para evaluar la incidencia de la pobreza. Tomadas en conjunto, ofrecen una imagen convincente de la pobreza y de la condición de ser pobre. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001* se ofrece un resumen de posibles maneras de medir la pobreza que sigue siendo pertinente. La primera es la pobreza de ingresos (que utiliza los ingresos monetarios o el consumo para identificar y medir la pobreza). La segunda medida es el grado

de privación en sanidad y educación que experimentan las personas. La tercera medida es la **vulnerabilidad**. Evalúa el riesgo de que un hogar o una persona sufra un episodio de pobreza de ingresos o de salud a lo largo del tiempo. También evalúa la probabilidad de verse expuesto a otros riesgos, como la violencia, el crimen, los desastres naturales o ser excluido de la escuela. La cuarta medida es la falta de voz y la impotencia. Medir los ingresos es lo más fácil, pero puede no ser la mejor forma de reflejar la repercusión de la pobreza en las personas. Como explican las Naciones Unidas en los **Objetivos de Desarrollo Sostenible**: la pobreza es más que la falta de ingresos y recursos para garantizar oportunidades de subsistencia sostenibles; se manifiesta en el hambre y la malnutrición, el acceso limitado a la educación y otros servicios básicos, la discriminación y la exclusión sociales y la falta de participación en la toma de decisiones. Existen distintas opiniones sobre las causas de la pobreza. No cabe duda de que algunos casos de pobreza se deben a inadecuadas políticas internas, en ocasiones empeoradas por varios factores externos. En otros casos, habría que incluir en la lista de causas principales gobiernos perniciosos, corrupción endémica o conflictos civiles persistentes. Se están haciendo ciertos progresos en la reducción de la pobreza. Por ejemplo, el **Objetivo de Desarrollo del Milenio** de reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos son inferiores a USD 1,25 al día se alcanzó en 2010, pero evidentemente solo puede ser un paso intermedio. Véanse también **Comercio y pobreza** y **Objetivos de Desarrollo Sostenible**.

Poder de mercado: supuesto fundamental en que se basan las **leyes antimonopolio**. Se sustenta en la hipótesis de que las empresas pueden tener la capacidad de aumentar sus precios sin que disminuyan sus ventas. Las leyes antimonopolio tienen por objeto garantizar la competencia de precios en el mercado. Véanse también **Política de competencia** y **Posición dominante en el mercado**.

Política agrícola común: PAC. La política agrícola básica de la **Unión Europea**. Se estableció inicialmente en 1962 y ha sido redefinida varias veces desde entonces. De acuerdo con el artículo 39 del **Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea**, los objetivos de la PAC son: a) incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra; b) garantizar así un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura; c) estabilizar los mercados; d) garantizar la seguridad de los abastecimientos; y e) asegurar al consumidor suministros a precios razonables. Los objetivos operativos de la PAC han sido objeto de revisiones periódicas y actualmente consisten en: a) ayudar a los agricultores y mejorar la productividad agrícola a fin de asegurar a los consumidores un suministro estable de alimentos asequibles; b) garantizar a los agricultores de la Unión Europea un nivel de vida razonable; c) contribuir a la lucha contra el cambio climático y la gestión sostenible de los recursos naturales; d) conservar los paisajes y zonas rurales de toda la Unión Europea; y e) mantener viva la economía rural, impulsando el empleo en la agricultura, las industrias agroalimentarias y sectores asociados. El funcionamiento de la PAC se basa en tres elementos principales: a) la ayuda a la renta mediante pagos directos a los agricultores para garantizar la estabilidad de los ingresos; b) medidas de mercado para hacer frente a situaciones difíciles en los mercados, tales como cambios repentinos de la demanda debidos a alarmas sanitarias o un exceso temporal de oferta de un producto agropecuario; y c) medidas de desarrollo rural. A lo largo de los años, la PAC ha sido muy criticada por distorsionar los mercados agrícolas mundiales mediante la utilización de subvenciones a la exportación. En la Unión Europea ha suscitado críticas por favorecer a las grandes explotaciones agrícolas y por el efecto que tiene

en los presupuestos de la Unión Europea. En 2018, la **Comisión Europea** publicó propuestas sobre el funcionamiento de la PAC después de 2020. Estas contemplan, entre otras cosas, aumentar el nivel de ayuda por hectárea para las explotaciones pequeñas y medianas, recompensar la acción por el clima y el medio ambiente y ayudar a las nuevas generaciones a convertirse en agricultores. De ser adoptadas, estas nuevas propuestas sobre la administración de la PAC pasarían de centrarse en el cumplimiento y las normas a centrarse en los resultados y la actuación. La PAC se financia con cargo al **Fondo Europeo Agrícola de Garantía** (FEAGA), que financia los pagos directos a los agricultores y las medidas para regular o apoyar los mercados agrícolas, y con cargo al **Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural**, que financia la contribución de la Unión Europea a los programas de desarrollo rural. Juntos representan alrededor del 40% del presupuesto de la Unión Europea. Véase también **Régimen de pago básico**.

Política comercial (commercial policy): el término inglés *commercial policy* está desapareciendo poco a poco y siendo sustituido en el uso corriente por el término **trade policy**, con el que ha coexistido durante decenios. Abarca las leyes, políticas y prácticas gubernamentales que influyen en el comercio de bienes y servicios. Los redactores del **GATT** concebían la política comercial como el conjunto de temas comprendidos en la Parte II del GATT, que incluye, entre otros, el **trato nacional**, los derechos antidumping y compensatorios, la **valoración en aduana**, los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación, las **marcas de origen**, las **restricciones cuantitativas**, las **subvenciones**, las **empresas comerciales del Estado**, las **salvaguardias** y las consultas y la **solución de diferencias**. Véase también **Política comercial común**.

Política comercial (trade policy): marco completo de leyes, reglamentos, acuerdos internacionales y posiciones de negociación que adoptan los Gobiernos con miras a obtener para las empresas nacionales un acceso a los mercados vinculante desde un punto de vista jurídico. La política comercial también trata de desarrollar normas que ofrezcan previsibilidad y seguridad a las empresas. Los componentes fundamentales de la política comercial son el **trato de la nación más favorecida**, el **trato nacional**, la **transparencia** y el **intercambio de concesiones**. Para ser eficaz, la política comercial debe contar con el apoyo de políticas nacionales destinadas a fomentar la innovación y la competitividad internacional, y debe ejecutarse con flexibilidad y pragmatismo. Merece la pena tener presente la observación formulada por Bernard Hoekman y Michael Kostecki en *The Political Economy of the World Trading System* (La economía política del sistema mundial de comercio) según la cual la política comercial es, por definición, una política nacionalista, en tanto en cuanto discrimina contra los productores extranjeros. Dicho de otro modo, representa la dimensión internacional de las políticas nacionales adaptadas por motivos nacionales. Véanse también **Cuatro pilares de la liberalización del comercio**, **Política comercial (commercial policy)** y **Política comercial común**. [Hoekman y Kostecki, 1995].

Política comercial basada en los resultados: idea que hunde sus raíces en el **mercantilismo** basada en el concepto de que pueden obtenerse determinados beneficios atacando a objetivos cuidadosamente elegidos. Por lo general, los partidarios de esta política esperan que la otra parte haga las **concesiones**. Al mismo tiempo, defienden que sus propios regímenes comerciales son tan perfectos como cabría esperar razonablemente en un mundo imperfecto. Como siempre, los resultados tienden a ser dispares.

Política comercial común: fue introducida inicialmente mediante el artículo 113 del **Tratado de Roma** (modificado por el artículo 133 del **Tratado de Ámsterdam**) y actualmente se establece en el artículo 207 del **Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea**. Los Estados miembros de la **Unión Europea** llevan a cabo una política comercial común basada en principios uniformes, en particular por lo que se refiere

a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones. Los acuerdos sobre el comercio de servicios y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual están sujetos a la política comercial común, pero solo en la medida en que no excedan de las competencias internas de la Comunidad. Esto deja un cierto grado de incertidumbre acerca de los límites de la política comercial común, pero que en la práctica siempre se soluciona. La política es administrada por la **Comisión Europea**. Los Estados miembros no están facultados para modificar unilateralmente el **arancel exterior común** ni concertar acuerdos comerciales con otros países. Existen mecanismos de consulta internos muy desarrollados con arreglo a los cuales los Estados miembros pueden presentar propuestas de modificación de la política comercial común. Véanse también **Comité de Política Comercial** y **Política agrícola común**.

Política comercial estratégica: véase **Teoría del comercio estratégico**.

Política comercial sostenible: política comercial que trata de equilibrar el objetivo de apertura del comercio con el objetivo de promoción del **desarrollo sostenible** y, al mismo tiempo, garantizar el desarrollo social.

Política de competencia: métodos utilizados por los Gobiernos para promover y proteger la competencia. Comprende políticas y **leyes sobre competencia** que tienen objetivos similares. Desde el decenio de 1980, el alcance del término "política de competencia" se ha ampliado en muchas economías industriales. Ahora esta política también puede estar relacionada con los efectos de mejora del bienestar que tiene la apertura de sectores no comerciables a la competencia; se la conoce en este sentido como **política de competencia más amplia**. Dichos sectores incluyen los servicios públicos de gas, agua y electricidad que anteriormente se consideraban monopolios naturales. A menudo se considera que la política de competencia promueve especialmente los intereses del consumidor, en comparación con la **política comercial** que, sobre todo en lo que se refiere a las **medidas comerciales correctivas**, tiende a favorecer al productor. Véanse también **Comercio y competencia** y **Leyes antimonopolio**.

Política de competencia en sentido estricto: política sobre las diversas prácticas generalmente abarcadas por las **leyes antimonopolio** o por leyes cuya finalidad es controlar las **prácticas comerciales restrictivas**. Los principales objetivos de la política de competencia en sentido estricto son los acuerdos horizontales y verticales, el uso indebido del **poder de mercado** y el control de las condiciones anticompetitivas resultantes de las fusiones y adquisiciones. Véanse también **Política de competencia** y **Política de competencia más amplia**.

Política de competencia más amplia: se trata del enfoque adoptado por los Gobiernos para promover la competencia en sectores que se benefician actualmente de la reglamentación considerada ahora inadecuada o de la apertura de los denominados monopolios naturales a la competencia. Véanse también **Desreglamentación**, **Leyes antimonopolio**, **Nueva reglamentación**, **Política de competencia** y **Política de competencia en sentido estricto**.

Política de competencia y medidas antidumping: es una cuestión importante a la hora de estudiar la viabilidad de las normas multilaterales sobre **comercio y competencia**. Algunos dicen que existe un conflicto fundamental entre la aplicación simultánea por el Gobierno de leyes antidumping y **leyes antimonopolio** o sobre competencia. Esta opinión se basa en parte en el supuesto de que la política comercial puede conferir beneficios a los productores nacionales por medio de **medidas antidumping** que les permitan aumentar los precios y por ende obtener ingresos adicionales. Los exportadores que contraen compromisos relativos a los precios para eludir la imposición de derechos antidumping también pueden obtener de este modo rentas económicas.

La tesis es que este tipo de medidas son legales en el marco de la política comercial, pero ilegales en el marco de la **política de competencia**. Se considera que otro de los puntos de conflicto deriva del principio subyacente de que las leyes antidumping están destinadas a proteger a los productores y vendedores nacionales de mercancías, mientras que las leyes sobre competencia están destinadas a proteger a los consumidores y a los importadores. En definitiva, la pregunta que se plantea es qué objetivos se pretende lograr con las leyes antidumping. Algunas de las primeras leyes antidumping, como la **Ley Antidumping de 1916**, tenían por finalidad hacer frente a la **fijación de precios predatorios**, una práctica anticompetitiva prohibida por muchas leyes sobre competencia. Sin embargo, las leyes antidumping actuales ya no parecen responder a esa motivación. Se consideran más bien un medio para promover un comercio más justo, a menudo en el sentido de promover la **igualdad de condiciones**. Queda por resolver esta aparente contradicción. Los países y las ramas de producción desfavorecidos por las medidas antidumping suelen argumentar que esas medidas deberían ser sustituidas por leyes sobre competencia en la medida en que sean aplicables de ese modo. Esto ya ha ocurrido en el comercio entre Australia y Nueva Zelanda en el marco del **ANZCERTA**, entre los miembros de la **Unión Europea** y dentro del **Espacio Económico Europeo**. Se trata de casos especiales en los que se fue preparando cuidadosamente el terreno a lo largo de muchos años. Los analistas concuerdan en general en que, para lograr ese objetivo de manera más amplia, debe haber un cierto grado de convergencia en las leyes sobre competencia y su adecuada observancia.

Política de productos básicos : parte de la **política comercial** que se ocupa de las medidas gubernamentales que afectan al comercio internacional de productos básicos. Sus principales objetivos son asegurar unos ingresos justos y remunerativos a los productores y un suministro fiable y competitivo a los consumidores. Ninguno de estos objetivos puede definirse de manera objetiva. Algunos siempre han considerado que los productos básicos necesitan medidas especiales debido a las fluctuaciones imprevisibles de la oferta y la demanda y a las consiguientes variaciones de los precios y fluctuaciones de los ingresos de exportación. Esto obedece, entre otras razones, a que, en el caso de algunos productos básicos, un cambio relativamente pequeño en la oferta y la demanda puede dar lugar a fluctuaciones considerables de los precios. En otros casos, en particular en el de los productos agropecuarios, los medios de subsistencia de grandes segmentos de la población se ven influidos en mayor o menor medida por la evolución del mercado. Los Gobiernos tienden a estar atentos a esas preocupaciones y a buscar medios y arbitrios para mitigarlas. La política internacional de productos básicos moderna nació con la redacción de la **Carta de La Habana**, en la que esencialmente se propugnaban los principios de libre comercio. El proyecto de Carta permitía la creación de **acuerdos internacionales sobre productos básicos** que previesen controles de precios y del comercio –denominados convenios reguladores intergubernamentales– solamente cuando las fuerzas normales del mercado no pudiesen efectuar rápidamente los ajustes entre la producción y el consumo y cuando surgiese o se temiera que pudiese surgir un desempleo generalizado con relación a un producto básico. Sin embargo, el principio del libre mercado se vio comprometido en muchos aspectos por cuanto la redacción daba pie a que se permitiese, por ejemplo, la planificación gubernamental por quienes considerasen que era necesaria. Los países en desarrollo estaban autorizados a mantener restricciones a la importación para proteger a las ramas de producción nacionales. Finalmente, la Carta de La Habana no entró en vigor. En 1947, el **ECOSOC** estableció la Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos (CICCIPB), que tenía por mandato organizar grupos de estudio sobre productos básicos y recomendar que se convocasen conferencias con el fin de negociar

acuerdos sobre productos básicos. Varios acuerdos internacionales sobre productos básicos que preveían mecanismos de estabilización se negociaron bajo sus auspicios. El **Informe Haberler**, elaborado bajo los auspicios del GATT en 1958, apoyaba cautelosamente la conclusión de acuerdos internacionales sobre productos básicos y limitaba los sistemas de financiación compensatoria. Cuando se creó la **UNCTAD** en 1964, las funciones de la CICCIPB le fueron transferidas. A principios del decenio de 1970 se examinaron propuestas sobre un **nuevo orden económico internacional**, pero no se llegó a ningún resultado. En ellas se contemplaba una transferencia masiva de recursos a los países en desarrollo, en parte mediante acuerdos y programas sobre productos básicos para hacer frente al déficit de los ingresos de exportación. La UNCTAD fue desde el principio mucho más intervencionista en su visión de la política de productos básicos, y en la IV UNCTAD (1976) se elaboró el **Programa Integrado para los Productos Básicos** y se estableció el **Fondo Común para los Productos Básicos**. La finalidad de estos mecanismos es regular y estabilizar el comercio internacional de productos básicos mediante **existencias reguladoras** y financiación compensatoria. Los análisis sobrios de los problemas que afectan al comercio internacional de productos básicos desde mediados del decenio de 1980, que derivan en cierta medida del fracaso del **Convenio Internacional del Estaño**, arrojan cada vez más dudas sobre la conveniencia de la intervención en el mercado a gran escala, tanto desde la perspectiva del productor como del consumidor. En definitiva, la opinión consensuada parece apuntar de nuevo a los principios de libre mercado que limitan la cooperación internacional a la promoción de mecanismos de **transparencia** y la financiación de la investigación y el desarrollo para lograr que los productos básicos sean más atractivos para los fabricantes y usuarios. *Véanse también Arreglos de financiación compensatorios y Productores de un único producto básico.*

Política Europea de Vecindad : PEV. Iniciada en 2003 con el objetivo de evitar la aparición de nuevas líneas divisorias entre la **Unión Europea** ampliada y sus vecinos y de reforzar la prosperidad, la estabilidad y la seguridad de todos. En 2015, la PEV fue revisada a fin de situar como elemento central la estabilización de la región en las esferas política, económica y de seguridad.

Política industrial : en sentido amplio, este término se refiere a las políticas adoptadas por los Gobiernos dirigidas a todas las industrias o al desarrollo industrial en general. En sentido estricto, abarca las políticas gubernamentales dirigidas a determinados sectores industriales con el objeto de garantizar su desarrollo o reestructuración. Esto puede lograrse de muchas maneras, por ejemplo, mediante la **protección**. A veces los llamamientos a favor de una política industrial activa no reflejan más que un deseo de promover el **mercantilismo**, lograr una mayor libertad de acceso a las **subvenciones** y dar preferencia a los fabricantes nacionales en lo que respecta a la **contratación pública** y las **prescripciones en materia de contenido nacional**. *Véanse también Argumento de las industrias incipientes, Argumento del aprendizaje práctico, Empresas líderes nacionales, Reajuste estructural, Selección de ganadores y Teoría del comercio estratégico.*

Política pesquera común : PPC. Política de la **Unión Europea** cuyo objetivo es garantizar que la pesca y la acuicultura sean sostenibles ambiental, económica y socialmente y que constituyan una fuente de alimentos saludables para los ciudadanos de la Unión Europea. La reforma que se hizo efectiva en 2014 abarca cuatro esferas de política principales: la gestión de la pesca, la política internacional, la política de mercado y comercial y la financiación de la PPC. *Véase también Política agrícola común.* [ec.europa.eu].

Políticas comerciales mixtas : aplicación simultánea de un conjunto de políticas comerciales considerado como el más idóneo y que está integrado por políticas con diferentes finalidades inmediatas, aunque todas traten de aumentar las exportaciones de un país determinado.

Pueden abarcar: a) políticas unilaterales destinadas a mejorar la competitividad de las ramas de producción nacionales mediante medidas de apertura de los mercados; b) un mayor hincapié en la *reciprocidad* del acceso a los mercados para otros países que vaya acompañado de iniciativas de apertura de los mercados; y c) la utilización de la *protección especial* (medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia) y, en ocasiones, de otras medidas menos transparentes para proteger a los productores nacionales.

Véase también Liberalización competitiva.

Políticas comerciales para un futuro mejor: véase *Informe Leutwiler*.

Políticas de compra local: forma de otorgar ventajas a los productores nacionales de mercancías y servicios en virtud de las normas de *contratación pública* de algunos países.

A menudo esas políticas se expresan en términos de un margen de preferencia que favorece al producto nacional, pero en ocasiones pueden limitarse a una decisión de comprar localmente si todas las demás condiciones son iguales. A veces se utilizan las políticas de compra local para promover el desarrollo de ramas de producción nacionales.

Políticas de empobrecimiento del vecino: también llamadas "políticas de empobrecimiento de mi vecino". Medidas comerciales o económicas, tales como subvenciones a la exportación, o contingentes y aranceles de importación, adoptadas con el fin de mejorar las condiciones económicas nacionales –por ejemplo, aumentar el empleo– y hacerlas costosas para otros países. Tales políticas pueden hacer que otros respondan con medidas similares. Se considera que las políticas de empobrecimiento del vecino fueron un factor importante en el agravamiento y la prolongación de la Gran Depresión del decenio de 1930. *Véanse también Balanza comercial, Ley Arancelaria Smoot-Hawley y Mercantilismo*. [Robinson, 1947].

Políticas de expansión del comercio: políticas que requieren o piden a los interlocutores comerciales que aumenten sus importaciones procedentes de la economía de un país, a menudo mediante sistemas de *expansión voluntaria de las importaciones*.

Políticas de *laissez-faire*: políticas económicas basadas en una intervención gubernamental mínima para que el mercado produzca los mejores resultados. *Véase también Mano invisible*.

Portal Solución Comercial Integrada Mundial: WITS. Base de datos de medidas comerciales y aranceles desarrollada conjuntamente por la *UNCTAD* y el *Banco Mundial*. Contiene datos sobre muchos países aportados por varios organismos internacionales. El objetivo de la base de datos es ayudar a los encargados de la formulación de políticas a identificar opciones de comercio y negociación, por ejemplo, mediante la realización de simulaciones.

Posición dominante en el mercado: justificación que en muchos países hace necesaria una *política de competencia*. La posición dominante en el mercado existe cuando una empresa tiene la capacidad de influir en el comportamiento de otras, ya sea en las fases iniciales o ulteriores del proceso productivo. En la mayoría de los casos, la política de competencia acepta la existencia de una posición dominante en el mercado, pero trata de poner fin a sus abusos. *Véanse también Leyes antimonopolio y Poder de mercado*.

Postergación (*backloading*): práctica consistente en asegurar que los compromisos de liberalización no sean de obligado cumplimiento hasta un momento tardío del período de aplicación progresiva que se haya acordado en las negociaciones comerciales. También puede referirse al aplazamiento de la liberalización comercial obligatoria en el marco de un acuerdo o arreglo hasta el último momento posible y legalmente aceptable. *Véase también Anticipación*.

Postestablecimiento: después de que se ha efectuado una inversión. *Véanse también Derecho de establecimiento y Prestablecimiento*.

Prácticas anticompetitivas: se denominan a menudo *prácticas comerciales restrictivas* o prácticas comerciales desleales. Las empresas recurren a ellas para limitar su exposición a los mecanismos de precios. Ello es posible cuando empresas, o grupos de empresas,

tienen una *posición dominante en el mercado* o *poder de mercado*. En algunos casos puede entrañar colusión entre empresas. Véanse también *Cártel*, *Comercio y competencia*, *Conducta*, *Leyes antimonopolio* y *Leyes sobre competencia*.

Prácticas comerciales desleales: se refiere a la utilización indebida o ilegal de *subvenciones* o la exportación de productos a precios de dumping. Véanse también *Dumping*, *Medidas antidumping* y *Medidas compensatorias*.

Prácticas comerciales restrictivas: comportamiento anticompetitivo de las empresas privadas del tipo que se aborda en las políticas y *leyes sobre competencia* nacionales. Puede incluir, entre otros, colusión, abuso de una posición dominante, negativas a negociar, precios discriminatorios, mantenimiento del precio de reventa, arreglos de exclusividad y arreglos verticales y horizontales. No se ha acordado un criterio internacional en cuanto a lo que constituyen prácticas comerciales restrictivas ni sobre cómo deben abordarse. En la *Carta de La Habana* se incluía un capítulo sobre estas prácticas, pero dicha Carta no llegó a entrar en vigor. En 1980, la *UNCTAD* adoptó el *Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas*, pero no contiene obligaciones vinculantes. En la *OCDE* también se ha trabajado mucho sobre esta materia. Véanse también *Comercio y competencia*, *Disposiciones para la celebración de consultas sobre prácticas comerciales restrictivas*, *Leyes antimonopolio* y *Política de competencia*.

Prácticas de país extranjero prioritario: véase *Superartículo 301*.

Prácticas desleales de fijación de precios: expresión utilizada por algunos en el sentido de *dumping*.

Prácticas empresariales desleales: véase *Prácticas comerciales restrictivas*.

Prácticas predatorias en relación con aspectos distintos de los precios: acto de tratar de expulsar del mercado a competidores eficientes mediante litigios abusivos y otras formas de imponerles costos importantes. Por ejemplo, los litigios abusivos se orientarían a garantizar que los competidores no pudieran utilizar determinados *derechos de propiedad intelectual* cruciales, en lugar de a garantizar que se protejan esos derechos. Véase también *Fijación de precios predatorios*.

Precaución: véase *Principio de precaución*.

Precio de activación: nivel de precios fijado en los arreglos de ayuda interna, especialmente en el caso de la agricultura, o en los acuerdos internacionales, que una vez alcanzado autorizará, y a veces hará obligatoria, la adopción de la medida prescrita. Véanse también *Acuerdos internacionales sobre productos básicos*, *Existencias reguladoras*, *Puntos de riesgo* y *Salvaguardias*.

Precio de exportación: precio al que se exporta una mercancía desde un país. Tiene un significado especial cuando se considera la posibilidad de adoptar *medidas antidumping* contra esa mercancía. Si el precio de exportación es inferior al *valor normal* (el precio comparable del *producto similar* cuando este se vende para su consumo en el país exportador), puede haber *dumping*.

Precio de intervención: mecanismo por el que un Gobierno compra un producto agropecuario a un precio determinado. El precio de intervención expresa la intención de sostener los niveles de ingresos actuales de los agricultores, aun cuando la producción esté por encima de las necesidades. Véase también *Precio mínimo*.

Precio de referencia: punto de referencia para valorar las mercancías adoptado por algunas autoridades aduaneras para determinar la cuantía de los derechos de aduana pagaderos. Su principal objetivo es evitar la *facturación en defecto*, pues esta daría lugar a una recaudación menor de ingresos. Por lo general, el precio de referencia tiene por objeto reflejar el precio de mercado de las mercancías, pero puede ser más elevado. Véase también *Valoración en aduana*.

Precio de venta en los Estados Unidos: hasta 1979, método establecido en la Ley Arancelaria Fordney-McCumber de los Estados Unidos, de 1922, e incorporado en la Ley Arancelaria de 1930 para la valoración de algunas mercancías en la frontera a los efectos de percepción de derechos de aduana. La fijación de derechos se basaba en el precio mayorista, incluida la preparación para la expedición, al que se ofrecía normalmente un artículo fabricado en los Estados Unidos en el mercado interno. El resultado obtenido con este sistema podía ser un tipo del derecho de dos a tres veces superior al que se habría obtenido de haberse elegido el método de valoración establecido en el artículo VII del GATT (Valoración en aduana). Este precio fue suprimido en virtud de la *Ley de Acuerdos Comerciales* de 1979, por la cual los Estados Unidos aceptaron las normas establecidas en el *Acuerdo de la Ronda de Tokio relativo a la Aplicación del Artículo VII [valoración en aduana]*.

Precio en fábrica: concepto utilizado en la administración de algunas *normas de origen preferenciales*. Es el valor de un producto al salir de fábrica. Un componente importante es el valor de todos los materiales utilizados en su fabricación. El otro componente importante son todos los costos incurridos en la fabricación del producto, tales como salarios, electricidad, licencias de *propiedad intelectual*, etc. Para aplicar los *acuerdos de libre comercio* que utilizan este sistema se han elaborado, en la mayoría de los casos, métodos de cálculo muy complejos y probablemente enojosos.

Precio garantizado: parte del marco de apoyo a la agricultura administrado por la *Corporación de Crédito para Productos Básicos* de los Estados Unidos. El precio garantizado es el precio al que la Corporación está dispuesta a comprar cultivos respecto de los cuales ha concedido préstamos. Por consiguiente, actúa como un *precio mínimo*.

Precio inferior al valor justo: en la legislación antidumping de los Estados Unidos, en general, un precio de exportación de un producto inferior a su valor en el mercado interno del exportador. Si el precio de exportación es inferior al precio interno, se considera que existe un precio inferior al valor justo. La diferencia, es decir, el *margen de dumping*, junto con el *daño* importante, si se ha determinado que existe, forma parte de la determinación de posibles *medidas antidumping*.

Precio mínimo: nivel de precios garantizado para los productores de productos básicos. Puede ser superior o inferior al precio del mercado mundial del producto de que se trate. En los *acuerdos internacionales sobre productos básicos*, el precio mínimo puede corresponder al nivel al que el administrador de las *existencias reguladoras* debe comprar para tratar de reducir la oferta en el mercado y sostener así el precio. Véanse también *Política agrícola común*, *Precio de activación* y *Precio garantizado*.

Precios de sostenimiento: mecanismo concebido para asegurar unos ingresos mínimos a los productores de productos básicos primarios en particular. Ese resultado puede lograrse, por ejemplo, mediante un *precio mínimo*, un *precio garantizado*, la concesión de *subvenciones* y la imposición de *gravámenes variables*, medidas acompañadas a veces de *restricciones a la importación*. Los precios de sostenimiento pueden guardar relación con el precio del mercado en la medida en que respondan a las señales emitidas por los precios. Determinar el precio del mercado en tales condiciones es problemático. También puede ocurrir que los precios de sostenimiento no guarden relación con los precios del mercado. En este caso, su finalidad es simplemente garantizar los ingresos de los productores. Los perjuicios de esa medida recaen en los consumidores nacionales y los productores eficientes de otros países.

Precios en frontera: precio de las mercancías cuando llegan a la frontera y antes de que se hayan sometido al cálculo de cualesquiera derechos pagaderos. Por consiguiente, el precio en frontera es el equivalente del precio *CIF*.

Preestablecimiento: etapa de una propuesta de inversión extranjera directa entre la decisión de invertir de una empresa y la recepción de la autorización de las autoridades

competentes para hacerlo. En muchos casos, el preestablecimiento es simplemente una etapa de planificación necesaria, pero puede resultar controvertido si se aplica un *control de las inversiones extranjeras*.

Preferencias: favores concedidos a algunos interlocutores comerciales, normalmente en forma de aranceles más bajos o de no aplicación de algunas *medidas no arancelarias*. Véanse también *Arreglos comerciales preferenciales*, *Preferencias históricas*, *SGP*, *SGPC* y *Trato de la nación más favorecida*.

Preferencias arancelarias: el supuesto fundamental en el marco de los acuerdos administrados por la OMC es que los países se otorgan unos a otros el *trato de la nación más favorecida* en la administración de sus regímenes arancelarios. Sin embargo, es posible en determinadas condiciones conceder tipos arancelarios más bajos o aranceles nulos a determinados interlocutores comerciales. El principal medio son los tipos preferenciales que los países desarrollados conceden a los países en desarrollo en el marco de los esquemas *SGP*, y tipos arancelarios nulos entre los miembros de *uniones aduaneras* o *zonas de libre comercio*. Los países en desarrollo también pueden otorgarse unos a otros tipos preferenciales, por ejemplo, en virtud de la *Parte IV del GATT* y la *Cláusula de Habilitación*. Un ejemplo a este respecto es el *SGPC*. Véase también *Arreglo relativo a las preferencias imperiales*.

Preferencias asimétricas: acuerdo en virtud del cual un país otorga preferencias comerciales a otro país sin esperar reciprocidad. Véase también *Acuerdos comerciales asimétricos*.

Preferencias colectivas: concepto propuesto en 2004 por Pascal Lamy, entonces Comisario de Comercio de la *Comisión Europea*, en el sentido de que las preferencias colectivas "sintetizan las preferencias de los particulares a través del debate político y las instituciones" y de que son "el resultado final de las decisiones tomadas por las comunidades humanas que se aplican a la comunidad (es decir, a cualquier grupo de personas que hayan creado instituciones capaces de forjar preferencias) en su conjunto".

Preferencias históricas: en el marco de la OMC, esta expresión se refiere a las ventajas obtenidas en virtud de *arreglos comerciales preferenciales* existentes antes de que el GATT entrara en vigor el 1 de enero de 1948. Se permitió que continuaran esos arreglos a pesar de que contravenían el *trato de la nación más favorecida*, pero en virtud del artículo I del GATT (Trato general de la nación más favorecida), no podía aumentarse el *margen de preferencia* máximo. El *arreglo relativo a las preferencias imperiales* es un ejemplo de preferencias históricas. El valor de las preferencias históricas disminuyó constantemente a medida que se reducían los *aranceles de la nación más favorecida*. En la actualidad, la mayoría ha desaparecido.

Preferencias imperiales: véase *Arreglo relativo a las preferencias imperiales*.

Preferencias inversas: preferencias concedidas por los países en desarrollo a los países desarrollados.

Preferencias no arancelarias: discriminación en favor de algunos interlocutores comerciales en la utilización de *medidas no arancelarias*. Se produce a veces en el marco de los *acuerdos de libre comercio*.

Preocupaciones no comerciales: expresión utilizada en las negociaciones sobre el comercio de productos agropecuarios por considerarse más neutral que, por ejemplo, *multifuncionalidad*. En el preámbulo del *Acuerdo sobre la Agricultura* se especifican como ejemplos la *seguridad alimentaria* y la protección del medio ambiente. Los Miembros de la OMC también han citado el desarrollo y el empleo rurales y la mitigación de la pobreza. Véase también *Objetivos no comerciales de la política comercial*.

Prescripción en materia de destino de los productos: prescripción gubernamental de que un nuevo inversor exporte a determinados países o regiones. Véase también *Prescripciones en materia de resultados de exportación*.

Prescripción en materia de nivelación del comercio: exigencia de que el inversor utilice ingresos obtenidos de la exportación para el pago de importaciones. Se basa esencialmente en el *mercantilismo*. Tal condición siempre pone límite al crecimiento de la empresa de que se trate y, de ese modo, también al crecimiento económico de los países receptores. Las prescripciones en materia de nivelación del comercio son contrarias a las disposiciones del *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio* de la OMC.

Prescripciones en materia de contenido nacional: en ocasiones también denominadas prescripciones relativas a la composición. Medidas gubernamentales por las que se establecen determinados niveles mínimos de componentes de producción nacional que han de incorporarse en los bienes o servicios producidos a nivel nacional. Los niveles mínimos de contenido nacional pueden fijarse en forma de peso, volumen, valor, etc. Los objetivos de esos programas incluyen, entre otros, el fomento del desarrollo de la industria local, encontrar un mercado garantizado para una rama de producción no competitiva y fomentar el desarrollo regional. Todos los sistemas de contenido nacional entrañan algún grado de *protección* para los proveedores del componente en cuestión y, en consecuencia, un costo más elevado para los consumidores. Esto es obvio, ya que las ramas de producción competitivas no tienen necesidad de buscar mercados cautivos. Sin embargo, en ocasiones los Gobiernos consideran que estos costos se ven compensados por los posibles beneficios del programa. El artículo III.5 del GATT (Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores) prohíbe la reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades determinadas o el uso obligatorio de productos nacionales. Véase también *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*.

Prescripciones en materia de resultados: véase *Prescripciones en materia de resultados de exportación*.

Prescripciones en materia de resultados de exportación: condiciones impuestas por el país que autoriza la inversión extranjera en su territorio con objeto de aumentar las exportaciones del país. En su formulación más simple, la empresa establecida con inversión extranjera tiene que exportar un porcentaje determinado de su producción, expresado en valor o en cantidades. Los comerciantes mayoristas y minoristas pueden verse obligados a equilibrar sus importaciones con exportaciones. El *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio* prohíbe la mayoría de esas prescripciones.

Prescripciones relativas a la composición: véase *Prescripciones en materia de contenido nacional*.

Presencia comercial: todo tipo de establecimiento comercial o profesional en el territorio de un miembro del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) con el fin de suministrar un servicio. Abarca las filiales, sucursales y oficinas de representación. Véanse también *Derecho de establecimiento*, *Derecho de no establecimiento* y *Modos de suministro de servicios*.

Presencia de personas físicas: uno de los *modos de suministro de servicios*. El productor viaja a otro país para vender o prestar el servicio.

Presencia efectiva en los mercados: definida por algunos como la capacidad de las empresas extranjeras de competir en el mercado a través de la inversión, es decir, mediante el disfrute del *derecho de establecimiento*. Véase también *Comercio e inversión*.

Presencia en los mercados: expresión considerada más adecuada que "*acceso a los mercados*" para reflejar la posibilidad de que las empresas deban establecer algún tipo de actividad en el país importador para obtener resultados satisfactorios. La presencia en los mercados comprende las ideas de que las empresas pueden querer invertir y que

precisan de oportunidades adecuadas para competir. Véanse también **Derecho de establecimiento** y **Presencia comercial**.

Presencia local: obligación de mantener una sucursal o una oficina de representación o destinar personal al territorio del país importador con el fin de vender mercancías y servicios. Véanse también **Derecho de establecimiento** y **Presencia comercial**.

Préstamo condicionado: préstamo otorgado por un Gobierno a otro país con la condición de que se gaste de una determinada forma, normalmente mediante la compra de bienes y servicios del país que otorga el préstamo.

Préstamo en condiciones favorables: préstamo efectuado por un Gobierno o un **banco multilateral de desarrollo** a tipos de interés inferiores a los tipos comerciales y posiblemente con plazos de reembolso más largos.

Presunción refutable: término jurídico de uso común en los Estados Unidos que significa que se considera que una medida está en conformidad con la ley hasta que se demuestre lo contrario. Hay quienes dicen que la palabra "refutable" es redundante, ya que cualquier presunción puede ser impugnada y, de hecho, refutada. El término se emplea a veces en los debates sobre el **principio de precaución**.

Prima (bonus): véanse **Programa de Fomento de las Exportaciones** y **Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos**.

Prima (bounty): subvención disponible para los productores nacionales, normalmente para ayudar a una rama de producción en dificultades. Puede destinarse a salvar la diferencia entre los precios internos y de importación de una industria (por ejemplo, construcción de barcos), o al uso de un insumo específico en un proceso de producción (por ejemplo, superfosfato para la agricultura). Muchos prefieren las primas a los aranceles como método para sostener o proteger ramas de producción, porque la cuantía pagada y, en consecuencia, el costo para otras ramas de producción y los consumidores es claramente evidente. Es probable que las presiones presupuestarias pongan freno a las primas. Otro argumento es que las primas pueden orientarse con mayor exactitud, y no se convierten en una carga sobre los insumos para otras ramas de producción, excepto a través del sistema general de imposición. Véanse también **Protección** y **Subvenciones**.

Prima de complemento: tipo de ayuda interna a la agricultura que los Gobiernos dan a los productores de determinados productos básicos y que se basa en la diferencia entre un precio indicativo y el precio del mercado interno.

Prima facie: *latín*, expresión con diversas interpretaciones, como, por ejemplo, en apariencia, a primera vista, según la primera impresión, etc.

Primer Acuerdo sobre Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo Miembros de la CESPAP: véase **Acuerdo Comercial Asia-Pacífico**.

Primer inventor: véase **Primer solicitante**.

Primer regionalismo: expresión utilizada por Bhagwati para describir la ola de **arreglos comerciales preferenciales** concluidos durante los años cincuenta y sesenta. Los dos principales arreglos de aquella época que han sobrevivido son la **Unión Europea** y la **AELC**, ambos después de varias transformaciones. [Bhagwati, 1993].

Primer solicitante: procedimiento para determinar la prioridad de los derechos de **patente**. La mayoría de los países concede la prioridad de la invención a la persona que primero la registra, con independencia de cuándo tuvo lugar la invención. Hasta marzo de 2013, los Estados Unidos utilizaban el principio del "primer inventor" a tal efecto. Actualmente aplican un sistema basado en el "primer inventor solicitante". La principal ventaja del método del "primer solicitante" es que, si surge una diferencia acerca de la precedencia de las reivindicaciones, establece un claro punto de partida para determinar qué inventor puede tener derechos de prioridad. Con arreglo al método del primer inventor, tener que establecer la fecha aplicable puede ser una tarea laboriosa

que entrañe la utilización de talonarios de notas y otros registros. Véase también *Derechos de propiedad intelectual*.

Primera Cuenta: programa del *Fondo Común para los Productos Básicos* destinado a la financiación de *existencias reguladoras* internacionales y de existencias nacionales coordinadas internacionalmente, pero solo si esas existencias se administran en el marco del *Programa Integrado para los Productos Básicos*. Este programa está inactivo. Véase también *Segunda Cuenta*.

Primera entrada - primera salida: método de gestión de las existencias en el que se utiliza el costo de las mercancías más antiguas en existencias como base de valoración. Su mayor relevancia para la política comercial se deriva de la necesidad de calcular un *valor de contenido regional* con arreglo a las *normas de origen* adoptadas en el marco de algunos *acuerdos de libre comercio*. Véanse también *Promediación* y *Última entrada - primera salida*.

Primero en el tiempo, primero en el derecho: principio según el cual la primera persona que adquiere un *derecho de propiedad intelectual*, como una *marca de fábrica o de comercio* o una *indicación geográfica*, es la que tiene el derecho de utilizarlo.

Principio de absorción: denominado en inglés "*absorption principle*" y "'*roll-up*' principle", se utiliza en la administración de *normas de origen preferenciales* en el marco de *acuerdos de libre comercio*. Significa que, en casos definidos, normalmente después de haber sido sometidos a prescripciones específicas en materia de elaboración en el territorio de un interlocutor de un acuerdo de libre comercio, los *materiales no originarios* que forman parte de un producto que vaya a importarse no se incluirán en el cálculo del *valor de contenido regional* de ese producto. Se considerarán *materiales originarios*. Véase también *Transformación sustancial*.

Principio de incorporación: otro nombre para el *principio de absorción* o "*roll-up*". Este principio permite el uso de *materiales no originarios* que han adquirido origen mediante su transformación para mantener esa condición cuando se utilizan en una transformación ulterior. Véanse también *Normas de origen* y *Normas de origen preferenciales*.

Principio de intervención óptima: utilización del instrumento que permite alcanzar el objetivo de política causando la menor cantidad posible de efectos colaterales no deseados, por lo general, aquel que va directamente a la raíz del problema de política especificado.

Principio de precaución: se refiere al Principio 15 de la *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*. En el *Protocolo de Cartagena sobre Seguridad Biológica* se denomina criterio de precaución. En ocasiones, los negociadores comerciales simplemente se refieren a la "precaución". El principio dispone que cuando haya peligro de daño grave o irreversible [al medio ambiente], la falta de certeza científica absoluta no deberá utilizarse como razón para postergar la adopción de medidas eficaces en función de los costos para impedir la degradación del medio ambiente. El principio de precaución se ha incorporado en el artículo 5.7 del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. Este principio es una de las cuestiones controvertidas de las negociaciones comerciales. A menudo, los partidarios de consagrarlo en las normas comerciales son acusados por sus oponentes de abrir la vía al proteccionismo. De hecho, la mayoría de los países recurre al principio de precaución cuando le conviene, aunque puede ser de manera más o menos informal. La *Unión Europea* ha establecido condiciones formales para la aplicación del principio de precaución. Son las siguientes: a) cuando los datos científicos son insuficientes, no concluyentes o inciertos y b) cuando una evaluación científica preliminar muestra que cabe razonablemente temer efectos potencialmente peligrosos para el medio ambiente y la salud humana,

animal o vegetal. Además, han de respetarse tres normas: 1) una evaluación científica completa llevada a cabo por una autoridad independiente para determinar el grado de incertidumbre científica; 2) una evaluación de los posibles riesgos y consecuencias de la inacción; y 3) la participación, en condiciones de máxima transparencia, de todas las partes interesadas en el estudio de posibles medidas. Véanse también *Comercio y medio ambiente* y *Presunción refutable*.

Principio de quien contamina paga: principio consagrado en los *Principios rectores relativos a las políticas medioambientales* de la OCDE. Dispone que quien contamina debería cubrir los gastos de la ejecución de medidas adoptadas por las autoridades públicas para reducir la contaminación y llegar a una mejor asignación de los recursos. El costo de estas medidas debería reflejarse en el costo de los bienes y servicios que causan la contaminación en la producción y/o el consumo. Esas medidas no deberían ir acompañadas de subvenciones que creen distorsiones significativas en el comercio y las inversiones internacionales. Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Principio del derecho inferior: principio de la administración de *medidas antidumping* según el cual los derechos adicionales impuestos a los productos que se consideran objeto de dumping deben ser inferiores al *margen de dumping* si un derecho inferior es suficiente para eliminar el *daño*.

Principio del país de origen: principio que ha servido de base para establecer, por ejemplo, el *mercado único europeo*. Según este principio, los países miembros de la Unión Europea no pueden imponer a los proveedores de bienes y servicios condiciones u obligaciones más estrictas que las aplicadas en el país de origen del proveedor. Véase también *Directiva de servicios de comunicación audiovisual*.

Principio QWERTY: no es un concepto de política comercial aceptado, pero ilustra los peligros de aceptar sin reservas ideas establecidas. Fue propuesto por primera vez en 1982 por el historiador económico Paul David y lo popularizó en gran medida Paul Krugman en la década de 1990. El principio toma como punto de partida la distribución QWERTY de los teclados de ordenador, que se remonta a las primeras máquinas de escribir manuales. Según parece, había probabilidades de que estas se atascaran cuando se mecanografiaba con demasiada rapidez, y la distribución QWERTY obligaba al mecanógrafo a escribir más despacio (cabe señalar que se discute sobre si esto es realmente cierto). Las mejoras mecánicas posteriores hicieron innecesaria la distribución QWERTY, pero el pensamiento inercial aseguró su supervivencia en la era informática, porque había llegado a "afianzarse". Más recientemente se ha cuestionado la validez de la afirmación de que la distribución QWERTY es una solución inferior, y puede que en realidad no sea más que un mito. Sea como fuere, Krugman señala que la aparición de la distribución QWERTY lleva a rechazar la idea de que los mercados conducen invariablemente a la economía a una mejor solución única, y que de hecho el resultado de la competencia en el mercado a menudo depende fundamentalmente de un accidente histórico. El principio también respalda la idea de que la investigación de la validez de las creencias y prácticas de larga data es intrínsecamente valiosa. Véanse también *Pensamiento residual* y *Sabiduría convencional*.

Principios antimonopolio relacionados con el comercio: expresión utilizada por Bernard Hoekman para referirse a las cuestiones de *política de competencia* que podrían quedar abarcadas en un futuro acuerdo multilateral sobre *comercio y competencia*. [Hoekman, 1996].

Principios de contabilidad generalmente aceptados: PCGA. Normas de contabilidad que se han consolidado como principios ampliamente utilizados para medir y dar a conocer datos financieros. Varían en función de las ramas de producción y los países. Su finalidad es presentar datos financieros fiables a inversores, acreedores y autoridades

de reglamentación. En ocasiones, el cálculo del *valor de contenido regional* con arreglo a las *normas de origen preferenciales* depende de estas normas. En el *acuerdo de libre comercio* concertado entre el Canadá y Chile, los PCGA se describen como normas "generalmente reconocidas o a las que se reconozca obligatoriedad en territorio de una Parte en relación al registro de ingresos, gastos, costos, activos y pasivos, divulgación de información y preparación de estados financieros. Estas normas pueden ser lineamientos amplios de aplicación general, así como criterios, prácticas y procedimientos detallados". Véase también *Normas internacionales de contabilidad*.

Principios de Sullivan: conjunto de seis principios propuestos en 1977 por el Reverendo Leon Sullivan, miembro del consejo de administración de General Motors, para las operaciones llevadas a cabo por la empresa en Sudáfrica en el marco del régimen de *apartheid*. Los principios, que gozaron de amplia y rápida aceptación, se refieren especialmente a la aplicación de políticas de empleo igualitarias y justas para todos los trabajadores y la mejora de sus condiciones dentro y fuera del lugar de trabajo. Véanse también *Comercio y medio ambiente* y *Comercio y normas del trabajo*.

Principios rectores relativos a las políticas medioambientales: recomendación de la *OCDE* adoptada el 26 de mayo de 1972. Los cinco principios mencionados en ella se refieren principalmente a las consecuencias económicas y comerciales de las políticas ambientales a nivel internacional. En primer lugar, los costos de las medidas públicas destinadas a reducir la contaminación y mejorar la asignación de recursos deben sufragarse siguiendo el *principio de quien contamina paga*. En segundo lugar, se promueve la armonización de las normas ambientales, aunque se reconoce que tal vez sea difícil conseguirlo. En todo caso, se considera conveniente tratar de adoptar normas más estrictas. Las medidas destinadas a proteger el medio ambiente deben evitar la creación de obstáculos no arancelarios al comercio. En tercer lugar, las medidas destinadas a proteger el medio ambiente deben aplicarse de conformidad con los principios de *trato nacional y no discriminación*, que suponen otorgar un trato idéntico a los productos importados independientemente de su origen nacional. En cuarto lugar, se deben establecer procedimientos para verificar la conformidad con las normas de productos. El quinto principio es que las diferencias en las políticas ambientales no deben conducir a la introducción de gravámenes compensatorios a la importación o de exoneraciones a la exportación. Véase también *Comercio y medio ambiente*.

Principios y derechos fundamentales en el trabajo: véase *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*.

Privatización: proceso mediante el cual activos públicos que antes eran propiedad del Estado y estaban bajo su gestión son reestructurados como entidades públicas de las que se ofrecen acciones al público. A veces, los Gobiernos conservan una participación sustancial en la empresa privatizada. La expresión también se utiliza en ocasiones para describir la conversión de una empresa cotizada en bolsa en una empresa privada. Véanse también *Desreglamentación* y *Nueva reglamentación*.

Privilegio del agricultor: derecho de los agricultores a utilizar semillas producidas a partir de variedades protegidas con arreglo a la *Ley de Protección de las Obtenciones Vegetales* de 1970 de los Estados Unidos sin infringir los *derechos de propiedad intelectual* del obtentor de esas variedades. [Abbott *et al.*, 1999].

Problema de la adición: véase *Falacia de composición*.

Problema de la consistencia temporal: un Gobierno decide aplicar una determinada política en el futuro, pero llegado el momento considera que la aplicación ya no es oportuna. [OMC, 2009].

Problema de los terceros países: nombre dado a un supuesto efecto sobre el comercio de especial interés durante las negociaciones de la *Ronda Kennedy* sobre los *recortes*

arancelarios lineales. El problema se basa en el supuesto de que los países tienen pocos intereses de exportación en los productos sobre los cuales mantienen un arancel elevado. Por tanto, no les preocupa demasiado si el país que aplica aranceles bajos no recorta sus aranceles sobre esos productos en la misma proporción. Esto puede tener como efecto, al menos en los ejercicios de modelización, el traslado de la carga principal del régimen comercial resultante a terceros países, obligándoles a realizar ajustes en sus aranceles. El problema, en consecuencia, tiene que ver con la clasificación relativa del tipo arancelario de un país en una gama determinada de productos. Cualquier tentativa de comprender este problema desde el punto de vista del sentido económico probablemente será infructuosa.

Problema del convoy : problema que se plantea en las *negociaciones comerciales multilaterales* cuando los participantes dispuestos a avanzar tienen que esperar a la parte menos preparada o con menos voluntad para seguir adelante. La parte más lenta, como el buque más lento de un convoy, determina pues el ritmo de avance. *Véanse también Consenso y Participante que frena el ritmo de las negociaciones.*

Problema del golpe lateral : expresión utilizada en particular por los analistas comerciales canadienses para describir los efectos negativos que tienen en el Canadá las medidas estadounidenses destinadas principalmente a terceros países.

Procedimiento en materia de origen : proceso que siguen las oficinas de aduanas para determinar si a un producto concreto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de un *acuerdo de libre comercio* determinado. Los criterios aplicables forman parte de las *normas de origen*. Por lo general, el proceso se inicia cuando el importador formula una solicitud de trato preferencial. Para ello se presenta un *certificado de origen* o una declaración de origen que ha cumplimentado el exportador. En el documento consta que se trata de una *mercancía originaria*. Una vez que la aduana está convencida de que se han cumplido los criterios previstos, se admite la mercancía conforme al sistema de preferencias aplicable. A veces no se aplica este requisito si el envío representa un valor pequeño. Los importadores deben llevar registros que puedan utilizarse para verificar las solicitudes, en ocasiones mediante auditorías periódicas.

Procedimiento previsto en el artículo 50 : artículo del *Tratado de la Unión Europea* que establece el procedimiento que deben seguir los países que deseen abandonar la *Unión Europea*. Introducido como modificación por el *Tratado de Lisboa*. En él se establece que todo Estado miembro podrá retirarse notificando su intención al *Consejo Europeo*, tras lo cual se celebrarán negociaciones sobre la forma de la retirada. El Estado de que se trate dejará de ser miembro en la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada; o, si no se puede llegar a un acuerdo, a los dos años de la notificación, salvo si el Consejo y el Estado miembro que desea retirarse deciden por unanimidad prorrogar el plazo. *Véase también Brexit.*

Proceso de Barcelona : programa de cooperación en materia de comercio y desarrollo entre la *Unión Europea* y los países mediterráneos iniciado en 1995 en Barcelona. Sus miembros, además de la Unión Europea, son Albania, Argelia, Bosnia y Herzegovina, Egipto, el Estado de Palestina, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Mauritania, Montenegro, Siria (hasta 2011), Túnez y Turquía. Libia tiene la condición de observador. *Véase también Acuerdos Euromediterráneos de Asociación.*

Proceso y método de producción : PMP. Expresión utilizada en debates relativos al *comercio y medio ambiente*. Se refiere a los efectos ambientales de los procesos mediante los cuales se producen los bienes y los servicios. Se puede producir un efecto negativo de dos maneras principales : a) mediante la transformación del producto en sí, y b) mediante un proceso de producción que no afecta a las características del producto acabado. Lo importante es que se considera que el proceso y la producción en sí que

dan lugar al producto determinan la forma en que debe tratarse el producto acabado. Algunos han sostenido que debe establecerse un sistema de etiquetado para informar al consumidor de los procesos utilizados en la producción de un producto. Es el denominado "etiquetado de PMP". Véase también *Proceso y producción no relacionados con los productos*.

Proceso y producción no relacionados con los productos: forma de examinar el proceso de producción que se centra en el producto acabado y que, en un caso hipotético extremo, no prestaría ninguna atención a la manera en que se fabrica el producto. Lo que importa es el resultado del proceso de producción. Un ejemplo sería la producción de una barra de acero. Si se examina desde esta perspectiva, no importaría si la barra se fabricó a partir de hierro y acero reciclado o si se fabricó en un proceso a partir de mineral de hierro y hulla coquizable. Evidentemente, el fabricante de acero aún tendría que cumplir, por ejemplo, normas de seguridad e higiene, y el acero tendría que satisfacer las especificaciones técnicas aplicables. Véase también *Proceso y método de producción*.

Proceso/programa de reforma: el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la Ronda Uruguay inicia un proceso de reforma del comercio mundial de productos agropecuarios. Da un primer paso en el proceso al establecer un programa que prevé la reducción de las subvenciones y la protección, así como otras reformas. Las negociaciones iniciadas en virtud del artículo 20, reanudadas ahora en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*, tienen por objeto continuar el proceso de reforma. Véase también *Cláusula de continuación*.

Procès-verbal: elaboración de actas, registro de conclusiones convenidas y demás descripciones escritas de los intercambios mantenidos durante una reunión.

Producto: en la aplicación de las *normas de origen* y otros procedimientos aduaneros, se refiere a veces a una *línea arancelaria* de 7 o más dígitos.

Producto digital: término utilizado con frecuencia en los *acuerdos de libre comercio* concluidos en los últimos años, particularmente en los de más amplio alcance. En algunos acuerdos de los Estados Unidos se definen los productos digitales como "programas informáticos, texto, vídeo, imágenes, grabaciones de sonido y otros productos codificados digitalmente, incluso fijados en un soporte informático o transmitidos electrónicamente". Un ejemplo de producto digital sería una pieza de música grabada que podría suministrarse por medio de un disco compacto, una cinta o una descarga de Internet.

Producto directamente competidor o que puede ser sustituido directamente: expresión utilizada en el artículo III (Trato nacional) del GATT donde, no obstante, no se define más detalladamente. En el asunto *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*, el *Órgano de Apelación* sostuvo que "los productos son competidores o sustituibles entre sí cuando son intercambiables o si se ofrecen, como lo señaló el *Grupo Especial* [en el mismo asunto] 'como medios alternativos de satisfacer una necesidad o inclinación determinada'". Véase también *Producto similar*. [WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R].

Producto nacional similar: véase *Producto similar*.

Producto similar: esta expresión aparece en varios de los acuerdos administrados por la OMC. Es uno de los criterios que pueden utilizarse para examinar si se ha producido discriminación contra el producto importado. En las diferencias que se refieren al sentido de la expresión "productos similares", los *grupos especiales* han tendido a examinar criterios como el uso internacional y clasificaciones aduaneras aceptadas. Sin embargo, la tendencia ha sido equiparar "similar" con "igual". Este enfoque se ha formalizado en el caso de las *medidas antidumping*, en que solo pueden adoptarse medidas si la rama de producción que produce el producto similar ha sufrido un *daño* importante. En el marco de las normas pertinentes de la OMC, por "producto similar" se entiende un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto

de que se trate. Si no se dispone de tal producto, podrá utilizarse otro producto que, si bien no es igual en todos los aspectos, tiene características muy parecidas a las del producto considerado. *Café sin tostar del Brasil e Importaciones alemanas de sardinas* son diferencias basadas en el sentido de la expresión "producto similar". Véase también *Acordeón de similaridad*.

Producto transgénico: producto que contiene un *organismo modificado genéticamente* o que está hecho a partir de materiales que contienen ese tipo de organismo.

Productores de un único producto básico: se refiere principalmente a los países en desarrollo que dependen de uno o dos productos básicos para una gran parte de sus exportaciones. Los ingresos de exportación de esas economías pueden registrar importantes fluctuaciones en función del aumento y la disminución de la demanda y la oferta.

Productos agropecuarios: se definen en el Anexo 1 del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC principalmente como los productos enumerados en los capítulos 1 a 24 del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*. En el grupo figuran tanto materias primas como productos elaborados en diversos grados, pero se excluyen los productos forestales y pesqueros. Véanse también *Acceso a los mercados para la agricultura, Comité Consultivo Internacional del Algodón, Convenio Internacional de Cereales, Convenio Internacional del Aceite de Oliva y de las Aceitunas de Mesa, Convenio Internacional del Azúcar, Convenio Internacional del Cacao, Convenio Internacional del Café, Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, Organización para la Alimentación y la Agricultura, Organización Internacional de la Viña y el Vino, Política agrícola común, Productos agropecuarios intermedios y Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura*.

Productos agropecuarios de base: el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC define al producto agropecuario de base como "el producto en el punto más próximo posible al de la primera venta". Los productos se encuentran en su forma original o pueden haber sido objeto de elaboración primaria. Como ejemplos cabe citar los huevos, la fruta, las hortalizas y la carne de bovino. Véase también *Productos agropecuarios*.

Productos agropecuarios intermedios: se trata de productos agropecuarios que se han elaborado en cierta medida, pero en general no lo suficiente para ser vendidos a los consumidores. Cabe citar como ejemplos los cueros y pieles, las grasas animales, el azúcar en bruto y la harina de trigo.

Productos ambientalmente preferibles: productos o servicios que afectan al medio ambiente menos que otros productos con el mismo uso. Normalmente, contienen materiales reciclados y permiten ahorrar energía y agua en su producción, reducir los desechos y minimizar los subproductos tóxicos. Véase también *Análisis del ciclo vital*.

Productos de doble uso: mercancías y servicios que pueden ser aptos para más de una finalidad. Esto se puede ilustrar con un ejemplo tomado de las negociaciones celebradas en el marco del *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*. Según algunos, un determinado tipo de cola se utilizaba solo en la producción de placas madre, etcétera y debía considerarse un producto pertinente; según otros, sin embargo, dicha cola era una sustancia química y, por lo tanto, no era un producto de tecnología de la información. La cuestión de los productos de doble uso surge con frecuencia en las *negociaciones comerciales sectoriales*.

Productos de oferta escasa: el artículo XI del GATT prohíbe, con algunas excepciones definidas, los contingentes de importación y de exportación. Una de esas excepciones es que permite los *contingentes de exportación* si son necesarios temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país exportador.

Productos directamente competidores: expresión utilizada en el artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados) y en el *Acuerdo sobre Salvaguardias*. Véase *Productos similares o directamente competidores*.

Productos esenciales: en determinadas circunstancias, los Miembros de la OMC pueden imponer restricciones a las importaciones en virtud del artículo XII del GATT para proteger la balanza de pagos. Los países en desarrollo Miembros también pueden recurrir al artículo XVIII. Al hacerlo, pueden dar prioridad a la importación de productos que se consideran más esenciales que otros. El *Entendimiento relativo a las Disposiciones del GATT de 1994 en materia de Balanza de Pagos*, concluido durante la *Ronda Uruguay*, define "productos esenciales" como aquellos que satisfagan necesidades básicas de consumo o que contribuyan a la mejora de la situación de su balanza de pagos, por ejemplo, bienes de capital o insumos necesarios para la producción.

Productos especiales: se refiere a una propuesta presentada en la OMC por los países en desarrollo en el sentido de que estos deberían poder eximir algunos productos agropecuarios de las reducciones arancelarias y la liberalización de los *contingentes arancelarios*. Se aplicaría un límite máximo al número de *líneas arancelarias* que podrían recibir ese trato, pero los países en desarrollo podrían decidir qué productos se incluirían. Véase también *Alianza para los Productos Estratégicos y el Mecanismo de Salvaguardia Especial*.

Productos estratégicos y Mecanismo de Salvaguardia Especial: véase *Alianza para los Productos Estratégicos y el Mecanismo de Salvaguardia Especial*.

Productos no agrícolas: en las negociaciones sobre el *acceso a los mercados para los productos no agrícolas*, productos no comprendidos en el Anexo 1 del *Acuerdo sobre la Agricultura*. Por lo tanto, los productos de pescado y los productos forestales son productos no agrícolas, al igual que los productos industriales en general.

Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales: en el entorno del GATT, incluyen los minerales, los yacimientos, el pescado y los productos de la pesca, los productos forestales, la madera y el papel. Fueron objeto de un grupo de negociación independiente en la *Ronda Uruguay*.

Productos obtenidos totalmente: las *normas de origen* establecidas en los *acuerdos de libre comercio* siempre distinguen entre los productos fabricados o producidos (obtenidos totalmente) en los territorios de los asociados en el acuerdo y los fabricados parcialmente en ellos. Los productos fabricados u obtenidos totalmente dentro de esos territorios gozan siempre de trato arancelario preferencial, pero los fabricados parcialmente en ellos deben ser sometidos a alguna prueba para determinar si tienen derecho a recibir ese trato. Esto tiene por objeto asegurar que las preferencias no vayan a parar a terceros países. La definición de productos obtenidos totalmente varía de un acuerdo a otro. En el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Singapur, por ejemplo, se definen como: a) los minerales extraídos del suelo, las aguas, el fondo marino o el subsuelo marino; b) los productos vegetales cosechados o recolectados allí [es decir, en la Parte que exporte el producto]; c) los animales vivos nacidos y criados allí; d) los productos obtenidos de animales vivos nacidos y criados allí; e) los productos obtenidos de la caza, incluso con trampas, de la pesca, o de la acuicultura practicadas allí; f) los productos de la pesca marítima y otros productos marinos extraídos fuera de sus aguas por buques matriculados o registrados allí; g) los productos elaborados y/o producidos a bordo de buques factoría matriculados o registrados allí exclusivamente a partir de productos pescados por buques matriculados allí; h) los productos extraídos por una Parte, o por un nacional de una Parte, del fondo marino o del subsuelo marino situado fuera de las aguas territoriales, siempre que la Parte tenga el derecho de explotación; i) los desperdicios y desechos derivados de la producción allí; j) los desperdicios

y desechos derivados de artículos usados, siempre que dichos artículos sean únicamente apropiados para la recuperación de materia prima; k) los artículos recuperados, o partes que resultan de la limpieza, la inspección, las pruebas, etc. de esos artículos; y l) los artículos producidos exclusivamente a partir de los artículos enumerados *supra*. Véanse también *Mercancías no originarias*, *Mercancías originarias* y *Normas de origen preferenciales*.

Productos planos: en el contexto del comercio de textiles, artículos tales como ropa de cama, edredones, mantas, ropa de mesa, tapicerías murales, cortinas, estores, toallas, etc.

Productos primarios: en el artículo XVI.4 del GATT se definen, a los efectos del régimen de subvenciones aplicable, como "todo producto agrícola, forestal o de la pesca y cualquier mineral, ya sea que se trate de un producto en su forma natural, ya sea que haya sufrido la transformación que requiere comúnmente la comercialización en cantidades importantes en el mercado internacional". La referencia a los "minerales" se omitió al adoptar el *Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (el Código de Subvenciones) en 1979 como parte de los resultados de la *Ronda de Tokio*. En 1957, los miembros del GATT rechazaron una sugerencia de los Estados Unidos de que las subvenciones debían permitirse para la exportación de textiles de algodón cuando la subvención equivaliera esencialmente al pago que se habría hecho por el algodón en rama si la materia prima se hubiese exportado en su forma natural. En el asunto relativo a las *pastas alimenticias*, el Grupo Especial constató que las pastas alimenticias no eran un producto primario sino un producto agrícola elaborado. La Comunidad Económica Europea había aducido que el reintegro a la exportación en litigio en ese asunto se concedía en relación con el trigo duro utilizado, que el reintegro no tenía ningún otro elemento de ayuda a la elaboración, y que el trigo duro era, sin lugar a dudas, un producto primario. Véanse también *Acuerdo sobre la Agricultura* y *Productos agropecuarios de base*.

Productos químicos: véanse *Acuerdo fundamentado previo*, *Consentimiento fundamentado previo*, *Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*, *Convenio sobre el Procedimiento de Consentimiento Fundamentado Previo Aplicable a Ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos Objeto de Comercio Internacional*, *Directrices de Londres para el Intercambio de Información acerca de Productos Químicos Objeto de Comercio Internacional*, *REACH* y *Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos*.

Productos remanufacturados: se trata de productos fabricados a partir de una combinación de piezas nuevas y piezas procedentes de productos usados. Generalmente, duran lo mismo que un producto nuevo del mismo tipo y cumplen los mismos criterios de desempeño. Véase también *Iniciativa precursora de facilitación del comercio de productos remanufacturados*.

Productos sensibles: productos que son más propensos que otros a ser objeto de *restricciones a la importación*. Son ejemplos típicos muchos productos agropecuarios, los textiles, el vestido y el calzado, los vehículos automotores de pasajeros, los productos químicos y, en ocasiones, el acero. Las razones del carácter sensible de estos productos son complejas. En algunos casos, puede haber una necesidad manifiesta de proteger el oficio tradicional de una minoría nacional, como sucede con las curtidurías japonesas. En otros, los cambios tecnológicos y las nuevas inversiones pueden hacer que surjan competidores extranjeros de menor costo, y los productores nacionales podrían verse ante la imposibilidad de adaptarse rápidamente. La agricultura, como evidencian los ejemplos europeo y estadounidense, es una esfera especialmente complicada. Cuando se juntan las fuerzas políticas tradicionales y la vaga percepción comunitaria de que la población rural

expresa el espíritu nacional y por tanto debe ser protegida, cualquier reforma del sector rural puede volverse un asunto delicado. En las negociaciones sobre la agricultura del **Programa de Doha para el Desarrollo** también se propuso que los productos sensibles fueran objeto de una modalidad de trato de reducción arancelaria flexible en cuyo marco el acceso al mercado se ofrecería mediante una combinación de reducción arancelaria y contingentes arancelarios, en lugar de una reducción arancelaria completa. Véanse también *Medidas aplicadas por el Japón al cuero* y *Sectores sensibles*.

Productos similares o directamente competidores: expresión utilizada en el artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados) y en el **Acuerdo sobre Salvaguardias**. Ambos permiten la imposición de *salvaguardias* en condiciones definidas. Una de ellas es que las importaciones de un producto hayan aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar un **daño grave** a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores. En la OMC, se considera que "similar" equivale a "igual", pero "directamente competidor" es mucho más difícil de definir. Un coche de lujo y un coche básico son, en términos generales, productos similares, pero difícilmente podrían considerarse directamente competidores. Esa es una de las razones por las que el **Órgano de Apelación** se ha referido a un *acordeón de similaridad*. Véase también **Producto directamente competidor o que puede ser substituido directamente**.

Productos tropicales: grupo de productos que no está claramente definido; anteriormente, diversos productos o grupos de productos que revestían interés para los países en desarrollo se incluyeron en las negociaciones comerciales para hacer frente a los problemas que afectaban al comercio de esos productos. Con el tiempo, surgió una lista indicativa de siete grupos de productos que comprenden las bebidas tropicales, las especias, determinadas semillas oleaginosas, el tabaco, las frutas y nueces tropicales, las maderas tropicales y el caucho, y el yute y las fibras duras. Los productos tropicales recibieron atención prioritaria en las distintas rondas de negociaciones del GATT, concretamente a partir de la **Ronda Kennedy**. La liberalización del comercio de productos tropicales también fue objeto de especial atención en la **Ronda Uruguay**, en la que los participantes acordaron entablar negociaciones sobre las bebidas tropicales (café, cacao y té, y productos derivados), especias, flores cortadas, plantas tropicales y sus productos, semillas oleaginosas, aceites vegetales y tortas oleaginosas, tabaco, arroz, mandioca y otras raíces tropicales, frutas y nueces tropicales, maderas tropicales y caucho, yute, sisal y otras fibras duras. Los productos tropicales también forman parte de los debates sobre el acceso a los mercados mantenidos en el marco de las negociaciones sobre la agricultura en curso del **Programa de Doha para el Desarrollo**, en las que se ha reconocido la vinculación con la cuestión de la erosión de las preferencias.

Produit similaire: véase **Producto similar**.

Programa 21: Programa para el siglo XXI. Se trata de un programa de principios y medidas relacionados con el **comercio y el medio ambiente** adoptado el 14 de junio de 1992 por la **CNUMAD** (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo) en Río de Janeiro. El área de programas A tiene por objeto el fomento del **desarrollo sostenible** mediante el comercio. Sus objetivos son los siguientes: a) fomentar un sistema comercial multilateral no discriminatorio y equitativo que permita a todos los países transformar sus estructuras económicas y mejorar el nivel de vida de su población mediante un desarrollo económico sostenido; b) mejorar el acceso a los mercados de las exportaciones de los países en desarrollo; c) mejorar el funcionamiento de los mercados de productos básicos y adoptar, a nivel nacional e internacional, unas políticas de productos básicos apropiadas, compatibles y coherentes con miras a optimizar la contribución del sector de los productos básicos al **desarrollo sostenible**.

teniendo en cuenta las consideraciones relativas al medio ambiente; y d) promover y apoyar políticas nacionales e internacionales que hagan que el crecimiento económico y la protección del medio ambiente se apoyen mutuamente. Los objetivos del área de programas B son los siguientes: a) lograr que el comercio y el medio ambiente se apoyen mutuamente en favor del desarrollo sostenible; b) aclarar la función del **GATT**, la **UNCTAD** y otras organizaciones internacionales en lo que respecta a abordar cuestiones relacionadas con el comercio y con el medio ambiente, incluidos, cuando corresponda, procedimientos de conciliación y la **solución de diferencias**; y c) fomentar la productividad y la competitividad internacionales, y procurar que la industria desempeñe una función constructiva en lo que respecta a hacer frente a cuestiones relacionadas con el medio ambiente y el desarrollo. Véanse también **Comercio y medio ambiente**, **Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible**, **Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo** y **Política de productos básico**.

Programa CE-92: véase **Mercado único europeo**.

Programa de Acción de Almaty: lista de medidas prioritarias para promover los intereses de los países en desarrollo sin litoral adoptada en Almaty en 2003. Las cinco esferas prioritarias son a) mejoras normativas destinadas a reducir la burocracia y las tasas aduaneras, así como los costos y el tiempo de transporte de las exportaciones de los países en desarrollo sin litoral; b) mejora de la infraestructura de transporte por ferrocarril, carretera, aire y tuberías; c) medidas comerciales internacionales: trato preferencial para las mercancías procedentes de los países sin litoral; d) asistencia técnica y financiera internacional; y e) vigilancia y seguimiento de los acuerdos. Véase también **Programa de Acción de Viena en favor de los Países en Desarrollo Sin Litoral para el Decenio 2014-2024**. [www.unohrrls.org].

Programa de acción de Boracay para la globalización de las mipymes: programa adoptado por la **Reunión de Ministros de Comercio del APEC** celebrada en 2015. Consiste en un programa detallado de cinco años destinado a fomentar la participación de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en los mercados regionales y mundiales.

Programa de Acción de Estambul: véase **Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020**.

Programa de Acción de Osaka: programa para la liberalización del comercio y las inversiones y la cooperación económica convenido por los dirigentes del **APEC** en la reunión que celebraron el 19 de noviembre de 1995 en Osaka. Se consideró un avance hacia el logro de los objetivos enunciados en la **Declaración de Bogor** de 1994. El programa de acción consta de tres pilares: a) liberalización del comercio y las inversiones; b) facilitación del comercio y las inversiones; y c) cooperación económica y técnica. Los objetivos del Programa de acción han de alcanzarse impulsando y concretando los esfuerzos de liberalización voluntaria que surgen en la región, adoptando acciones colectivas a fin de avanzar en la consecución de los objetivos de liberalización y facilitación, y propiciando y apuntalando un mayor desarrollo de la liberalización a nivel mundial. Los principios rectores del Programa son la **amplitud**; la **transparencia**; el **statu quo**; la **no discriminación**; el comienzo simultáneo, la continuidad del proceso y los calendarios diferenciados; y la flexibilidad y la cooperación. Se debían presentar los planes de acción individuales en la Reunión Ministerial del APEC de 1996. La aplicación general comenzó en enero de 1997, y posteriormente se realizaron exámenes anuales. Véanse también **APEC**, **planes de acción individuales**; **Comparabilidad** y otras entradas que empiecen por **APEC**.

Programa de Acción de Viena en favor de los Países en Desarrollo Sin Litoral para el Decenio 2014-2024: adoptado en noviembre de 2014 bajo los auspicios de las

Naciones Unidas, tiene seis prioridades. Se trata, en términos generales, de las siguientes: 1) *Cuestiones fundamentales relativas a las políticas de tránsito*: para mejorar el tiempo de viaje a fin de que la carga de tránsito pueda desplazarse con mayor rapidez y reducir el tiempo invertido en las fronteras terrestres, 2) *Desarrollo y mantenimiento de la infraestructura* de transporte, así como de la infraestructura energética y de tecnología de la información y las comunicaciones, 3) *Comercio internacional y facilitación del comercio*: aumentar de manera significativa la participación de los países en desarrollo sin litoral en el comercio mundial, haciendo especial hincapié en aumentar las exportaciones, 4) *Integración y cooperación regionales* mediante, entre otras cosas, el fortalecimiento del comercio, el transporte y las redes de comunicaciones y energéticas regionales, 5) *Transformación económica estructural*: aumentar el valor añadido en los sectores manufacturero y agrícola, aumentar la diversificación económica y de las exportaciones, y alentar la entrada de inversión extranjera directa en sectores de alto valor añadido, y 6) *Medios de ejecución*. Véase también **Programa de Acción de Almaty**. [unohrlls.org].

Programa de Acción en favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2011-2020: adoptado en 2011 por la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados, celebrada en Estambul. Contiene varios principios, entre ellos, que la implicación, el liderazgo y la responsabilidad primordial respecto de su propio desarrollo incumben a los países menos adelantados. Los objetivos del Programa son los siguientes: a) alcanzar un crecimiento económico sostenido, equitativo e incluyente fortaleciendo la capacidad productiva de los países menos adelantados; b) aumentar las capacidades humanas fomentando un desarrollo humano y social sostenido, equitativo e incluyente, la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer; c) reducir la vulnerabilidad de los países menos adelantados a las crisis y los desastres económicos, naturales y ambientales mediante el fortalecimiento de su resiliencia; d) asegurar mayores recursos financieros; y e) mejorar la buena gobernanza en todos los niveles fortaleciendo los procesos y las instituciones democráticos y el estado de derecho. La Quinta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados tendrá lugar en marzo de 2021 en Qatar. [unohrlls.org].

Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional: véase *Nuevo orden económico internacional*.

Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos: véase *Estados Unidos, Programa de Acuerdos Comerciales Recíprocos*.

Programa de Alimentos para el Progreso: programa estadounidense establecido en virtud de la *Ley de Seguridad Alimentaria* de 1985. Tiene por objeto fomentar la reforma de la política agrícola en los países en desarrollo mediante donaciones de alimentos y ventas de los mismos a precios de favor. En el marco de este programa se suministran productos básicos a los países en desarrollo y las nuevas democracias que se han comprometido a introducir algunos elementos de libre empresa en sus economías agrícolas.

Programa de Alimentos para la Paz: programa establecido inicialmente en virtud de la Ley de Fomento y Asistencia al Comercio Agropecuario de los Estados Unidos, conocida con frecuencia como **PL 480**. La reautorización actual es válida hasta el final del ejercicio financiero de 2023.

Programa de aplazamiento del pago de derechos: mecanismo que exime al importador de pagar derechos de aduana en productos que se reexportan o se utilizan en la producción de un artículo que se va a reexportar, como ocurría, por ejemplo, en el marco del sistema de las *maquiladoras*. Véase también *Devolución*.

Programa de Doha para el Desarrollo: PDD. Ronda de *negociaciones comerciales multilaterales* de la OMC, iniciada el 14 de noviembre de 2001 en la *Conferencia Ministerial de Doha*. La Declaración Ministerial de Doha contiene importantes objetivos de desarrollo.

Encontrar puntos de convergencia con respecto al marco para las negociaciones resultó bastante difícil desde el principio, pero en cualquier tanda de conversaciones de este amplio alcance y complejidad se necesita inevitablemente tiempo para llegar a un entendimiento común sobre cómo avanzar. A continuación, se indican los avances logrados en las sucesivas **Conferencias Ministeriales de la OMC**. Cada Conferencia Ministerial estuvo precedida por muchas horas de negociaciones celebradas en diversos formatos que comenzaban casi al concluir la conferencia anterior. En 2003 se celebró en Cancún un balance a mitad de período que resultó ser poco concluyente. Con todo, en la reunión del **Consejo General** de la OMC de 1 de agosto de 2004 se adoptaron varias decisiones relativas al marco que aparentemente dieron un impulso a las negociaciones. En la Conferencia Ministerial de Hong Kong, celebrada en 2005, se realizaron nuevos progresos en algunas esferas y pareció que se avanzaba, si bien lentamente, hasta que una serie de acontecimientos, en particular la crisis financiera, dejó la Ronda de Doha en un punto muerto. En el encuentro ministerial de Ginebra de julio de 2008 (la minirreunión ministerial) se hizo otro enérgico esfuerzo por lograr avances, en particular en las negociaciones sobre la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA). Los cerca de 40 ministros que asistieron a la reunión hicieron progresos en muchos aspectos del PDD, pero no lograron impedir el bloqueo de la propuesta de mecanismo de salvaguardia especial y del alcance de las negociaciones "sectoriales" encaminadas a lograr mayores reducciones arancelarias respecto de determinados productos industriales. La Conferencia Ministerial de Bali de 2004 llevó a la OMC por un camino de negociación más productivo. Un hecho destacado de la reunión fue la adopción provisional del **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio**, a reserva de un examen jurídico del texto. En 2017, el AFC entró en vigor. La Conferencia Ministerial de Nairobi de 2015 constituyó un punto álgido al alcanzarse varios acuerdos. En el Paquete de Nairobi, los ministros convinieron, entre otras cosas, que los países desarrollados pondrían fin inmediatamente a las restantes subvenciones a la exportación en el sector agrícola consignadas en sus listas, y que los países en desarrollo harían lo propio para 2018. Asimismo, se adoptaron otras decisiones de interés para los países en desarrollo, incluido el inicio de las negociaciones sobre un mecanismo de salvaguardia especial para estos países y las **normas de origen preferenciales para los países menos adelantados**. Los ministros de 53 Miembros de la OMC acordaron también eliminar los derechos aplicados a 201 productos de tecnología de la información, con un valor de exportación de USD 1,3 billones. En la Conferencia Ministerial de Buenos Aires, celebrada en diciembre de 2017, tampoco se pudo avanzar en muchas esferas de las negociaciones, pero se adoptó un programa de trabajo sobre las **subvenciones a la pesca** con miras a concluir las negociaciones en la Duodécima Conferencia Ministerial. También se prorrogó la **moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas**, así como la **moratoria relativa a las reclamaciones no basadas en una infracción en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual** hasta esa Conferencia. En la Conferencia de Buenos Aires, se adoptaron además tres **iniciativas conjuntas**. Setenta y un Miembros anunciaron que iniciarían trabajos exploratorios con miras a celebrar futuras negociaciones en el marco de la OMC sobre aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio. Setenta Miembros anunciaron planes para celebrar debates estructurados destinados a elaborar un marco multilateral para la **facilitación de las inversiones**. Ochenta y siete Miembros declararon su intención de crear, a nivel multilateral, un Grupo de Trabajo Informal sobre las Mipymes (microempresas y pequeñas y medianas empresas) para abordar los obstáculos al comercio exterior que afrontaban esas empresas. En Buenos Aires, se anunciaron otras dos declaraciones: una sobre la reglamentación nacional de los servicios y otra sobre

el empoderamiento económico de las mujeres. Posteriormente, la reglamentación nacional de los servicios ha pasado a ser considerada una iniciativa conjunta y los proponentes han hecho progresos significativos hacia el logro de un acuerdo.

Programa de Empoderamiento para Comités Nacionales de Facilitación del Comercio: programa de desarrollo profesional para *comités nacionales de facilitación del comercio* dirigido por la *UNCTAD*. Su objetivo es ayudarles a aplicar reformas en materia de facilitación del comercio, incluidas las disposiciones del *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio* de la OMC. Véase también *Comités nacionales de facilitación del comercio*. [www.unctad.org].

Programa de Facilitación de BioTrade: véase *UNCTAD, Iniciativa BioTrade*.

Programa de Fomento de las Exportaciones: EEP. Programa de subvenciones de los Estados Unidos introducido en 1985. Su objetivo era ayudar a los exportadores estadounidenses a competir con los precios subvencionados en determinados mercados. Los productos que podían beneficiarse de este programa eran el trigo, la harina de trigo, el arroz, la carne de aves de corral congelada, la cebada, la malta de cebada, los huevos de mesa y el aceite vegetal. El EEP se suprimió en 2008.

Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos: DEIP. Programa de subvenciones de los Estados Unidos autorizado por primera vez en virtud de la Ley Agrícola de 1985. En el marco de este programa, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos pagó primas en efectivo a los exportadores de algunos productos lácteos para que pudieran vender esos productos en los mercados mundiales a un precio inferior al que lo habían comprado. El programa fue retirado en 2014.

Programa de integración: eliminación progresiva en cuatro etapas, a partir del 1 de enero de 1995 y hasta el 1 de enero de 2005, de las restricciones del *Acuerdo Multifibras* (AMF). Véase también *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*.

Programa de Reconstrucción Europea: véase *Plan Marshall*.

Programa de trabajo: programa o lista de tareas, con mayor o menor detalle, a menudo acompañado de objetivos, en una esfera temática definida. Los debates abiertos durante la preparación de un programa de trabajo garantizan que sea razonablemente aceptable para todas las partes. Los programas de trabajo pueden estar sujetos a plazos o exámenes periódicos. El establecimiento de un programa de trabajo no resuelve por sí solo un problema, pero sí asegura que exista una buena comprensión común de la naturaleza de las tareas antes de que den comienzo debates o negociaciones más detallados.

Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías: programa de trabajo establecido en la *Conferencia Ministerial de Doha* para "formular respuestas a las cuestiones relativas al comercio identificadas con miras a la mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio".

Programa Hub and Spokes: programa conjunto de la *Unión Europea*, la Secretaría del *Commonwealth*, los *Estados ACP* y la *Organisation Internationale de la Francophonie*. Su objetivo es ayudar a los países participantes a desarrollar y aplicar políticas y acuerdos comerciales que reflejen las prioridades nacionales y sean eficaces en un sistema de comercio mundial. Lo hace ayudando a los países a impartir formación para partes interesadas y encargados de la formulación de política fundamentales en relación con cuestiones de política comercial, negociación y aplicación de acuerdos comerciales y establecimiento de redes comerciales nacionales y regionales. Véase también *Creación de capacidad*. [thecommonwealth.org/hubandspokes].

Programa incorporado: amplio programa de trabajo de la OMC resultante de las disposiciones contenidas en los instrumentos negociados durante la *Ronda Uruguay*. El programa incorporado autorizaba o establecía el mandato de las nuevas negociaciones. Posteriormente, estas pasaron a formar parte del *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica: JITAP. Establecido en 1998 por la *OMC*, la *UNCTAD* y el *Centro de Comercio Internacional* con tres objetivos: a) crear capacidad nacional para entender la evolución del *sistema multilateral de comercio* y sus consecuencias para el comercio exterior; b) adaptar el sistema nacional de comercio a las obligaciones y disciplinas del nuevo sistema multilateral de comercio; y c) tratar de obtener el máximo provecho del nuevo sistema multilateral de comercio mejorando la capacidad de los exportadores para reconocer nuevas oportunidades. En 2003 se puso en marcha una segunda fase, el JITAP II, con el objetivo de fortalecer la capacidad en las siguientes esferas: a) negociaciones comerciales, aplicación de los Acuerdos de la OMC y formulación de políticas conexas; b) base nacional de conocimientos sobre el sistema multilateral de comercio; y c) capacidad de oferta y conocimiento de los mercados de las empresas exportadoras o preparadas para exportar para beneficiarse de la liberalización en el marco del sistema multilateral de comercio emergente. El JITAP se financiaba mediante un fondo fiduciario. Sus operaciones cesaron en 2007.

Programa Integrado para los Productos Básicos: PIPB. Se trata de un programa adoptado en la IV UNCTAD en 1976, en el que se preveía la negociación de acuerdos o arreglos internacionales con respecto a 18 productos básicos específicos, en concreto, las bananas, la bauxita, el cacao, el café, el cobre, el algodón y las fibras de algodón, las fibras duras y sus productos, el mineral de hierro, el yute y los productos de yute, el manganeso, la carne, los fosfatos, el caucho, el azúcar, el té, la madera tropical, el estaño y los aceites vegetales, incluidos el aceite de oliva y las semillas oleaginosas. En cualquier momento pueden añadirse otros productos a esta lista. El PIPB tiene varios objetivos, entre ellos, tratar de evitar las fluctuaciones de precios excesivas, alcanzar niveles de precios que sean remuneradores para los productores y equitativos para los consumidores, aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo y mejorar el acceso a los mercados y la seguridad de la oferta. Al mismo tiempo se creó el *Fondo Común para los Productos Básicos*, el mecanismo de financiación del PIPB. Véanse también *Acuerdos internacionales sobre productos básicos*, *Existencias reguladoras*, *Organismos internacionales de productos básicos* y *UNCTAD*.

Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil: IPEC. Programa iniciado en 1992 por la *Organización Internacional del Trabajo* para ayudar a los países miembros en sus esfuerzos por erradicar el trabajo infantil. Entre las actividades realizadas en el marco del IPEC figuran la elaboración de programas de acción nacionales y el establecimiento de proyectos de demostración y programas de sensibilización para las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, los trabajadores y los empleadores. Actualmente participan en el IPEC unos 20 países. Véanse también *Cláusula social*, *Comercio y normas del trabajo*, *Normas fundamentales del trabajo*, *Peores formas de trabajo infantil* y *Trabajo infantil*. [www.ilo.org].

Programa Mundial de Alimentos: PMA. Organismo establecido por las Naciones Unidas en 1961. Comenzó sus actividades el 1 de enero de 1963. Su misión es gestionar la ayuda alimentaria a países de ingreso bajo con déficit de alimentos, así como a las víctimas de desastres naturales. El PMA también lleva a cabo programas destinados al desarrollo económico y social de esos países. Coopera estrechamente con la *Organización para la Alimentación y la Agricultura*. Su administración se encuentra en Roma.

Programa para el Desarrollo: véase *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Programa sobre Eficiencia Comercial: programa de la *UNCTAD* destinado a aumentar el conocimiento y la aplicación efectiva a nivel internacional de las tecnologías de la información al comercio, y a promover el uso de modelos que puedan reducir los costos de procedimiento en el comercio internacional. Véanse también *Comercio electrónico* y *Federación Mundial de Trade Points*.

Programas de detracción de tierras de cultivo : establecidos en particular por los Estados Unidos y la Unión Europea, pero también por el Japón, para cesar la producción en tierras agrícolas como modo de reducir la sobreproducción agropecuaria. Los agricultores reciben una compensación financiera por participar en estos programas.

Programas de reajuste positivo : véase *Reajuste estructural*.

Progresividad arancelaria : se llama así a la imposición de derechos de aduana más elevados para los productos semimanufacturados que para las materias primas, y todavía más altos para los productos terminados. Esta práctica protege a las industrias nacionales de transformación y desalienta el desarrollo de actividades de transformación en los países en que se originan las materias primas. Véase también *Tasa efectiva de ayuda*.

Progresividad y flexibilidad : prácticamente lo mismo que *trato especial y diferenciado*. El principio fundamental es que los países en desarrollo deberían poder asumir nuevas obligaciones de manera selectiva y por etapas.

Progresos graduales : se utiliza esta expresión cuando es necesario decir algo positivo de un acontecimiento dado aunque los progresos realizados al respecto sean escasos o, lo que es más probable, nulos.

Prohibición de las exportaciones : prohibición de exportar un producto.

Promediación : método de gestión de existencias que utiliza el costo medio de las mercancías compradas a lo largo de un período determinado como base de valoración. Su aspecto más pertinente para la política comercial deriva de la necesidad de calcular un *valor de contenido regional* con arreglo a las *normas de origen* adoptadas en algunos *acuerdos de libre comercio*. Véanse también *Primera entrada - primera salida* y *Última entrada - primera salida*.

Promedio arancelario : fórmula utilizada para dar una visión general rápida de un arancel de aduanas completo, que normalmente tendrá simas y crestas, en un solo tipo medio. Es el promedio sin ponderar de todos los tipos aplicados o de todos los tipos consolidados. Esos tipos también se utilizan para comparar el trato que se da a los sectores de productos en diferentes países. Véanse también *Consolidación*, *Crestas arancelarias (peak tariffs)*, *Promedio arancelario ponderado en función del comercio* y *Tipos arancelarios aplicados*.

Promedio arancelario ponderado : véase *Promedio arancelario ponderado en función del comercio*.

Promedio arancelario ponderado en función del comercio : método para calcular la repercusión media de un régimen arancelario ponderando los aranceles en función de la cantidad de comercio que se produce en una determinada línea arancelaria. Por consiguiente, los artículos que son objeto de comercio en grandes cantidades tienen una repercusión mayor en el cálculo del *promedio arancelario* que los artículos con los que se comercia menos o raramente. El principal problema de este enfoque analítico es que los aranceles elevados desalientan el comercio en primera instancia, y siempre es probable que un promedio arancelario calculado de esta forma infravalore el nivel real de protección arancelaria. No obstante, no cabe duda de su utilidad general como indicador de la incidencia general de los tipos arancelarios.

Promoción del comercio : actividades destinadas a aumentar el comercio de exportación de una empresa o un país. Incluye la participación en ferias comerciales, misiones comerciales, campañas publicitarias, etc. Véase también *Facilitación del comercio*.

Pronta liberalización sectorial voluntaria : EVSL. Programa de liberalización arancelaria iniciado en la *Reunión de Dirigentes Económicos del APEC* de noviembre de 1996. Se seleccionaron nueve sectores para su aplicación en 1999: bienes y servicios ambientales, sector energético, pescado y productos del pescado, juguetes, productos

forestales, piedras preciosas y joyería, equipo e instrumental médico, productos químicos y un acuerdo de reconocimiento mutuo de telecomunicaciones. Debían realizarse más trabajos preparatorios en relación con los otros seis sectores, a saber: sector alimentario, caucho natural y sintético, fertilizantes, vehículos automotores, semillas oleaginosas y productos de semillas oleaginosas, y aeronaves civiles. El programa abarcaba medidas arancelarias y no arancelarias, así como elementos de facilitación del comercio y de cooperación económica y técnica. En noviembre de 1998, la iniciativa se convirtió en una **liberalización arancelaria acelerada** y se remitió a la OMC para seguir trabajando en ella en el contexto de las negociaciones del **Programa de Doha para el Desarrollo**. Véase también **APEC, planes de acción individuales**.

Propensión a la exportación: proporción de la producción nacional de bienes y servicios que se exporta. Véase también **Índice de participación en las exportaciones**.

Propiedad industrial: se refiere principalmente a las **invenciones**, las **marcas de fábrica o de comercio** y los **dibujos y modelos industriales**, pero también a la represión de la **competencia desleal**. Véase también **Propiedad intelectual**.

Propiedad intelectual: en términos generales, comprende las **patentes**, las **marcas de fábrica o de comercio**, los **dibujos y modelos industriales**, los **esquemas de trazado de los circuitos integrados**, el **derecho de autor**, las **indicaciones geográficas** y los **secretos comerciales** (información comercial confidencial). Véanse también **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio; Conocimientos tradicionales; Naciones Unidas, Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura; y OMPI**.

Proporción de consolidación: proporción de aranceles consolidados en relación con los no consolidados en un territorio aduanero determinado.

Proporcionalidad: concepto utilizado para comparar los costos comerciales de una medida con los beneficios que esa medida podría generar para otras esferas de política gubernamental. La idea es que debe existir cierta relación racional entre los efectos de una medida en cuanto a los costos y los beneficios que es probable que produzca. Es una forma de medición que puede utilizarse para determinar la necesidad de una medida comercial.

Propuestas de Baumgartner: conjunto de ideas propuestas para su aplicación en el GATT en 1961 por el entonces Ministro de Hacienda y Asuntos Económicos de Francia, Sr. Baumgartner, para gestionar el comercio mundial de productos agropecuarios. En esencia, las propuestas consistían en hacer extensivo el modelo de **política agrícola común** a los mercados mundiales, complementándolo con el **Programa de Alimentos para la Paz** de los Estados Unidos, a fin de dar salida a la producción excedentaria. El costo de este plan habría sido sufragado por los países importadores. El componente fundamental del mecanismo de fijación de precios fue el "precio normal", que se habría establecido a un nivel muy superior al del precio aplicado en el mercado libre. Véase también **Agricultura y sistema multilateral de comercio y PL 480**.

Propuestas de Mansholt: dos propuestas así denominadas por Sicco Mansholt, Comisario de Agricultura de la **Comunidad Económica Europea** durante la **Ronda Kennedy**. La primera se refería al establecimiento de un régimen común de la CEE para la fijación de precios de los cereales. Los Estados miembros cuyos precios fueran reducidos mediante la armonización propuesta debían recibir compensación con pagos directos de la CEE. La segunda propuesta constituyó la oferta de la CEE en materia de agricultura para la Ronda. En esencia, se ofrecía a consolidar el **montant de soutien** (nivel de ayuda interna) durante tres años sobre la base de la reciprocidad. La CEE logró llegar a un acuerdo interno sobre la primera propuesta, pero sus interlocutores de negociación en la Ronda siguieron sin convencerse de los beneficios de la segunda. Véase también **Agricultura y sistema multilateral de comercio**.

Prorrateo: expresión utilizada en una propuesta en las negociaciones sobre la agricultura en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo* a fin de asegurar que para activar el mecanismo de salvaguardia especial (MSE) se tenga en cuenta la utilización anterior, en su caso, del MSE. La razón es que una imposición anterior de salvaguardias puede haber dado lugar a una tendencia a la baja de las importaciones, lo que podría exagerar un incremento súbito de las importaciones en un año posterior.

Prórroga de la moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas: véase *Moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas*.

Prospección bioquímica: véase *UNCTAD, Iniciativa BioTrade*.

Protección: grado en que los productores nacionales y sus productos están resguardados de la competencia del mercado internacional. La incidencia o el costo de la protección se pueden medir o estimar con un alto grado de precisión. Los *aranceles* son el punto de partida en el caso de las mercancías, pero la cuestión se complica más cuando van acompañados de *medidas no arancelarias*, o cuando la protección consiste en su totalidad en medidas no arancelarias, o reglamentación gubernamental en el caso de los servicios. También existen métodos para estimar el costo de la protección del sector de los servicios, pero son menos precisos que los utilizados para las mercancías. La protección difiere considerablemente del *proteccionismo*. Véanse también *Asistencia, Exposición de los mercados a la libre competencia internacional, Prima (bounty), Subvención y Tasa efectiva de ayuda*.

Protección administrada: véanse *Medidas no arancelarias* y *Protección especial (contingent protection)*.

Protección administrativa: véanse *Medidas no arancelarias* y *Protección especial (contingent protection)*.

Protección de datos en el comercio de servicios: el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* contiene varias disposiciones que aseguran la confidencialidad de los registros y los datos. En virtud del artículo III**bis** se suspende la prescripción de *transparencia* cuando la divulgación de la información pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes, pueda ser de otra manera contraria al interés público o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas. El artículo IX (Prácticas comerciales) solo exige que se facilite la información sobre las prácticas comerciales anticompetitivas que no sea confidencial y esté al alcance del público. Se pueden facilitar otras informaciones si el Miembro que las solicita se compromete a salvaguardar su carácter confidencial. El artículo XIV (Excepciones generales) permite la suspensión de las obligaciones previstas en el Acuerdo en aras de proteger la intimidad de los particulares en relación con los datos personales y el carácter confidencial de los registros y las cuentas individuales.

Protección de la propiedad intelectual: protección de los *derechos de propiedad intelectual* del titular por medio de la legislación nacional y los acuerdos internacionales concernientes específicamente al *derecho de autor*, las *marcas de fábrica o de comercio* y las *patentes*. Muchos comentaristas insisten en que la solidez o debilidad del sistema de protección de la propiedad intelectual de un país parece tener un efecto sustancial en los tipos de tecnología que las empresas transfieren a otro país. Véanse también *Derecho sui generis, Infracciones de los derechos de propiedad intelectual y Transferencia de tecnología*.

Protección de los animales: tema propuesto en un determinado momento por la *Unión Europea* y Suiza con el apoyo de *organizaciones no gubernamentales* europeas para su inclusión como *preocupación no comercial* en las negociaciones de la OMC sobre la agricultura. Los partidarios de esta propuesta sostienen que, al no existir en

la OMC un marco para tratar la cuestión de la protección de los animales de granja, los niveles nacionales de protección de los animales ya alcanzados por ellos podrían verse socavados por las importaciones procedentes de países en los que esos niveles sean muy inferiores. Una de las soluciones ofrecidas en respuesta a las críticas de que esas propuestas pueden equivaler a un proteccionismo encubierto consiste en pagar algún tipo de compensación a los productores cuando estos puedan demostrar que existen costos adicionales debido a la necesidad de mantener niveles más elevados. Esto podría hacerse mediante la inclusión de esos pagos en el *compartimento verde*.

Protección de nombres geográficos: véanse *Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas*, *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, *Appellation d'origine contrôlée*, *Arreglo de Lisboa*, *Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos*, *Convenio de París*, *Convenio de Stresa*, *Denominación de origen protegida (protected appellation of origin)*, *Denominación de origen protegida (protected designation of origin)*, *Denominaciones de origen*, *Especialidad tradicional garantizada*, *Extensión de la protección de las indicaciones geográficas*, *Indicación geográfica registrada*, *Indicaciones de procedencia*, *Indicaciones geográficas*, *Indicaciones geográficas semigenéricas*, *Marca colectiva*, *Marca de certificación* y *Organización para una Red Internacional de Indicaciones Geográficas*.

Protección diplomática: protección de una inversión en un país extranjero a través de la misión diplomática del país de origen del inversor ubicada en ese país.

Protección en frontera: toda medida tendiente a restringir las importaciones aplicada en el lugar de entrada en el país.

Protección especial (contingent protection): mecanismos de protección, denominados también mecanismos de defensa comercial, que son legales en el marco de los Acuerdos de la OMC. Pueden activarse para contrarrestar los efectos del *dumping*, las *subvenciones* y los incrementos súbitos e inesperados de las importaciones que causen *daño* a la rama de producción nacional. Esos mecanismos incluyen las *medidas antidumping*, los derechos compensatorios y las *salvaguardias*.

Protección especial (special protection): considerada por algunos canadienses un fenómeno específicamente estadounidense, significa que algunas ramas de producción especialmente poderosas en un sentido político pueden no tener que conformarse con la adopción de *medidas comerciales correctivas* para mantener a raya a los competidores extranjeros, sino que se dice que pueden obtener una "protección especial" a través de un organismo del poder ejecutivo y con el refuerzo de una fuerte presión por parte del Congreso.

Protección transitoria: práctica consistente en conceder la protección de los *derechos de propiedad intelectual* a invenciones antes de que se haya otorgado formalmente una *patente*. Los productos que se benefician de esta práctica incluyen en particular productos químicos para la agricultura y productos farmacéuticos.

Protección urgente: véase *Cláusula de salvaguardia*.

Proteccionismo: políticas económicas que impiden la exposición de los productores nacionales a los rigores del mercado internacional, a menudo bajo la apariencia de algún otro objetivo de política. Los medios básicos para conseguirlo son los *aranceles*, las *subvenciones*, los *acuerdos de limitación voluntaria* y otras *medidas no arancelarias*, recurriendo sobre todo a medidas menos transparentes. Los casos más complejos pueden entrañar supuestas consideraciones culturales, *medidas sanitarias y fitosanitarias*, y consideraciones ambientales y de otra índole. El proteccionismo también se puede promover mediante el uso activo de la *protección especial*.

En la mayoría de los casos, el proteccionismo simplemente retrasa el inevitable ajuste de las industrias ineficientes al mercado. *Véanse también Comercio y medio ambiente, Identidad cultural y Reajuste estructural.*

Proteccionismo basado en el proceso: expresión utilizada por I. M. Destler para describir un sistema nacional en que las *medidas comerciales correctivas* se pueden invocar más fácilmente que en el marco de las normas de la OMC. [Destler, 1993].

Proteccionismo de primer orden: medidas de restricción del comercio comprendidas en general en la categoría de *acuerdos de limitación voluntaria*. Esta expresión se basa en la intención incontrovertible de que cualesquiera medidas de esa índole deben ser proteccionistas. *Véase también Proteccionismo.*

Proteccionismo de procedimiento: abuso especialmente de las *medidas antidumping*, los derechos compensatorios o las *salvaguardias* de una manera que los convierte en mecanismos proteccionistas.

Proteccionismo ecológico: medidas destinadas a proteger las ramas de producción locales con el pretexto de proteger el medio ambiente. *Véanse también Comercio y medio ambiente y Comercio y normas del trabajo.*

Proteccionismo encubierto: utilización de medidas tales como normas de productos abusivas o normas de cuarentena excesivamente estrictas para reducir el flujo de importaciones. En apariencia, esas prescripciones se imponen para proteger el interés público y a los consumidores (a veces para sorpresa de estos). *Véanse también Medidas sanitarias y fitosanitarias, Obstáculos técnicos al comercio y Proteccionismo.*

Proteccionismo negociado: expresión utilizada a veces para describir la creciente aceptación, a principios de los años ochenta, de instrumentos negociados para restringir el comercio, tales como *acuerdos de comercialización ordenada* y *acuerdos de limitación voluntaria*.

Proteccionismo sigiloso: práctica consistente en desarrollar un entorno proteccionista de manera paulatina. *Véase también Proteccionismo.*

Proteccionismo verde: *véanse Comercio y medio ambiente y Proteccionismo ecológico.*

Protocolo: un protocolo es un *tratado* redactado para complementar otro tratado o convenio. Contiene todos los elementos que figuran en otros tipos de tratados (preámbulo, definiciones, firma, ratificación, entrada en vigor, etc.), y comparte el mismo carácter jurídicamente vinculante. Un protocolo debe ser compatible con el tratado principal correspondiente. En caso de conflicto, el tratado principal prevalece sobre el protocolo. Se necesita un protocolo cada vez que se tienen que incorporar los resultados de las negociaciones multilaterales en los instrumentos de la OMC, por ejemplo, los acuerdos adicionales anexos al *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*. El Segundo Protocolo se refiere a los compromisos contraídos en 1995 en relación con los servicios financieros. El Tercer Protocolo se refiere al movimiento de personas físicas. El Cuarto Protocolo se refiere a las telecomunicaciones y el Quinto Protocolo a los servicios financieros. No obstante, cabe señalar que algunos instrumentos designados como protocolos son tratados por derecho propio.

Protocolo de adhesión: instrumento que establece los términos y condiciones con arreglo a los cuales un país o territorio aduanero se convierte en Miembro de la OMC, o, de hecho, de otra organización internacional. En la OMC, estos protocolos están en gran medida normalizados, pero a veces reflejan circunstancias particulares del Miembro en proceso de adhesión. *Véase también Adhesión.*

Protocolo de Aplicación Provisional: fue adoptado por los miembros iniciales del *GATT* en 1947 para aplicar el Acuerdo provisionalmente hasta que se tomara la decisión de aplicarlo de manera permanente. Esa decisión nunca se tomó. El Protocolo de Aplicación Provisional no forma parte del *GATT de 1994*.

Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología: protocolo del *Convenio sobre la Diversidad Biológica*, adoptado el 29 de enero de 2000. El protocolo tiene por objeto proteger la diversidad biológica frente a los riesgos potenciales que plantean los organismos vivos modificados resultantes de la biotecnología moderna. Establece un procedimiento de *acuerdo fundamentado previo* y hace referencia al *principio de precaución* (principio 15 de la *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*). Véase también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*.

Protocolo de Kyoto: protocolo de la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático* (CMNUCC), que fue adoptado el 11 de diciembre de 1997 en Kyoto y entró en vigor el 16 de febrero de 2005. Tiene por objeto reducir las emisiones de gases de efecto invernadero por los *países del anexo I* a las metas acordadas durante el período de compromiso (2008 a 2012). Los países disponen de diversos mecanismos para cumplir sus obligaciones. En primer lugar, pueden reducir sus emisiones reales mediante medidas internas. En segundo lugar, pueden comprar créditos de emisiones a países que están por debajo de sus objetivos mediante el comercio de emisiones. En tercer lugar, un país puede emitir créditos de reducción de emisiones mediante la aplicación conjunta, a saber, financiando un proyecto en otro país que dé lugar a una reducción de las emisiones en ese país. En cuarto lugar, el mecanismo para un desarrollo limpio permite a los países desarrollados obtener créditos mediante la financiación de proyectos que den lugar a una reducción de las emisiones en países en desarrollo. Los países no pueden utilizar únicamente el comercio de emisiones, la aplicación conjunta o el mecanismo para un desarrollo limpio para alcanzar sus objetivos de emisiones. Véanse también *Acuerdo de París, Cambio climático y Gases de efecto invernadero*.

Protocolo de Madrid: véase *Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas*.

Protocolo de Montreal: *Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono*. Adoptado en 1987. El Protocolo aborda los temores acerca de los efectos que la producción o el consumo incontrolados en los países que son no partes podrían tener sobre la eficacia de los controles acordados por las Partes. Asimismo, contiene disposiciones destinadas a restringir la relocalización, de países signatarios a países no signatarios, de industrias que utilizan o producen clorofluorocarburos (CFC). Estas disposiciones pueden estar en contradicción con el principio de la nación más favorecida de la OMC. Los países en desarrollo pueden solicitar financiación al Fondo Multilateral para la Aplicación del Protocolo de Montreal con miras a respaldar el cumplimiento de sus compromisos en el marco de este Protocolo. Véase también *Acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente*.

Protocolo de Ouro Preto: véase *MERCOSUR*.

Protocolo de Tegucigalpa: véase *Sistema de la Integración Centroamericana*.

Protocolo del Azúcar ACP-CE: concluido por primera vez en 1975 como Protocolo 3 del *Convenio de Lomé*, aunque el concepto tiene una historia más prolongada. Posteriormente pasó a formar parte del Acuerdo de Asociación ACP-CE, ahora denominado *Acuerdo de Asociación ACP-UE*. El Protocolo otorgaba a determinados *Estados ACP* contingentes garantizados de acceso para el azúcar a la Comunidad Europea. Expiró en 2009, en parte como resultado del éxito de una impugnación de su legalidad en el marco de las normas de la *OMC*, y en parte también en respuesta a los cambios en el mercado mundial del azúcar. En la actualidad, los países ACP, así como los países que se benefician de la iniciativa *Todo menos armas* de la Unión Europea, gozan de acceso libre de derechos y de contingentes al mercado de azúcar de la Unión Europea.

Proveedores exclusivos de servicios: pequeño número de proveedores de servicios establecidos o autorizados por el Gobierno. En general, desempeñan su actividad en un entorno de escasa o nula competencia.

Proveedores latinoamericanos de banano NMF: véase *Asuntos relacionados con el banano*.

Proyecto de acuerdo internacional acerca de los pagos ilícitos: instrumento elaborado bajo los auspicios del *ECOSOC* en 1979, pero que no fue adoptado por la *Asamblea General de las Naciones Unidas*. En virtud del proyecto, se habrían castigado con sanciones penales en las legislaciones nacionales a) el soborno a cualquier funcionario público para influir en sus acciones en relación con una transacción comercial internacional y b) la petición de un soborno por un funcionario público con ese mismo fin. El Acuerdo habría obligado a cada parte a establecer un sistema de sanciones penales apropiadas. Véanse también *Comercio y pagos ilícitos*; *Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*; y *Naciones Unidas, Convención contra la Corrupción*.

Proyecto de Código Antimonopolio Internacional: elaborado en 1993 por el Grupo de Trabajo sobre el Código Antimonopolio Internacional, también denominado Grupo de Múnich, compuesto por 12 especialistas. El enfoque del Grupo de Trabajo se regía por cuatro principios: a) debían utilizarse las leyes nacionales para abordar las cuestiones de competencia internacional; b) debía otorgarse trato nacional a todas las partes; c) debían reconocerse unos criterios mínimos para las normas antimonopolio nacionales; y d) debía establecerse una autoridad antimonopolio internacional. El Grupo de Trabajo también propuso que el Proyecto de Código se desarrollara en un *acuerdo plurilateral* en el marco de la OMC. El Proyecto de Código no ha atraído suficiente apoyo internacional para ningún tipo de examen intergubernamental. Véanse también *Comercio y competencia*, *Leyes antimonopolio* y *Política de competencia*. [Fikentscher e Immenga, 1995].

Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales: propuesta de instrumento multilateral concebido para orientar la conducta de las *empresas transnacionales* en países distintos de su país de origen. Se empezó a elaborar a finales de los años setenta. La última versión del Proyecto de Código es la de 1990. Se ha llevado a cabo una labor de redacción minuciosa, pero sigue habiendo diferencias sustanciales entre los negociadores, entre otras, el grado de obligatoriedad del Proyecto de Código.

Proyecto de Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología: instrumento objeto de negociación en la *UNCTAD* entre 1976 y 1985. El objetivo del Proyecto de Código es establecer unas normas generales y equitativas que rijan la conducta de las partes que intervengan en la *transferencia de tecnología*. Cuando se suspendieron las negociaciones, seguía habiendo diferencias sustanciales. Actualmente, no hay planes para reanudar las conversaciones. Véase también *Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología*.

Proyecto Dunkel: Proyecto de Acta Final donde se incluyen los resultados de las negociaciones de la *Ronda Uruguay* publicado en diciembre de 1991 por Arthur Dunkel, entonces Director General del *GATT*. Aunque las negociaciones continuaron durante otros dos años, sobre todo en el ámbito de la agricultura, gran parte del Proyecto Dunkel finalmente fue adoptado con revisiones de poca importancia.

Prueba Areeda-Turner: método propuesto por Phillip Areeda y Donald Turner en 1975 "para examinar la relación entre los precios de una empresa y sus costos a fin de definir una línea divisoria racional entre los precios legítimamente competitivos y los precios considerados adecuadamente como predatorios". Areeda y Turner llegaron a la conclusión de que, a menos que el costo sea igual o superior al costo medio, un precio inferior a 1) los costos marginales a corto plazo o 2) los costos variables medios razonablemente previstos debe considerarse predatorio, y el monopolista no puede defenderlo basándose en que su precio era "promocional" o simplemente hacía frente a un precio igualmente

bajo de un competidor. Dicen que, aunque los datos sobre los costos marginales casi nunca están disponibles, debe presumirse de manera concluyente que un precio inferior al costo variable medio razonablemente previsto es ilícito. Esta tesis de Areeda y Turner ha dado lugar a un volumen considerable de publicaciones que cuestionan y afinan sus supuestos, pero se considera que el enfoque básico sigue siendo válido. Véanse también *Fijación de precios predatorios y Leyes antimonopolio*. [Areeda y Turner, 1975].

Prueba de la necesidad: en ocasiones se utiliza para referirse a las etapas necesarias para justificar el recurso a las *excepciones generales* del GATT. Los Miembros de la OMC pueden adoptar o aplicar medidas necesarias para proteger la moral pública (artículo XX a)), necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales (XX b)), necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del GATT (XX d)), y restringir las exportaciones de materiales nacionales necesarios para garantizar el suministro de cantidades indispensables a la rama de producción nacional (XX i)), siempre que ello no constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional. Las *excepciones relativas a la seguridad* previstas en el GATT (artículo XXI) permiten que los Miembros de la OMC adopten todas las medidas que estimen necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* contiene pruebas de la necesidad similares en el artículo XIV (Excepciones generales) y en el artículo XIVbis (Excepciones relativas a la seguridad). Véanse también *Criterio de la alternativa menos restrictiva del comercio* y *Criterio de los medios y el fin*.

Prueba de la viabilidad del mercado interno: averiguación de cuán prominente es un producto en su mercado interno. Es importante en investigaciones acerca de si pueden imponerse *medidas antidumping*. Parte de la investigación establecerá el *valor normal* del producto. El *Acuerdo Antidumping* exige que al menos el 5% de las ventas del producto de que se trate se produzcan en su mercado interno (llamado "mercado interno del país exportador" en el Acuerdo) para dar una indicación fiable de su valor normal en ese mercado. Si el mercado interno es menor, puede ser necesario determinar el valor normal utilizando, por ejemplo, un *país análogo* o un *valor reconstruido*.

Prueba de necesidades económicas: mecanismo controlado por el Gobierno, la rama de producción o las asociaciones profesionales para decidir si la entrada en el mercado de nuevas empresas extranjeras, y a veces nacionales, está justificada por motivos económicos. Esos mecanismos suelen ser opacos y pueden ser discrecionales y proteccionistas. A veces, las pruebas de necesidades económicas pretenden proteger los intereses de los consumidores, pero no siempre se les pide su opinión sobre la posibilidad de aumentar la competencia en el mercado. El artículo XVI del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, que establece las normas sobre el *acceso a los mercados*, prohíbe la utilización de pruebas de necesidades económicas.

Prueba del mercado de trabajo: práctica consistente en determinar si puede haber personas locales cualificadas disponibles al evaluar si se debe o no apoyar una solicitud para emplear a nacionales extranjeros. En el artículo XVI del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se establece, entre otros puntos, que en sectores en los que se hayan contraído *compromisos* de acceso a los mercados, no podrán mantenerse ni adoptarse limitaciones o contingentes numéricos con respecto al número total de personas empleadas.

Pruebas antes de la expiración: análisis de productos patentados, a menudo productos farmacéuticos, poco antes de que la *patente* sobre ellos expire, con el fin de introducir en el mercado un producto con las mismas características poco después de que la patente haya expirado. Véanse también *Excepción Bolar*, *Ingeniería inversa* y *Trampolín genérico*.

Puesto fronterizo de una sola parada: concepto surgido en el proceso establecido en la *Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África* (TICAD). Su objetivo es simplificar los procedimientos en los puestos fronterizos entre países africanos estableciendo un sistema que permita realizar todos los procedimientos en frontera (como el despacho de aduana y el control de inmigración y de vehículos) de una sola vez y de forma rápida. Véanse también *Facilitación del comercio* y *Ventanilla única*.

Punto de entrada único: véase *Ventanilla única*.

Puntos de contacto: véase *Servicios de información*.

Puntos de riesgo: disposición incluida por primera vez en la *Ley sobre la prórroga de acuerdos comerciales* de los Estados Unidos de 1948, pero que se suprimió en 1949. Volvió a introducirse en la *Ley sobre la prórroga de acuerdos comerciales* de 1955. La disposición exigía que la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos estableciera, mediante un proceso que incluyera audiencias públicas, un tipo arancelario mínimo para cada producto que indicara que una reducción por debajo de ese tipo causaría o amenazaría causar *daño* a la rama de producción nacional. El Presidente podía ir más allá del punto de riesgo, pero debía explicar su decisión al Congreso. Esta disposición no se incorporó en la *Ley de Expansión del Comercio Exterior* de 1962. Véase también *Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales*.



- Quimera del libre comercio:** tema tratado en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* 2018 de la *UNCTAD* que plantea el interrogante de si la política comercial puede por sí sola resolver un sinnúmero de problemas mundiales, y de si es acertada la idea de que unas "reglas del juego imparciales, regidas por una combinación de disposiciones formales, normas tácitas y mayor competencia, garantizarán la prosperidad para todos".
- Quinteto:** grupo integrado por los Ministros de Agricultura de Australia, el Canadá y el Japón, el Secretario de Agricultura de los Estados Unidos y el Comisario Europeo de Agricultura. El grupo se reunía durante la *Ronda Uruguay*.
- Quinto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios:** da aplicación a los compromisos sobre el comercio de *servicios financieros* resultantes de las negociaciones de 1996 y 1997. Entró en vigor el 1 de marzo de 1999.

R

Rastreabilidad : capacidad para rastrear, por ejemplo, la carne vendida en establecimientos minoristas hasta el matadero y, por tanto, hasta la explotación en la que el animal se crió. La rastreabilidad se ha convertido en una parte importante de los esfuerzos por adoptar y hacer cumplir las normas de inocuidad de los alimentos. La *Unión Europea* ha establecido un sistema para rastrear los productos que contengan *organismos modificados genéticamente* (OMG) o que se hayan producido a partir de esos organismos. El sistema permite controlar y verificar las indicaciones del etiquetado, supervisar posibles efectos sobre el medio ambiente y retirar los productos pertinentes en caso de riesgos imprevistos para la salud o el medio ambiente.

REACH : registro, evaluación, autorización y restricción de las sustancias y mezclas químicas. Reglamento de la Unión Europea que entró en vigor en 2007. Su objetivo es mejorar la protección de la salud humana y el medio ambiente mediante una identificación mejor y más temprana de las propiedades intrínsecas de las sustancias químicas. El Reglamento también prevé la sustitución progresiva de los productos químicos más peligrosos cuando se hayan identificado productos alternativos adecuados. *Véanse también Consentimiento fundamentado previo, Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes y Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos.*

Reajuste estructural : proceso continuo experimentado por todas las ramas de producción debido a la necesidad de adaptarse a las nuevas condiciones económicas y comerciales causadas por los cambios en las preferencias de los consumidores, la innovación tecnológica, las reducciones arancelarias, la eliminación gradual de subvenciones, las variaciones a largo plazo en el costo de los componentes y las materias primas, etc. A veces, este proceso da lugar a la rápida desaparición de un sector completo, como ocurrió con la producción de reglas de cálculo al inventarse la calculadora electrónica. El reajuste estructural puede ir acompañado de apoyo gubernamental para la readaptación profesional de los trabajadores y otras medidas. Que los Gobiernos estén o no dispuestos a prestar su apoyo económico depende a menudo del peso político del sector. Desde mediados del decenio de 1980, la expresión designa también un conjunto concreto de medidas de política cuya aplicación solicitan determinadas instituciones financieras internacionales, como el *Banco Mundial* y el *FMI*, a los países en desarrollo. La concesión de paquetes de asistencia por estas instituciones suele estar supeditada al endurecimiento de las políticas fiscales y al logro de la estabilidad macroeconómica mediante la aplicación de estrictas políticas antiinflacionistas. *Véase también Protecciónismo.*

Recargo : *véanse Derecho ad valorem especial (primage) y Recargo a la importación.*

Recargo a la importación : gravamen que se añade a los *derechos de aduana* normales. A veces los países aplican un recargo para mejorar el déficit por cuenta corriente, por lo general con pocos resultados satisfactorios, ya que los *déficits comerciales* persistentes tienden a reflejar un tipo particular de estructura económica o, a veces, problemas económicos más profundos. Los recargos a la importación aumentan también el costo de los productores nacionales y hacen que sean menos competitivos frente a los niveles internacionales. La imposición de un recargo podrá ser legal en virtud de las normas

de la OMC si no excede del margen entre los *tipos arancelarios aplicados* y los tipos consolidados. Véase también *Derecho ad valorem especial (primage)*.

Recargo aduanero: derecho o carga aplicados por las autoridades aduaneras de modo adicional a los *derechos de aduana*. A veces consiste simplemente en un recargo por la manipulación de un envío, equivalente aproximadamente al costo de la prestación del servicio. En otras ocasiones puede ser una adición *ad valorem* al derecho exigible. Véase también *Derecho de usuario de la aduana*.

Reciprocidad: práctica seguida en la OMC, pero sin ser un requisito contractual, mediante la cual los Gobiernos se otorgan *concesiones* similares entre sí, por ejemplo cuando un Gobierno reduce los aranceles u otros obstáculos que entorpecen las importaciones a cambio de recibir concesiones equivalentes de un interlocutor comercial. Esto se conoce también como logro de un *equilibrio entre las concesiones*. Las concesiones otorgadas como resultado de una negociación recíproca deben hacerse extensivas a todos los Miembros de la OMC mediante la norma de la nación más favorecida. Véanse también *Reciprocidad total* y *Reciprocidad marginal*.

Reciprocidad agresiva: medida unilateral adoptada por una economía que pretende obligar a un socio comercial a cambiar su *política comercial*. Entre las medidas utilizadas figuran la *retorsión* en respuesta a la detección de medidas desleales y el recurso a legislación comercial nacional. La reciprocidad agresiva puede resolver algunas cuestiones comerciales, pero a menudo a expensas de una considerable animadversión política. También se ha descrito como la "teoría de la palanca de la política comercial". Véanse también *Artículo 301*, *Artículo 301 especial*, *Bilateralismo*, *Prácticas comerciales desleales*, *Reciprocidad pasiva* y *Unilateralismo*.

Reciprocidad de primera diferencia: expresión utilizada por Bhagwati para describir la negociación de recortes arancelarios sobre la base de las ventajas percibidas en el margen. Bhagwati la contrasta con las negociaciones que darían lugar a una aparente igualdad de acceso a los mercados y acceso a los mercados inverso. Véase también *Negociaciones de primera diferencia*. [Bhagwati, 1988].

Reciprocidad difusa: véase *reciprocidad marginal*.

Reciprocidad específica: véase *Reciprocidad total*.

Reciprocidad global: véase *Multilateralismo*.

Reciprocidad marginal: término que significa que el valor global de las *concesiones* ofrecidas a los interlocutores comerciales debe ser aproximadamente igual al valor de las concesiones recibidas a su vez. Véase también *Reciprocidad total*.

Reciprocidad negativa: en la actualidad, este término solo reviste interés histórico. Describe la práctica seguida por los Estados Unidos y algunos otros en el siglo XIX y principios del XX, consistente en aumentar los aranceles contra los países que se consideraba que mantenían aranceles irrazonablemente elevados. Sin embargo, la reciprocidad negativa se consideraba principalmente un mecanismo para abrir mercados. Los proponentes de esta práctica hacían caso omiso del nivel generalmente elevado de sus propios aranceles, y el fundamento de su razonamiento era siempre el *mercantilismo*.

Reciprocidad pasiva: concepto introducido por William R. Cline, según el cual dos países pueden convenir de consuno en que la liberalización recíproca del comercio comporta ventajas para ambos. Conforme a las normas de la OMC, esa liberalización tendría que hacerse extensiva a todos los Miembros de la Organización sobre la base del *trato de la nación más favorecida*. Véanse también *Reciprocidad* y *Reciprocidad agresiva*. [Cline, 1983].

Reciprocidad relativa: expectativa en un acuerdo recíproco de que los asociados no tendrán el mismo nivel de obligaciones unos respecto de los otros. Véase también *Reciprocidad marginal*.

Reciprocidad total: expectativa de que los beneficios comerciales ofrecidos a otro país sean correspondidos de manera exacta. *Véanse también Reciprocidad y Reciprocidad marginal.*

Recomendación: uno de los medios de que dispone la *Unión Europea* para influir en las medidas de los Estados miembros, aunque las recomendaciones no son vinculantes. Las recomendaciones también se utilizan habitualmente en la *OCDE*. *Véase también Unión Europea, legislación.*

Recomendación conjunta relativa a las disposiciones sobre la protección de las marcas notoriamente conocidas: adoptada por la *OMPI* el 29 de septiembre de 1999. En ella se establecen los criterios para determinar si una marca es notoriamente conocida. Se trata de los siguientes: a) el grado de conocimiento o reconocimiento de que goza una marca; b) la duración, la magnitud y el alcance geográfico de cualquier utilización de la marca; c) la duración, la magnitud y el alcance geográfico de cualquier promoción de la marca; d) la duración y el alcance geográfico de cualquier registro o solicitud de registro de la marca; e) la constancia del ejercicio satisfactorio de los derechos sobre la marca; y f) el valor asociado a la marca. La Recomendación contiene también disposiciones detalladas relativas a las marcas conflictivas (reproducción, imitación, traducción o transliteración de una marca susceptible de crear confusión con la marca notoriamente conocida).

Recomendación para Fortalecer la Lucha contra el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales: fue emitida en 2009 por la *OCDE* con el fin de mejorar la aplicación de la *Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*. Se recomienda que los países miembros sigan tomando medidas eficaces para disuadir, prevenir y combatir el cohecho y que cada país miembro tome medidas específicas para examinar sus leyes y reglamentos relativos a esta esfera. El Anexo I de la Recomendación es una *Guía de Buenas Prácticas para Aplicar Artículos Específicos de la Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales*. *Véanse también Cohecho y Corrupción.*

Reconocimiento: acto de reconocimiento por un país de los títulos de aptitud, las normas, las prescripciones en materia de licencias o los métodos de prueba de otro país. Ese reconocimiento puede tener una repercusión considerable en el desarrollo del comercio. En el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, el reconocimiento puede efectuarse unilateral o mutuamente o mediante armonización. Si un país concede el reconocimiento a otro, no tiene que hacerlo extensivo a los demás, como requeriría el *trato de la nación más favorecida*. Sin embargo, debe brindarles la oportunidad de demostrar que ellos también pueden cumplir las normas exigidas. *Véanse también Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Acuerdos de reconocimiento mutuo y Armonización de normas y calificaciones.*

Reconocimiento mutuo gestionado: postulado por Kalypso Nicolaïdis como el proceso adoptado por la *Comunidad Europea* para lograr el reconocimiento mutuo de los títulos de aptitud, las licencias y las prescripciones en materia de certificación. La tesis es que el reconocimiento mutuo gestionado no exige una amplia armonización previa transfronteriza de los títulos de aptitud. Antes bien, acepta que existen diferencias en la manera en que las profesiones se regulan y se enfrenta a esas diferencias de manera flexible. *Véase también Armonización de normas y calificaciones.* [Nicolaïdis, 1997].

Recortes arancelarios lineales: también denominado método basado en una fórmula. Se trata de recortes arancelarios de igual magnitud, normalmente expresados en puntos porcentuales, aplicados a clases completas de productos. Se introdujeron formalmente por primera vez en las *negociaciones comerciales multilaterales* durante la *Ronda Kennedy* (1963-1967), pero la oferta inicial de la CEE en la *Ronda Dillon* (1960)

ya los había previsto. La principal razón para que este método no se adoptara antes de la Ronda Kennedy fue la falta de facultad de negociación de los Estados Unidos para hacerlo. Los Estados Unidos rechazaron los recortes arancelarios lineales para la **Ronda Uruguay**. Véase también la **Fórmula suiza**, que se utilizó en las negociaciones arancelarias de la **Ronda de Tokio**.

Recortes basados en una fórmula: reducciones arancelarias realizadas en sectores enteros aplicando una fórmula, como la **fórmula suiza**.

Rectificaciones: ajustes introducidos en el **arancel de aduanas** de un país, normalmente para eliminar errores cometidos en su preparación. Véase también **Renegociación de aranceles**.

Red Blue Dot: iniciativa puesta en marcha por los Estados Unidos, el Japón y Australia en noviembre de 2019. Su objetivo es reunir a los Gobiernos, el sector privado y la sociedad civil para "promover normas fiables de alta calidad para el desarrollo de la infraestructura mundial en un marco abierto e inclusivo". La iniciativa Blue Dot tiene por finalidad evaluar y certificar proyectos de infraestructura designados, a fin de promover el desarrollo de infraestructura impulsado por el mercado, transparente y financieramente sostenible en la región indopacífica y en otros lugares. Véase también **Iniciativa "Cinturón y Ruta"**.

Red Internacional de Bambú y Ratán: INBAR. Organización multilateral de desarrollo establecida en 1997 que promueve el desarrollo sostenible mediante la utilización de bambú y ratán. Su secretaría se encuentra en Beijing. Es uno de los **organismos internacionales de productos básicos**.

Red Internacional de Competencia: RIC. Se trata de un organismo internacional que se ocupa de cuestiones relacionadas con la observancia de las leyes sobre competencia. No elabora normas. Puede participar en ella cualquier autoridad nacional o multinacional encargada de la competencia. [www.internationalcompetitionnetwork.org].

Red Mundial de Centros de Comercio: véase **Federación Mundial de Trade Points**.

Red pública de transporte de telecomunicaciones: en el **Anexo sobre Telecomunicaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** se define como "la infraestructura pública de telecomunicaciones que permite las telecomunicaciones entre dos o más puntos terminales definidos de una red".

Reducción a cero: normalmente, una autoridad investigadora en un caso antidumping calcula los márgenes de dumping obteniendo el promedio de las diferencias entre los precios de exportación y los precios en el mercado interno del producto de que se trate. Se denomina "reducción a cero" a la práctica consistente en desestimar o asignar un valor nulo a los casos en que el precio de exportación es superior al precio en el mercado interno. Los críticos de esta práctica afirman que infla de manera artificial los márgenes de dumping.

Reducción a cero de márgenes de dumping negativos: cuando un grupo de productos estrechamente relacionados es objeto de una única investigación antidumping, algunos productos individuales pueden registrar un **margen de dumping positivo** (es decir, se considera que han sido objeto de dumping). Otros pueden registrar un **margen de dumping negativo** (es decir, se considera que no han sido objeto de dumping). Una vez que se ha investigado el precio de los distintos productos del grupo, la autoridad competente debe hacer una evaluación respecto del grupo de productos en conjunto. Algunos de los márgenes positivos y negativos se cancelarán mutuamente. Sin embargo, algunas autoridades investigadoras han adoptado la práctica de asignar a cualquier valor negativo un valor cero. Eso significa que solo los márgenes positivos cuentan en la evaluación del alcance del dumping. Obviamente, el resultado siempre errará a favor de una constatación de existencia de dumping. El **Órgano de Apelación** constató en **CE - Ropa**

de cama que la reducción a cero infringe el Acuerdo Antidumping de la OMC. [Lindsey e Ikenson, 2002; y WT/DS141/AB/R].

Reducción de los precios: expresión utilizada, pero no definida, en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. No obstante, por lo general, se entiende que se refiere a la disminución forzada de un precio a un nivel más bajo del que habría alcanzado sin la intervención del Estado, es decir, el pago de una *subvención*. Parece tener prácticamente el mismo significado que *contención de la subida de los precios*.

Reducciones arancelarias armonizadas: una de las formas de reducir los niveles arancelarios examinadas en las negociaciones de la *Ronda de Tokio*. Su objetivo era llevar los aranceles de los participantes para los mismos productos a niveles aproximadamente similares. La armonización es tan difícil ahora como en el momento de la Ronda de Tokio debido a su repercusión en los *productos sensibles*. Véanse también *Negociaciones arancelarias* y *Recortes arancelarios lineales*.

Reducciones arancelarias basadas en una fórmula: véase *Recortes arancelarios lineales*.

Reducciones arancelarias cero por cero: sistema de petición y oferta para obtener reducciones de los *aranceles* en las que las partes interesadas quieren alcanzar la reducción recíproca de los aranceles a cero (es decir, la eliminación de los aranceles) en sectores completos, como el de los productos farmacéuticos o el de la madera. El *Acuerdo sobre Tecnología de la Información* es un ejemplo de este enfoque. Véanse también *Negociaciones comerciales sectoriales* y *Peticiones y ofertas*.

Reducciones arancelarias no limitadas a una fórmula: empleo de *recortes arancelarios lineales*, acompañados de otros métodos de reducción arancelaria.

Reducciones doble cero: expresión equivalente a *reducciones arancelarias cero por cero*.

Redundancia arancelaria: parte del *arancel* que no tiene ningún efecto en el comercio porque está por encima del punto en que el arancel habría tenido el efecto deseado. Un ejemplo podría ser cuando el Gobierno decide que un arancel del 10% sobre un determinado bien sería suficiente para lograr su objetivo, pero por alguna razón fija posteriormente un arancel del 15%. La diferencia del 5% sería el arancel redundante. [Corden, 1971].

Reexpedición: envío de mercancías a través de un puerto intermediario de otro país donde puede ser necesario descargarlas y volver a cargarlas. Este es el significado principal. Otra acepción se refiere a la práctica de producir un producto en un país, transportarlo a otro país que forme parte de una *zona de libre comercio*, colocarle una nueva etiqueta y enviarlo a su destino final, siendo este también un miembro de esa zona de libre comercio. De este modo, el productor original y el importador pueden eludir el pago de algunos *derechos de aduana*. La reexpedición entraña un costo, por lo tanto, el costo de producción en el país productor tendría que ser lo suficientemente bajo para absorberlo y generar un margen de beneficio. Hay opiniones muy diferentes en cuanto a lo extendida que está esta práctica. En todo caso, los *acuerdos de libre comercio* suelen contener disposiciones detalladas para contrarrestarla. Véanse también *Certificado de no manipulación*, *Evasión arancelaria* y *Normas de origen preferenciales*.

Reexportaciones: mercancías que entran en un país por un tiempo limitado y cuyo destino final son otros mercados, en ocasiones después de haber recibido un valor añadido. Véanse también *Comercio de reexportación*, *Productos remanufacturados* y *Zonas francas*.

Reforma fragmentaria de los aranceles: reducciones arancelarias únicamente para determinados grupos de productos. Véanse también *Método del acordeón (escalonado)* y *Teorema del acordeón*.

Refugio de la contaminación: intención de un país, o al menos percepción de la misma por algunos, de atraer comercio e inversiones independientemente de las consecuencias para el medio ambiente. El supuesto de que existen refugios de la contaminación

y la necesidad percibida de contener su aumento son dos motivos del debate sobre *comercio y medio ambiente*.

Regata : término utilizado a veces en el contexto de la *ampliación* de la *Unión Europea*.

Con arreglo a este enfoque, algunos países solicitantes iniciarían las negociaciones de adhesión aproximadamente al mismo tiempo, y los que tuvieran que superar menos dificultades de ajuste serían los primeros en alcanzar la línea de meta. Serían entonces admitidos sin esperar iguales progresos por parte de los demás.

Régimen de pago básico : sistema de sostenimiento de los ingresos de base para los agricultores aplicado desde 2015 en el marco de la *política agrícola común*. La ayuda es independiente de la producción y los ingresos agrícolas. Se denomina también *ayuda a los ingresos desconectada*.

Régimen de pago único : pago único, independiente de la producción, al que podían acogerse los productores agrícolas de la *Unión Europea* en el período comprendido entre 2007 y 2013. Fue sustituido por el *régimen de pago básico*.

Régimen de tipos nulos : se dice que lo atraen los productos que entran en un país libres de cualquier *derecho de aduana*.

Régimen exclusivamente arancelario : régimen comercial en el que los *aranceles* son las únicas medidas en frontera. No se utilizan licencias de importación, contingentes, etc. Lógicamente se seguirían aplicando normas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

Región del Magreb : normalmente se refiere a Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania, el Sahara Occidental y Túnez. Véase también *Unión del Magreb Árabe*.

Regionalismo : medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional, en ocasiones mediante *zonas de libre comercio* o *uniones aduaneras*. Muchos consideran que el regionalismo, que aparentemente no suele ser sino *bilateralismo*, complementa el *multilateralismo* porque parece ofrecer una forma más rápida de lograr resultados para las economías participantes que el proceso multilateral pleno. Esto no es necesariamente así. Con frecuencia, la mayor rapidez percibida de la liberalización regional, cuando esta tiene realmente lugar, se debe solo al hecho de que la negociación de resultados multilaterales puede llevar mucho tiempo. Además, el ritmo aparentemente más rápido de las negociaciones regionales se ve a menudo contrarrestado por las disposiciones de aplicación gradual durante un período más largo o las *excepciones* para los *productos sensibles*. Por lo tanto, la diferencia en lo que respecta al tiempo que lleva alcanzar los objetivos finales puede ser menor de lo que parece. Véanse también *APEC*, *Efecto maraña*, *Eje y radios*, *Multilateralización de los acuerdos de libre comercio* y *Regionalismo abierto*.

Regionalismo abierto : expresión que denota que todo acuerdo regional debe estar orientado hacia el exterior y reducir los obstáculos no solo para las economías participantes, sino también para las demás. Según algunos, el regionalismo abierto supone que se aplicará plenamente el *trato de la nación más favorecida* respecto de las reducciones arancelarias que convengan las partes en el acuerdo. Otros consideran que ofrece la posibilidad de concertar un *arreglo comercial preferencial*, junto con facilidades para la adhesión.

Regionalismo aditivo : describe la pertenencia simultánea de un país a varios *acuerdos de libre comercio*. Véanse también *Efecto maraña* y *Multilateralización de los acuerdos de libre comercio*. [Schiff y Winters, 2003].

Regionalización : en la esfera de las *medidas sanitarias y fitosanitarias*, reconocimiento de que una región exportadora (parte de un país o zona transfronteriza) está libre de enfermedades o es una zona de baja prevalencia de las mismas.

Registro, evaluación, autorización y restricción de las sustancias y mezclas químicas : véase *REACH*.

Regla de abastecedor principal: característica fundamental del sistema por el que se regían las negociaciones arancelarias en el GATT, particularmente en las primeras rondas de negociaciones. Con arreglo a esta regla, las solicitudes de concesiones arancelarias a un miembro particular del GATT solo podían ser presentadas por el abastecedor principal del producto en cuestión. La regla se basa en la presunción de que el país que hace la *concesión* solo podrá ser compensado por ello una vez, y que el país al que se invita a hacer la concesión podrá maximizar sus rendimientos al tratar con el mayor abastecedor. También tiene por objeto reducir los beneficios imprevistos que de otro modo podrían obtener los *beneficiarios sin contrapartida*. En la práctica, la utilización exclusiva de este sistema dio lugar a la exclusión efectiva de los países más pequeños y los países en desarrollo del proceso de negociación. El método de las reducciones arancelarias lineales utilizado en la *Ronda Kennedy* y la *Ronda de Tokio*, así como la práctica de las negociaciones en categorías de productos más amplias, tales como el *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*, han reducido la importancia de la regla de abastecedor principal. Véanse también *Derecho de primer negociador*, *Interés como abastecedor principal* y *Negociaciones comerciales sectoriales*.

Regla del sentido común: método utilizado en la administración de la *política de competencia* para determinar si una práctica comercial aparentemente anticompetitiva puede tener un efecto compensatorio favorable a la competencia. De ser así, las autoridades encargadas de la competencia pueden decidir no actuar si la ley les permite esta flexibilidad. Véanse también *Conducta per se* y *Leyes antimonopolio*.

Reglamentación: término genérico que abarca todas las medidas y procedimientos declarados o encubiertos establecidos por los Gobiernos con miras a influir de una determinada manera en una rama de producción o en los clientes de una rama de producción. Se puede imponer reglamentación gubernamental para corregir un *fallo del mercado* aparente o para redistribuir los ingresos en favor del bien público. Este término también puede hacer referencia a un sistema de recompensas y sanciones concebido para influir en el comportamiento de empresas y consumidores. Otros tipos de reglamentación incluyen medidas como las normas en materia de seguridad y medioambientales, las restricciones de acceso a los mercados y los controles sobre los precios. A veces, los analistas de actividades reglamentarias clasifican estas actividades en tres categorías: *reglamentación económica* (destinada a mejorar la eficiencia de los mercados), *reglamentación social* (destinada a influir en la manera en que las empresas abordan los valores y derechos sociales) y *reglamentación administrativa* (destinada a mejorar la eficiencia administrativa de los organismos gubernamentales y apoyar las actividades gubernamentales). En la *legislación de la Unión Europea*, un reglamento es un tipo de reglamentación que consiste en un acto que vincula directamente a todos los Estados miembros. Véanse también *Desreglamentación*, *Nueva reglamentación*, *Privatización* y *Reglamentación cautelar*.

Reglamentación administrativa: véase *Reglamentación*.

Reglamentación cautelar: en los *servicios financieros*, expresión utilizada para designar el objetivo de reglamentación del mercado por las autoridades con el fin de proteger a los inversores y depositantes y evitar la inestabilidad o las crisis. Las medidas cautelares exigen que los bancos y las compañías de seguros mantengan ciertas reservas de capital y coeficientes de activos obligatorios. Tienen que cumplir estrictas prescripciones en materia de comunicación de datos. No hay acuerdo sobre cuál podría ser el nivel óptimo de control cautelar. La opinión general es favorable a la adopción de medidas cautelares claras y exigibles, pero estas no han evitado casos espectaculares de aprovechamiento por empresas de servicios financieros o quiebras de compañías. Normalmente, las medidas cautelares no se consideran impedimentos al comercio de servicios financieros,

y no tienen que consignarse en el marco del AGCS como medidas capaces de afectar al *acceso a los mercados y el trato nacional*.

Reglamentación económica : véase *Reglamentación*.

Reglamentación en materia de escasez de oferta : marco de reglamentos objeto de debate en 1997 en el contexto de la legislación modificada de los Estados Unidos relativa a las *medidas antidumping*. El argumento en favor de esa reglamentación era que algunas empresas manufactureras dependen de una oferta competitiva de componentes para mantener las ventas de sus productos. En ocasiones, la oferta de esos componentes de fuentes internas escasea temporalmente, pero es posible que al mismo tiempo los componentes estén sujetos a procedimientos antidumping. En opinión de los importadores, en tal situación se debería prescindir de la medida antidumping. Ello permitiría a las empresas seguir beneficiándose de los precios inferiores cobrados por los componentes importados y mantener de ese modo su competitividad. Al final, los legisladores rechazaron este argumento.

Reglamentación nacional : en el artículo VI del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se exige que, en las esferas en las que se contraigan *compromisos específicos*, los Miembros se asegurarán de que todas las medidas de aplicación general que afecten al comercio de servicios sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Asimismo, contiene una disposición amplia que exige que el solicitante que presente una solicitud para el suministro de un servicio sea informado en un plazo prudencial de la decisión relativa a dicha solicitud. En los sectores en que los Miembros hayan contraído compromisos específicos, no se aplicarán prescripciones en materia de licencias y títulos de aptitud ni normas técnicas que anulen dichos compromisos. El artículo VI.4 establece que el *Consejo del Comercio de Servicios* elaborará las disciplinas necesarias para asegurar que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios. Estas disciplinas deberán, entre otras cosas : a) basarse en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio; b) no ser más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y c) en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituir de por sí una restricción al suministro del servicio. A este fin, se estableció el Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional en 1999 con el mandato de elaborar disciplinas de aplicación general que cumplieren las prescripciones previstas en el artículo VI.4. También podrá elaborar disciplinas, según proceda, para sectores o grupos de sectores concretos. Esta labor sigue en curso. Véase también *APEC, Principios no vinculantes sobre la reglamentación nacional del sector de servicios*.

Reglamentación social : véase *Reglamentación*.

Reglamentaciones MSF : reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias. Son normas gubernamentales adoptadas para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales y para preservar los vegetales. Contribuyen a garantizar que los alimentos sean inocuos para el consumo. Véase también *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*.

Reglamento de bloqueo : reglamento adoptado por primera vez por la *Unión Europea* en 1996 para contrarrestar los efectos de la aplicación extraterritorial de legislación adoptada por terceros países. Únicamente se aplica a personas establecidas legalmente en la Unión Europea, y solamente cuando se dedican al comercio internacional y/o movimiento de capitales y actividades comerciales conexas entre la Unión Europea y terceros países. Hasta el momento, el único "tercer país" ha sido Estados Unidos.

Reglamento de habilitación de la OMC : reglamento adoptado por la *Unión Europea* el 11 de marzo de 2015, relativo a las medidas que la Unión Europea puede adoptar

a raíz de un informe desfavorable sobre cuestiones antidumping y antisubvención adoptado por el **Órgano de Solución de Diferencias** de la OMC. Permite que la Unión Europea derogue o modifique la medida impugnada, o adopte cualesquiera otras medidas especiales de aplicación que considere adecuadas a las circunstancias, con el fin de poner a la Unión en conformidad con las recomendaciones y resoluciones contenidas en el informe. La **Comisión Europea** también puede decidir iniciar una revisión de la medida objeto de la diferencia. Este reglamento de habilitación no tiene nada que ver con la **Cláusula de Habilitación** de la OMC. [Reglamento (UE) N° 2015/476].

Reglamento General de Protección de Datos: RGPD. Reglamento (UE) N° 2016/679 de la **Unión Europea**, que rige el tratamiento de datos personales por parte de personas, empresas u organizaciones en la Unión Europea. Entró en vigor en mayo de 2018 y prevé un conjunto de normas en materia de protección de datos para todas las empresas que operan en la Unión Europea. El Reglamento se aplica al tratamiento total o parcialmente automatizado de datos personales, así como al tratamiento no automatizado de datos personales contenidos o destinados a ser incluidos en un fichero. Los principios básicos para el tratamiento de los datos personales son los siguientes: a) licitud, lealtad y transparencia; b) limitación de la finalidad; c) minimización de datos; d) exactitud; e) conservación durante no más tiempo del necesario; f) seguridad adecuada en la conservación; y g) responsabilidad proactiva del responsable del tratamiento de los datos personales. *Véase también Escudo de la privacidad UE-EE.UU.* [eur-lex.europa.eu].

Reglamento sobre el cadmio: *reglamento* de la **Unión Europea** que entró en vigor el 1 de enero de 2019. Establece el contenido máximo de cadmio que puede estar presente en las hortalizas, los cereales, los productos de cacao y chocolate, diversos tipos de carne, los crustáceos, los preparados para lactantes, los complementos alimenticios, etc., comercializados en los mercados de la Unión Europea. [Reglamento (UE) N° 488/2014].

Reglamento sobre obstáculos al comercio: instrumento de la **Unión Europea** que entró en vigor por primera vez en 1995 y se modificó el 15 de mayo de 2014. Sus objetivos son: a) responder a infracciones de las normas comerciales internacionales por parte de terceros países que afecten a los intereses de la Unión Europea, con vistas a encontrar una solución satisfactoria que restablezca los beneficios para los **operadores económicos** de la Unión Europea; y b) reequilibrar las concesiones u otras obligaciones de las relaciones comerciales con terceros países, cuando el trato otorgado a las mercancías de la Unión Europea se altere de tal modo que afecte a sus intereses. Se aplica: a) cuando la Unión Europea haya sido autorizada para suspender concesiones u otras obligaciones tras una decisión en virtud del **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** de la OMC; b) tras la resolución jurisdiccional de diferencias comerciales en virtud de acuerdos comerciales internacionales, cuando la Unión Europea tenga derecho a suspender concesiones u otras obligaciones; c) para el reequilibrio de concesiones u otras obligaciones si un tercer país ha aplicado **salvaguardias**; y d) cuando se hayan modificado las concesiones de un Miembro de la OMC y no se hayan acordado medidas compensatorias. Las medidas correctivas incluyen la suspensión de concesiones arancelarias o la imposición de nuevos aranceles, la introducción o el incremento de **restricciones cuantitativas** o la suspensión de concesiones relativas a mercancías, servicios o proveedores en el ámbito de la contratación pública. *Véase también Suspensión de concesiones u otras obligaciones.* [Reglamento (UE) N° 654/2014].

Reglamento técnico: este término se define en el Anexo 1 del **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio** de la OMC como un documento en el que se establecen las características de un producto o los **procesos y métodos de producción** con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia

de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

Reglamento UN-EDIFACT: Reglamento de las Naciones Unidas para el Intercambio Electrónico de Datos para la Administración, el Comercio y el Transporte. Su mantenimiento está a cargo de la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas. El Reglamento UN-EDIFACT proporciona un conjunto de reglas sintácticas para estructurar los datos. Es una norma recomendada por las Naciones Unidas que se utiliza en las empresas y los Gobiernos. *Véase también Facilitación del comercio.* [unece.org].

Reglas de origen del T-MEC para mercancías automotrices: se enumeran en el Anexo 4-B del Tratado. Abarcan los vehículos de tecnología avanzada (vehículos eléctricos, vehículos con pilas de combustible, vehículos autónomos, etc.), los vehículos de pasajeros, los camiones ligeros y los camiones pesados. Los requisitos que deben cumplir se enumeran con detalle, pero, en resumen, exigen para los vehículos de pasajeros y los camiones ligeros, además de un *cambio de la clasificación arancelaria*, un *valor de contenido regional* (VCR) del 66% utilizando el método de costo neto a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado o del 1 de enero de 2020, según qué fecha sea posterior, del 69% un año más tarde, del 72% al cabo de otro año, y del 75% el 1 de enero de 2023 o tres años después de la entrada en vigor. También se aplican requisitos estrictos sobre contenido a componentes tales como motores y transmisiones. En el caso de los camiones pesados, el límite será del 60% calculado con el método del costo neto o del 70% utilizando el *método del valor de transacción* a partir del 1 de enero de 2027 o siete años después de la entrada en vigor del Tratado, según qué fecha sea posterior. También se aplicará un requisito del 70% de componentes de acero y aluminio procedentes de América del Norte, así como un requisito de *valor de contenido laboral* equivalente a un salario de producción de al menos USD 16 por hora.

Regresividad: por lo general, principio según el cual la *protección* debe reducirse con el paso del tiempo. Ha supuesto un problema, en particular, en la administración de las *salvaguardias* cuando los Gobiernos supuestamente debían iniciar políticas de *reajuste estructural* que diesen lugar a una reducción de la protección en los sectores que recibían protección mediante salvaguardias. Con frecuencia, han preferido seguir imponiendo *restricciones a la importación* al mismo nivel.

Reintegros a la exportación: pagos que el Gobierno realiza cuando los precios mundiales de un producto agrícola son inferiores a los precios nacionales, a fin de compensar la diferencia después de realizada la exportación. En realidad, son *subvenciones a la exportación* variables.

Relación causal: *véase Relación de causalidad.*

Relación de causalidad: existencia de una relación causal entre el aumento de las importaciones y el *daño* grave o la *amenaza de daño grave* a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores, que puede utilizarse para imponer *salvaguardias*. Del mismo modo, los Miembros que imponen *medidas anti-dumping* deben demostrar que el daño a la rama de producción se debe al *dumping* y no a alguna otra razón. *Véase también Producto similar.*

Relación de intercambio: expresión para el precio relativo de un bien en términos de otro, normalmente originarios de diferentes países. La relación de intercambio se inclina en contra del país A si tiene que ofrecer más productos por el artículo producido por el país B. Ocurre lo contrario si la relación de intercambio es favorable al país A. *Véase también Relación de intercambio de productos básicos.*

Relación de intercambio de productos básicos: índice que muestra la relación entre los precios de los productos básicos y los precios de los productos manufacturados. Se considera que la relación de intercambio de los productos básicos ha mejorado cuando

hay que vender menos productos básicos para pagar una cantidad determinada de manufacturas y que ha empeorado cuando hay que vender más productos básicos. Véanse también *Relación de intercambio* y *Tesis de Singer-Prebisch*.

Relaciones comerciales normales: expresión que actualmente suelen utilizar los Estados Unidos en lugar de *trato de la nación más favorecida*. Véanse también *Relaciones comerciales normales permanentes* y *Relaciones comerciales normales temporales*.

Relaciones comerciales normales permanentes: término estadounidense utilizado desde 1998 para referirse al *trato de la nación más favorecida*, en particular en relación con países que han estado sujetos a renovaciones anuales. Véanse también *Relaciones comerciales normales* y *Relaciones comerciales normales temporales*.

Relaciones comerciales normales temporales: término utilizado por los Estados Unidos para indicar que la concesión del *trato de la nación más favorecida* a un determinado país está sujeta a renovación periódica. Véanse también *Relaciones comerciales normales* y *Relaciones comerciales normales permanentes*.

Relaciones económicas internacionales: expresión que incluye directamente, además del comercio internacional, la cooperación y las actividades monetarias y financieras internacionales, como los movimientos de capital y la inversión extranjera. Más indirectamente, casi todas las actividades internacionales pueden tener un aspecto o efecto económico.

Relaciones keiretsu: término que denota complejos sistemas de distribución y arreglos de conglomerados industriales tradicionales japoneses que se considera que dificultan la competencia en cuanto a los precios por parte de los recién llegados. Históricamente, las relaciones *keiretsu* parecen haberse basado en el deseo de las empresas de asegurar la continuidad de los suministros y los pedidos. Hoy en día, a veces, los exportadores extranjeros en particular consideran que las relaciones *keiretsu* son importantes obstáculos no arancelarios o *prácticas comerciales restrictivas*. Los comentaristas japoneses tienden a aducir que la capacidad de los *keiretsu* está sobrevalorada, y que por lo general las relaciones no son lo suficientemente fuertes para anular las señales de los precios. Algunos distinguen entre el *keiretsu* horizontal (arreglos entre empresas de diversos sectores) y *keiretsu* vertical (arreglos entre empresas que realizan actividades en diferentes etapas de producción y distribución del mismo sector). Véanse también *Conversaciones sobre sectores específicos orientadas al mercado* e *Iniciativa sobre los Obstáculos Estructurales*.

Remisiones: véase *Ajustes fiscales en frontera*.

Rencor, ineficiencia, burocracia y señales absurdas: factores que Michael Aho identifica como ingredientes del surgimiento de una serie de bloques comerciales regionales. [Aho, 1990].

Renegociación de aranceles: en la actualidad, la mayor parte de las negociaciones sobre *aranceles* se lleva a cabo dentro de las *negociaciones comerciales multilaterales* o como negociaciones sectoriales, como las que dieron por resultado el *Acuerdo sobre Tecnología de la Información*, pero el GATT establece diversas formas de renegociación de aranceles durante otros períodos. La lista facilitada por John Jackson y William Davey en su obra *Legal Problems of International Economic Relations (Problemas jurídicos de las relaciones económicas internacionales)* es de particular utilidad. Primero: el artículo XXVIII.1 del GATT permite a la parte cuyo *interés como abastecedor principal* sea reconocido o a las partes que hayan mantenido anteriormente negociaciones arancelarias bilaterales reanudar las negociaciones con una periodicidad trienal. Esta periodicidad originalmente reflejaba la práctica seguida en los Estados Unidos de renovación trienal de la autoridad de negociación del Presidente, y se adoptó como el lapso durante el cual no se podía cambiar la consolidación. Segundo: el artículo XXVIII.4 permite que las partes pidan a otra parte, en circunstancias especiales, que entable

renegociaciones. Deberán ser negociaciones en pequeña escala, limitadas a pocos productos, que den lugar a una conclusión rápida, y se considera que deben contribuir a la diversificación de las economías de los países cuyos ingresos provienen de un limitado número de productos primarios. Tercero: el artículo XXVIII.5 prevé renegociaciones reservadas. Esto significa que las partes pueden reservarse el derecho de modificar sus listas arancelarias durante el curso del período trienal de acuerdo con el procedimiento normal, incluida la obligación de ofrecer compensación a las partes afectadas. Cuarto: cuando dos o más países acuerdan formar una **unión aduanera** que conlleve un **arancel exterior común**, necesariamente se deberá cambiar una parte de las listas arancelarias de los miembros de la nueva unión aduanera. Por lo tanto, se requieren renegociaciones arancelarias conforme al artículo XXIV.6 para que el nivel global de los aranceles de los miembros de la unión aduanera no supere los niveles que estaban vigentes cuando había aranceles separados. Quinto: los países en desarrollo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XVIII.7, pueden, en condiciones definidas, modificar una lista arancelaria para favorecer la creación de una rama de producción incipiente. Sexto: el artículo XXVII otorga a las partes el derecho de modificar una concesión arancelaria negociada con un país que no haya pasado a ser miembro del GATT o que haya dejado de serlo. Séptimo: las renegociaciones de los aranceles son posibles también en forma de rectificaciones técnicas menores cuando esté claro que se ha cometido un error. Los Miembros de la OMC tienen especial cuidado en asegurarse de que esos cambios técnicos no equivalgan a aumentos arancelarios sustantivos encubiertos que puedan autorizar a otros a pedir **compensación**. Véase también **Negociaciones arancelarias**. [Hoda, 2018; Jackson y Davey, 1986].

Reparto de la carga: idea de que el costo de nuevas medidas comerciales debería repartirse entre el grupo más amplio posible de países afectados. Algunos también utilizan el término cuando *consideran* erróneamente que la **liberalización del comercio** es un costo para las economías que la realizan. El reparto de la carga no es lo mismo que la **reciprocidad**, que exige a grandes rasgos una acción equivalente de los demás. Véase también **Equilibrio entre las ventajas**.

Represión de competencia desleal: véase **Competencia desleal**.

Res judicata: principio según el cual una vez que un asunto ha sido dirimido en un tribunal, no debe reabrirse. [Brownlie, 2019].

Reserva: exención de las obligaciones derivadas de un acuerdo internacional, como un **acuerdo de libre comercio** o un **acuerdo internacional sobre inversiones**, que se aplica a determinados productos, servicios o actividades de inversión. Las reservas formuladas en el marco de acuerdos bilaterales o regionales de comercio e inversión suelen ser fruto de negociaciones entre las partes. Pueden ser permanentes o de duración limitada. En este último caso, pueden estar sujetas a un **mecanismo de irreversibilidad**. Algunos acuerdos no permiten la aplicación de reservas. Véanse también **Exención del trato NMF**, **Medidas disconformes** y **Método de dos anexos**.

Resolución administrativa de aplicación general: se define en los **principios del APEC sobre normas de transparencia** y en algunos **acuerdos de libre comercio**, como el **TLCAN**, como "una resolución o interpretación administrativa que se aplica a todas las personas y situaciones de hecho que generalmente entren en su ámbito, y que establece una norma de conducta, pero no incluye: a) resoluciones o fallos en un procedimiento administrativo o cuasijudicial que se aplica a una persona, mercancía o servicio en particular de otra economía en un caso específico; o b) un fallo que resuelva respecto de un acto o práctica en particular". Dicho de otro modo, una resolución administrativa de aplicación general establece una norma de conducta que se aplica a todas las personas, productos, servicios y prácticas, según sea el caso, de una determinada economía.

Resoluciones anticipadas: uno de los aspectos de los procedimientos aduaneros. Muchas autoridades aduaneras ofrecen asesoramiento previa petición, normalmente por escrito, sobre la manera en que tratarán un producto que vaya a importarse. Ese asesoramiento podrá incluir la clasificación arancelaria, el tipo arancelario aplicable y si el producto puede acogerse al *acceso preferencial al mercado*. Tal asesoramiento no siempre es jurídicamente vinculante, pero las autoridades aduaneras normalmente lo respetan a menos que estuviera basado en información falsa o en un error de derecho. Por consiguiente, las resoluciones anticipadas son un medio importante de aportar previsibilidad al sistema de comercio. Pueden solicitarlas tanto los importadores como los exportadores. Véase también *Facilitación del comercio*.

Responsabilidad social de las empresas: concepto según el cual las empresas tienen cierto grado de responsabilidad no solo en lo que respecta a las consecuencias económicas de sus actividades, sino también a sus repercusiones sociales y ambientales.

Restricción a la importación: toda *medida* gubernamental por cuyo efecto el flujo de las importaciones sea menor que el que se produciría en ausencia de la medida. Algunos ejemplos son los *contingentes de importación*, las restricciones cambiarias y el *trámite de licencias de importación*. Los *cárteles* de importación pueden producir el mismo efecto.

Restricción encubierta al comercio internacional: varios de los acuerdos administrados por la OMC exigen a los Miembros que se aseguren de que determinadas medidas adoptadas en virtud de estos acuerdos no sean efectivamente "restricciones encubiertas al comercio internacional". Entre ellos figuran, el artículo XX del GATT (Excepciones generales), el artículo VII (Reconocimiento) y el artículo XIV del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, el artículo 3 (Trato Nacional) del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* y el artículo 5 (Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria) del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. La expresión no se ha definido claramente. En el asunto *Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto*, el *Grupo Especial* señaló que la clave para comprender esta expresión no radica tanto en la palabra "restricción" como en la palabra "encubierta". Por lo tanto, cabe suponer, que una "restricción encubierta al comercio internacional" es una medida que ha sido formulada, a veces inadvertidamente y a veces intencionadamente, con una finalidad (por ejemplo, el fomento de la salud pública), pero que, en realidad, tiene un objetivo o efecto proteccionista. A juicio del Grupo Especial, el hecho de que la medida se haya anunciado públicamente o de que, a primera vista en todo caso, no esté relacionada con el comercio no es importante. Lo importante es si la medida tiene un efecto en el comercio. [WT/DS135/R].

Restricciones cuantitativas: límites específicos a la cantidad o el valor de los bienes que se pueden importar (o exportar) durante un período determinado. El artículo XI del GATT prohíbe la utilización de restricciones cuantitativas, con sujeción a excepciones especificadas, entre ellas las enumeradas en el artículo XX, que abarca las *excepciones generales*. Véanse también *Contingente arancelario*, *Contingentes de exportación* y *Contingentes de importación*.

Restricciones cuantitativas a la exportación: véanse *Acuerdo de limitación voluntaria* y *Contingentes de exportación*.

Restricciones cuantitativas residuales: normalmente, se refiere a las *restricciones cuantitativas* que se imponen para salvaguardar las reservas de divisas, pero que siguen manteniéndose aun cuando estas dificultades han desaparecido.

Restricciones en materia de caducidad: por lo general, reglamentaciones de salud pública relativas especialmente a los productos alimenticios, los productos químicos,

los productos farmacéuticos, etc., destinadas a garantizar que un producto solo permanezca a la venta en las tiendas mientras se pueda mantener y asegurar su calidad e inocuidad. Si el tiempo de conservación de un producto es declarado artificialmente breve, puede impedirse el **acceso a los mercados** por parte de los proveedores extranjeros porque ha de tenerse en cuenta el tiempo necesario para el transporte y el despacho de aduana, lo que hace que se reduzca el tiempo en que puede ofrecerse a la venta el producto y que aumenten los costos del importador al poder haber un mayor desperdicio. Puede incluso disuadir a las tiendas de almacenar el producto. Las restricciones en materia de caducidad se convierten entonces en **obstáculos técnicos al comercio**. Los motivos para aplicar dichas restricciones varían. Pueden basarse en el deseo de proteger a los fabricantes locales, en la auténtica creencia de que la fecha de caducidad no debe exceder de un determinado período por razones de salud y seguridad, en la renuencia a aceptar la eficacia de determinados tipos de envasado o en la vacilación en aceptar la validez de nuevos métodos de prueba.

Resultados iniciales: acuerdo entre los interlocutores en la negociación de que algunos de sus objetivos podrían o deberían alcanzarse y aplicarse sin esperar a la conclusión formal de las negociaciones. En la Declaración Ministerial de Doha, por ejemplo, se establece que "... los acuerdos a que se llegue en una etapa inicial [de las negociaciones iniciadas en virtud de la Declaración] podrán aplicarse con carácter provisional o definitivo". Un ejemplo de resultado inicial en la **Ronda Uruguay** fue la creación del **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales**. Tal vez el **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio** sea un ejemplo de resultado inicial del **Programa de Doha para el Desarrollo**. Véase también **Todo único**.

Reto de Auckland: larga declaración formulada en la **Reunión de Dirigentes Económicos del APEC** celebrada en Auckland en septiembre de 1999. Los **Principios del APEC para el Fomento de la Competencia y de la Reforma de las Reglamentaciones** parecen ser la única parte destacable.

Retorsión: medida adoptada por un país para limitar las importaciones procedentes de un país que ha aumentado un arancel o aplicado otras medidas que afectan negativamente a sus exportaciones. Existen normas y procedimientos estrictos que exigen que se agoten los mecanismos de **solución de diferencias** en el marco de la OMC antes de aplicar una medida de retorsión, pero algunas veces los países se muestran propensos a actuar al margen de esas disposiciones. En cualquier caso, el grado de las medidas de retorsión no debe superar el grado de las medidas que tratan de abordar. Los Estados Unidos también pueden recurrir a medidas de retorsión en virtud del **artículo 301**. Véanse también **Legislación carrusel**, **Retorsión cruzada** y **Suspensión de concesiones u otras obligaciones**.

Retorsión cruzada: posibilidad que, en ciertas circunstancias, se ofrece a un Miembro de la OMC cuyos derechos al amparo de un acuerdo administrado por la OMC se han infringido, consistente en tomar medidas contra el Miembro infractor en el marco de otro acuerdo administrado también por la OMC. El **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** hace posible esta práctica.

Retorsión espejo: suspensión de las mismas obligaciones que hayan sido incumplidas por el país contra el cual se dirige la **retorsión**. También se conoce como "retorsión recíproca".

Retorsión recíproca: véase **Retorsión espejo**.

Retraso importante en la creación de una rama de producción: expresión que figura tanto en el **Acuerdo Antidumping** como en el **Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias**. No se define en ninguno de ellos. Con todo, parece que el retraso importante se debe considerar menos grave que el **daño**, el **daño importante**, la amenaza de daño o la amenaza de daño importante.

Reunión Asia-Europa : véase *ASEM*.

Reunión de Ministros de Comercio del APEC : reunión anual de los Ministros de Comercio del APEC que suele celebrarse en junio o fechas cercanas a este mes. Véanse también *APEC*, *Reuniones Ministeriales y APEC*, *Reuniones Ministeriales Sectoriales*.

Reunión Ministerial de Bruselas : véase *Ronda Uruguay*.

Revisión judicial : revisión por un tribunal de una decisión adoptada por una autoridad u organismo gubernamental, normalmente a raíz de un recurso presentado por una persona afectada por la decisión. Esos tribunales suelen ser independientes del órgano que ha adoptado la decisión. Los motivos para llevar a cabo una revisión varían, pero un elemento común suele ser, como mínimo, la iniciación de una investigación para saber si en el proceso que condujo a la decisión se siguieron los trámites administrativos prescritos. Véase también *Resolución administrativa de aplicación general*.

Revocación de la vía rápida : mecanismo de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974, por la que se ofrecía al Congreso la opción de revocar la *vía rápida* si consideraba que las negociaciones comerciales no iban por buen camino. Véase también *Autoridad de Promoción del Comercio*.

Riesgo del país : probabilidad de que un país no pueda cumplir sus compromisos financieros. El grado de probabilidad se establece mediante una evaluación del riesgo que tiene en cuenta factores económicos, políticos y financieros.

Riesgo moral : riesgo de que una política o un mecanismo destinado a impedir un determinado acontecimiento lo haga más probable. Este término se utiliza principalmente en el ámbito de las cuestiones financieras y de seguros. Por ejemplo, un prestatario puede gastar más profusamente si es consciente de la existencia de fondos de socorro ante la posibilidad de un impago.

Riesgo nulo : en el marco del uso de *medidas sanitarias y fitosanitarias*, determinación formulada al identificar el nivel adecuado de riesgo para un producto según la cual los hechos justifican que no se corra ningún riesgo. En la práctica, normalmente supone una prohibición total de las importaciones de ese producto.

Robo de propiedad intelectual : véanse *Infracciones de los derechos de propiedad intelectual* y *Transferencia forzosa de tecnología*.

Ronda : véase *Negociaciones comerciales multilaterales*.

Ronda de Doha : nombre no oficial que reciben las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en Doha (Qatar) el 14 de noviembre de 2001. Véanse *Conferencia Ministerial de Doha* y *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Ronda de Tokio : séptima ronda de *negociaciones comerciales multilaterales* del GATT, que tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en la que participaron 102 países. Tanto desde el punto de vista de la participación como de la amplitud del programa de negociación, esa fue la mayor Ronda celebrada hasta entonces. La Ronda de Tokio se puso en marcha el 14 de septiembre de 1973 en una Reunión Ministerial celebrada en Tokio, pero las negociaciones tuvieron lugar mayoritariamente en Ginebra. La Declaración Ministerial en la que se establecía el alcance de las negociaciones preveía trabajos encaminados a a) celebrar negociaciones arancelarias utilizando el método de fórmulas, b) reducir o eliminar las *medidas no arancelarias*, c) examinar la posibilidad de reducir o eliminar todos los obstáculos en sectores escogidos, d) examinar si era adecuado el sistema multilateral de *salvaguardias*, e) celebrar negociaciones sobre la agricultura, teniendo en cuenta las características especiales y los problemas de este sector, y f) tratar los *productos tropicales* como un sector especial y prioritario. Los Ministros se habían propuesto concluir las negociaciones en 1975. Las negociaciones de la Ronda de Tokio se vieron influidas por una serie de eventos en los Estados Unidos, la Comunidad Económica

Europea (CEE), el Japón y las relaciones entre ellos. El Presidente no tuvo ninguna autoridad negociadora hasta enero de 1975, cuando se aprobó la Ley de Comercio Exterior de 1974. Esta autoridad negociadora debía expirar el 3 de enero de 1980. La situación se complicó por el hecho de que 1976 fue un año de elecciones presidenciales en los Estados Unidos. La CEE había pasado a tener 9 Miembros el 1 de enero de 1973 y estaba tratando de que el sistema ampliado funcionara. En consecuencia, su sistema de coordinación interno se volvió mucho más complejo. El Japón había culminado su transformación en una potencia económica y comercial de primer rango y se había convertido en la causa de que hubiera presiones proteccionistas en muchas economías. Los diversos grupos de negociación, en los que se llevarían a cabo las negociaciones especializadas, se establecieron apenas en febrero de 1975. Los países en desarrollo participaron en el proceso de negociación mucho más que durante la **Ronda Kennedy**. Era un momento de grandes expectativas por parte de los países en desarrollo en la medida en que coincidía con los preparativos para la iniciativa **Nuevo orden económico internacional** y la intensificación del **diálogo Norte-Sur**. Entre 1973 y principios de 1977 se llevó a cabo gran parte de la necesaria labor de preparación, pero no se pudieron hacer avances reales en las negociaciones hasta que la nueva administración de los Estados Unidos hubo formulado sus políticas y designado a su equipo de negociación. Las negociaciones empezaron realmente en julio de 1977 tras una reunión entre los Estados Unidos y la CEE que permitió salvar algunas de sus principales diferencias en cuanto a política y procedimiento. Ambos acordaron que debía haber un calendario acelerado consistente en cuatro fases que habría que completar para enero de 1978. La primera fase consistiría en un plan arancelario general, incluida una fórmula de reducción de aranceles que utilizaría la **fórmula suiza** como hipótesis de trabajo, y directivas específicas para el trato de la agricultura. La segunda fase debía abarcar la presentación de solicitudes de recortes arancelarios y la eliminación de las medidas no arancelarias. En la tercera fase se presentarían proyectos de texto para los códigos sobre las **medidas no arancelarias**, y en la cuarta fase los participantes responderían a las peticiones mediante la presentación de ofertas. Para julio de 1978 un gran grupo de países desarrollados pudo plantear un "marco de entendimiento" que establecía los elementos principales que consideraban necesarios para un resultado equilibrado de las negociaciones. Los países en desarrollo se opusieron a este paquete por motivos sustantivos y de procedimiento. Se opusieron en particular a lo que consideraban un intento de dejarlos en la periferia de las negociaciones. Sin embargo, el paquete era un factor importante para mantener la dinámica cuando empezaba a haber acuerdo para concluir las negociaciones el 15 de diciembre de 1978. Surgió entonces un importante escollo consistente en un artículo de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos que permitía al Presidente exonerar del requisito de imponer derechos compensatorios a las importaciones subvencionadas durante el período de cuatro años que finalizaría el 3 de enero de 1979. Si la exoneración existente expiraba, los derechos compensatorios pasarían a ser automáticos. El Congreso se mostró reacio a renovar la exoneración, pero lo hizo cuando la CEE declaró que no podía concluir las negociaciones a menos que los Estados Unidos resolvieran primero sus problemas internos. Esto ocurrió a finales de marzo de 1979 y las negociaciones de la Ronda de Tokio finalizaron formalmente el 12 de abril de 1979. Las negociaciones dieron como resultado recortes medios de los aranceles por parte de los países desarrollados en el caso de los productos industriales de alrededor del 35%, y los aranceles medios se redujeron en torno al 4,7%, a lo largo de un período de ocho años. La Ronda de Tokio dio lugar a nueve acuerdos separados (seis de ellos llamados "códigos") y cuatro entendimientos sobre los objetivos y el funcionamiento del GATT. Estos acuerdos y entendimientos supusieron una importante adición al derecho del GATT.

La mayor parte de ellos se siguieron adaptando en la **Ronda Uruguay** y se incorporaron en el resultado general formal de esa Ronda. Se lograron pocos avances sobre las cuestiones sistémicas en el ámbito del comercio de productos agropecuarios. Hubo acuerdo en que las negociaciones debían continuar después de la Ronda para desarrollar un **marco agrícola multilateral** encaminado a evitar que hubiera nuevas confrontaciones políticas y comerciales en este **sector sensible** en grado sumo. En realidad, se trató simplemente de una astucia para posibilitar la conclusión de la Ronda en su conjunto y, como muchos esperaban, no llevó a nada cuando se reanudaron las negociaciones. Los logros en las negociaciones sobre productos tropicales fueron desiguales, pero se redujeron los aranceles y las medidas no arancelarias en todos esos productos. No se alcanzó ningún acuerdo en relación con un sistema multilateral de salvaguardias. Las negociaciones prosiguieron después de la Ronda, pero sin mucho éxito. Un resultado que los países en desarrollo consideraron especialmente importante para ellos fue la **Cláusula de Habilitación**. Tenía por objeto promover una mayor participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio, y permitió a los miembros desarrollados del GATT otorgar un trato diferenciado en favor de los países en desarrollo en materia arancelaria y no arancelaria. Véanse también **Acuerdos de la Ronda de Tokio**, **Recortes arancelarios lineales** y **Trato especial y diferenciado**. [Glick, 1984; y Secretaría del GATT, 1979].

Ronda del Milenio: denominación sugerida en 1997 por el entonces Vicepresidente de la **Comisión Europea**, Sir Leon Brittan, para referirse a la nueva ronda de **negociaciones comerciales multilaterales** que, al igual que otras personas, esperaba que se pusieran en marcha en 2000 o 2001. El nombre no se mantuvo con el paso del tiempo. Véanse también **Conferencia Ministerial de Doha** y **Conferencia Ministerial de Seattle**.

Ronda Dillon: la quinta ronda de **negociaciones comerciales multilaterales**, celebrada en Ginebra en 1960 y 1961. Debe su nombre a Douglas C. Dillon, entonces Subsecretario de Estado de los Estados Unidos. Gran parte de la Ronda Dillon se centró en las re-negociaciones arancelarias debidas al establecimiento de la **Comunidad Económica Europea** y su **arancel exterior común**, aunque también se llevaron a cabo negociaciones arancelarias de carácter más general. A pesar de que se utiliza el término "ronda", en realidad, fue la última de las conferencias de negociación arancelaria a la vieja usanza. Sus resultados fueron modestos. Se intercambiaron unas 4.400 **concesiones** arancelarias, mientras que durante la **Conferencia Arancelaria de Ginebra (1947)** se intercambiaron cerca de 45.000.

Ronda Kennedy: sexta ronda de **negociaciones comerciales multilaterales** del GATT, celebrada entre 1963 y 1967. Recibe su nombre del Presidente John F. Kennedy, en reconocimiento de su apoyo a la reformulación del programa comercial de los Estados Unidos, que dio lugar a la **Ley de Expansión del Comercio Exterior** de 1962. Esta Ley amplió la facultad negociadora del Presidente en una medida sin precedentes (véase **Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales** para una breve descripción a este respecto). A medida que la **Ronda Dillon** pasaba por el laborioso proceso de las **negociaciones arancelarias producto por producto**, quedó claro, mucho antes de que concluyera la Ronda, que era necesario adoptar un enfoque más amplio para hacer frente a los nuevos desafíos resultantes de la formación de la **Comunidad Económica Europea** (CEE) y la **AELC**, así como el resurgir de Europa como importante comerciante internacional de manera más general. La elevada tasa de crecimiento económico del Japón auguró el importante papel que desempeñaría posteriormente como exportador, pero el elemento central de la Ronda Kennedy siempre fue la relación entre los Estados Unidos y la CEE. De hecho, existía una influyente opinión estadounidense que veía lo que se convirtió en la Ronda Kennedy como el inicio de

una asociación transatlántica que podría llegar a dar lugar a una comunidad económica transatlántica. Hasta cierto punto, esa opinión era compartida en Europa, pero el proceso de unificación europea generó sus propias tensiones, por lo que en ocasiones la Ronda Kennedy pasó a un segundo plano para la CEE. Un ejemplo de ello fue el veto francés en enero de 1963, incluso antes de que empezara la Ronda, a la adhesión del Reino Unido. Otro fue la crisis interna de 1965, que culminó en el *Compromiso de Luxemburgo*. Los preparativos de la nueva ronda quedaron inmediatamente eclipsados por la *Guerra de los pollos*, un primer indicio de las repercusiones que llegarían a tener los *gravámenes variables* en el marco de la *política agrícola común*. A algunos participantes en la Ronda les preocupaba que la convocatoria de la *UNCTAD*, prevista para 1964, causara nuevas complicaciones, pero en la práctica su repercusión en las negociaciones fue mínima. En mayo de 1963, los Ministros llegaron a un acuerdo sobre tres objetivos de negociación para la Ronda: a) medidas que debían adoptarse para la expansión del comercio de los países en desarrollo, considerada como un medio para favorecer su desarrollo económico; b) reducción o eliminación de los aranceles y los demás obstáculos al comercio; y c) medidas relativas al acceso de los productos agrícolas y demás productos primarios a los mercados. La hipótesis de trabajo para las negociaciones arancelarias era un recorte arancelario lineal del 50%, con el menor número posible de excepciones. Se mantuvo una prolongada discusión sobre los efectos comerciales que un recorte lineal uniforme tendría en la dispersión de los tipos (es decir, cuando existe una gran distancia entre los aranceles bajos y los elevados) de los Estados Unidos en comparación con los tipos mucho más concentrados de la CEE, que también tendían a situarse en la mitad inferior de los tipos arancelarios de los Estados Unidos. En consecuencia, la CEE abogó por la nivelación o armonización de los tipos máximos y mínimos por medio de sus propuestas de *écrêtement*, *double écart* y *30:10*. Una vez que los participantes se sumaron a las negociaciones, esta ambiciosa hipótesis de trabajo no tardó en verse frustrada. Los *países con una estructura especial* (Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Sudáfrica), así llamados porque sus exportaciones estaban dominadas por las materias primas y otros productos primarios, negociaron todas sus reducciones arancelarias producto por producto. El resultado final fue una reducción media de los aranceles del 35%, excepto en el caso de los textiles, los productos químicos, el acero y otros productos sensibles; más una reducción de entre el 15% y el 18% de los aranceles aplicados a los productos agropecuarios y alimenticios. Además, las negociaciones sobre los productos químicos dieron como resultado un acuerdo provisional sobre la abolición del *precio de venta en los Estados Unidos*. Este era un método de valoración de algunos productos químicos utilizado por los Estados Unidos para la imposición de derechos de importación, lo que daba a los fabricantes nacionales un nivel de protección mucho mayor que el indicado en el arancel de aduanas. Sin embargo, esta parte del resultado fue desautorizada por el Congreso, y el precio de venta en los Estados Unidos no fue suprimido hasta que el Congreso adoptó los resultados de la *Ronda de Tokio*. Los resultados de la Ronda Kennedy en la esfera de la agricultura fueron, en general, insatisfactorios. El logro más notable fue un acuerdo sobre un *Memorandum de Acuerdo relativo a los elementos básicos para la negociación de un arreglo mundial sobre los cereales*, que finalmente se convirtió en un nuevo Acuerdo Internacional sobre los Cereales. La CEE alegó que, en su opinión, el resultado principal de las negociaciones sobre la agricultura era que "contribuyeron en gran medida a definir su propia política común". Los países en desarrollo, aunque desempeñaron una función de menor importancia durante las negociaciones de esta Ronda, se beneficiaron de importantes reducciones arancelarias, en particular con respecto a productos no agropecuarios que revestían interés para ellos. Sin embargo, su principal logro en ese momento fue

la adopción de la *Parte IV del GATT*, que les eximía de otorgar *reciprocidad* a los países desarrollados en las negociaciones comerciales. Muchos países en desarrollo opinaban que este era un resultado directo del llamamiento que se hizo en la I UNCTAD para lograr un mejor acuerdo comercial para ellos. Desde entonces, siempre se ha discutido si este gesto simbólico fue una victoria para ellos o si aseguró su exclusión en el futuro de una participación significativa en el *sistema multilateral de comercio*. Por otra parte, no había duda de que la prórroga del *Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón*, que posteriormente pasó a ser el *Acuerdo Multifibras*, por un período de tres años (hasta 1970) menoscabó a más largo plazo las oportunidades de exportación de los países en desarrollo. Otro resultado de la Ronda Kennedy fue la adopción de un Código Antidumping que proporcionaba una orientación más precisa sobre la aplicación del artículo VI del GATT. En particular, pretendía asegurar la realización de investigaciones rápidas y equitativas, e imponía límites a la aplicación retroactiva de derechos antidumping. No obstante, el Código también tropezó con dificultades en el Congreso de los Estados Unidos que impidieron que funcionase como estaba previsto. Sin embargo, los Estados Unidos sostuvieron que estaban cumpliendo plenamente el nuevo código. Véanse también *Medidas antidumping* y *Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*. [Preeg, 1970].

Ronda para el Desarrollo: nombre que reciben las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en Doha (Qatar) el 14 de noviembre de 2001. En el programa de trabajo de esta ronda se reflejan las preocupaciones de los países en desarrollo más que en cualquier otra ronda anterior. Véanse también *Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio* y *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Ronda Uruguay: octava ronda de *negociaciones comerciales multilaterales*. Se puso en marcha en Punta del Este (Uruguay) el 25 de septiembre de 1986. Las negociaciones finalizaron en Ginebra el 15 de diciembre de 1993, y sus resultados fueron firmados por los Ministros en Marrakech (Marruecos) el 15 de abril de 1994. Los objetivos de las negociaciones fueron los siguientes: i) aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; ii) potenciar la función del GATT y mejorar el *sistema multilateral de comercio*; iii) incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional; y iv) promover la acción de cooperación económica internacional. Los participantes acordaron mantener el *statu quo* en lo relativo a las medidas restrictivas del comercio durante las negociaciones y adoptar disposiciones para su *desmantelamiento*. Los temas de las negociaciones, de mayor amplitud que en ninguna ronda del GATT, fueron los *aranceles*, las *medidas no arancelarias*, los *productos tropicales* como esfera prioritaria, los *productos obtenidos de la explotación de recursos naturales*, los textiles y las prendas de vestir, la agricultura, la revisión de los artículos del GATT, las *salvaguardias*, los acuerdos y arreglos de la *Ronda de Tokio*, las subvenciones y las medidas compensatorias, la *solución de diferencias*, los *aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y el funcionamiento del sistema del GATT. Cada uno de esos temas fue examinado por un grupo de negociación establecido al efecto. Las negociaciones sobre el *comercio de servicios* hubieron de celebrarse en un marco jurídicamente distinto ante la insistencia de un grupo de países en desarrollo que no aceptaba que los servicios quedaran abarcados por el GATT. Los Ministros acordaron que las negociaciones finalizarían en el plazo de cuatro años. Las negociaciones pueden dividirse en tres fases: a) desde la puesta en marcha en Punta del Este hasta el examen a mitad de período celebrado en Montreal en diciembre de 1988; b) desde esa fecha hasta la Reunión Ministerial de Bruselas de diciembre de 1990, que debía representar el final de las negociaciones;

y c) durante el desarrollo de los acontecimientos que culminaron en la Reunión Ministerial de Marrakech de abril de 1994. Las negociaciones sustantivas finalizaron el 15 de diciembre de 1993, al expirar la segunda prórroga de la autoridad de negociación de los Estados Unidos o autoridad de *vía rápida*. Por consiguiente, la Ronda Uruguay fue, con mucho, la ronda de *negociaciones comerciales multilaterales* más larga. Sin embargo, sería un error considerarla como un proceso ininterrumpido de negociación. Largos períodos de sus siete años y medio de duración transcurrieron a la espera de que este o aquel participante o grupo de participantes admitiera la necesidad de cambiar su posición negociadora. Eso es lo que ocurrió especialmente en el tercer período, cuando se negoció y, posteriormente, se volvió a negociar el *Acuerdo de Blair House*. El texto de la "primera aproximación al Acta Final" de la Ronda Uruguay, presentado por el Director General del GATT en la Reunión Ministerial de Bruselas en diciembre de 1990 era, en realidad, muy similar al acuerdo finalmente adoptado en Marrakech en abril de 1994. Entre los principales logros de la Ronda Uruguay cabe mencionar un recorte del *promedio arancelario ponderado en función del comercio* del 38%; la conclusión del *Acuerdo sobre la Agricultura*, en cuyo marco el comercio de productos agropecuarios quedó sujeto por primera vez a la totalidad de las disciplinas del GATT; la adopción del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* y del *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*; la creación de un mecanismo unificado y previsible de *solución de diferencias*; la adopción del *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*; y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que administra 15 acuerdos comerciales multilaterales y 4 plurilaterales. Otros resultados de la Ronda fueron las disposiciones reforzadas sobre medidas antidumping, subvenciones y salvaguardias. El sector de los textiles y las prendas de vestir quedó sujeto a las normas del GATT en virtud del nuevo *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, que sustituyó al *Acuerdo Multifibras*. Véanse también *Acuerdo sobre la OMC*, *Grupo de Cairns* e *Informe Leutwiler*.

S

S&D: abreviatura utilizada en inglés (también S+D o SDT) para designar las disposiciones sobre el "trato especial y diferenciado" para los países en desarrollo previstas en varios acuerdos administrados por la OMC. Véase *Trato especial y diferenciado*.

SAARC: véase *Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional*.

SAARC, Acuerdo de Comercio Preferencial: SAPTA. Se firmó en 1993 y ha sido sustituido por el Acuerdo de Libre Comercio de Asia Meridional. Véase también *Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional*.

Sabiduría convencional: expresión acuñada por J. K. Galbraith en su obra *La sociedad opulenta* para describir "creencias que en cualquier momento son asidua, solemne y mecánicamente objeto de intercambio entre los pretenciosamente llamados sabios". El autor estima que esta expresión refleja un equilibrio adecuado entre la aprobación y el ridículo. En otra obra del mismo autor titulada *A Life in our Times* (Una vida en nuestros tiempos) se describe el origen de dicha expresión. Véanse también *Pensamiento residual* y *Principio QWERTY*. [Galbraith, 1958; y Galbraith, 1981].

SACU: *Unión Aduanera de África Meridional*. Está conformada por Botswana, Eswatini, Lesotho, Namibia y Sudáfrica.

SAFTA: véase *Zona de Libre Comercio de Asia Meridional*.

Sala Verde: nombre informal de la sala de conferencias del Director General de la OMC. Se utiliza para referirse a reuniones de entre 20 y 40 delegaciones, generalmente a nivel de jefes de delegación. Estas reuniones pueden celebrarse en otro lugar, como en las *Conferencias Ministeriales de la OMC*, y pueden ser convocadas tanto por el Ministro que preside la conferencia como por el Director General.

Salto cuántico: en física, cambio abrupto de un electrón de un nivel de energía a otro. Estos saltos son inimaginablemente pequeños. En lenguaje corriente, sin embargo, un "salto cuántico" es un avance abrupto o espectacular, generalmente en sentido positivo.

Salto de países: nombre informal dado a la práctica en virtud de la cual importadores sujetos a *medidas antidumping* cambian sus fuentes de abastecimiento de los productos objeto de dumping para obtenerlos de un país o una empresa no sujetos a investigación. Véanse también *Cláusula de dumping persistente*, *Efecto carrusel* y *Elusión*.

Salvaguardias: medidas destinadas a proteger a una determinada rama de producción contra un aumento imprevisto de las importaciones que cause o amenace causar un *daño grave*. Las medidas de salvaguardia generalmente se refieren a las medidas adoptadas con arreglo al artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados), la llamada *cláusula de salvaguardia*, aunque también pueden adoptarse medidas de salvaguardia con arreglo al artículo XII (Restricciones para proteger la balanza de pagos) y al artículo XVIII (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico). Varios analistas de políticas comerciales del *Banco Mundial* han esbozado un documento útil sobre las formas en que podrían adoptarse las medidas de salvaguardia en el marco de las normas de la OMC, pero el enfoque empleado no es necesariamente aceptado por todos los Miembros de la OMC. Según su punto de vista, las medidas de salvaguardia pueden adoptarse de seis formas distintas, observando en todos los casos ciertas condiciones que garantizan que las medidas se adopten únicamente cuando existan

razones válidas para ello. También deben seguirse determinadas etapas procedimentales en cada caso. En primer lugar, el artículo VI del **GATT** permite que los Gobiernos adopten medidas en los casos en que se comete **dumping**. Las disposiciones de ese artículo se describen con mayor precisión en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (el **Acuerdo Antidumping**). En segundo lugar, en virtud del artículo XII y, en el caso de los países en desarrollo, el artículo XVIII.B, pueden restringir las importaciones a fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su **balanza de pagos**. En tercer lugar, en virtud de los artículos XVIII.A y XVIII.C, los países en desarrollo pueden otorgar ayuda estatal para promover el desarrollo económico. En cuarto lugar, el artículo XIX permite que un país suspenda sus obligaciones o modifique sus compromisos de liberalización si se produce una **evolución imprevista de las circunstancias** y si las importaciones de un producto aumentan en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causen o amenacen causar un **daño grave** a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores. Salvo en circunstancias definidas, las medidas de salvaguardia adoptadas en virtud del artículo XIX deben dirigirse a un producto concreto, independientemente de su origen. La adopción de medidas discriminatorias contra los países que se consideran el principal problema va en contra de las normas. Si se adoptan medidas, hay una obligación de compensar a las partes afectadas mediante una reducción de aranceles y/o mejores condiciones de acceso respecto de otras líneas de productos. El **Acuerdo sobre Salvaguardias** establece normas detalladas para la aplicación de las medidas de salvaguardia previstas en el artículo XIX del GATT. En quinto lugar, es posible renegociar los compromisos contraídos en virtud del artículo XXVIII del GATT con el fin de obtener alivio frente a los efectos de las importaciones. En sexto lugar, las **excepciones generales** y las **excepciones relativas a la seguridad** previstas en el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** y el GATT también pueden considerarse una forma de medidas de salvaguardia. *Véanse también Mecanismo de salvaguardia de transición, Mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos, Medidas antidumping, Salvaguardias bilaterales transitorias, Selectividad (selectivity) y Sombreros de fieltro.* [Finger, 1998; y Lee, 2003].

Salvaguardias bilaterales: véase *Salvaguardias bilaterales transitorias*.

Salvaguardias bilaterales transitorias: medio disponible en virtud de muchas medidas de **acuerdos de libre comercio** para limitar los aumentos súbitos de las importaciones de **mercancías originarias**, es decir, productos que pueden acogerse al trato arancelario preferencial. Estos mecanismos de salvaguardia, en ocasiones denominados simplemente salvaguardias bilaterales, se basan normalmente en las **salvaguardias globales** (salvaguardias impuestas en virtud del artículo XIX del GATT), pero solamente pueden utilizarse para productos aún sujetos a aranceles. Con el tiempo, debería desaparecer la necesidad de este mecanismo. Normalmente disponen que solo puede imponerse una salvaguardia si a) el aumento súbito de las importaciones causa o amenaza causar un **daño grave** a la rama de producción nacional y b) el aumento súbito de las importaciones ha sido causado por una reducción arancelaria de conformidad con los términos del acuerdo. Además, ha de llevarse a cabo una investigación para garantizar que la salvaguardia está justificada. En los acuerdos normalmente se establece un tope máximo para cualquier derecho arancelario de salvaguardia. La medida también está limitada en el tiempo. Puede que haya que pagar compensación en forma de aranceles menores para otros productos. *Véase también Salvaguardias.*

Salvaguardias de transición: muchos **acuerdos de libre comercio** permiten el uso de salvaguardias cuando se están eliminando progresivamente los **aranceles**. Este mecanismo no se puede seguir utilizando cuando el arancel de un producto llega a cero. *Véase Salvaguardias bilaterales transitorias.*

Salvaguardias especiales para la agricultura : mecanismo establecido en el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC para los Miembros que han convertido las *medidas no arancelarias* en protección arancelaria. Permite que los Miembros impongan aranceles adicionales a los productos agropecuarios si el volumen de las importaciones excede de un nivel de activación establecido o si los precios de importación son inferiores a determinados *precios de activación*. Por lo tanto, las salvaguardias especiales proporcionan una red de seguridad para los países importadores que también son productores en caso de que se produzca un incremento súbito de las importaciones. Se considera que deben introducirse de manera transparente. Véanse también *Arancelización, Salvaguardias, Salvaguardias de transición y Selectividad (selectivity)*.

Salvaguardias especiales para la agricultura en favor de los países en desarrollo : se refiere a las propuestas presentadas por algunos países en desarrollo en las negociaciones celebradas en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo* sobre la creación de un mecanismo de salvaguardia especial para los productos agropecuarios. El mecanismo permitiría hacer frente a los casos en que los volúmenes de importación de determinados productos agropecuarios aumentan rápidamente y los precios de importación caen por debajo de un precio de referencia fijo. Solo podrían acogerse a las salvaguardias especiales para la agricultura los países en desarrollo que cumplieran determinadas condiciones. La propuesta es aún objeto de debate. En los *acuerdos de libre comercio* parece hacerse un uso cada vez mayor de las salvaguardias especiales para la agricultura. Véase también *Salvaguardias*.

Salvaguardias globales : medidas de salvaguardia disponibles con arreglo al artículo XIX del GATT. Véase *Salvaguardias*.

Salvaguardias selectivas : véase *Selectividad (selectivity)*.

Sanciones económicas : medidas económicas y comerciales adoptadas en ocasiones por los Gobiernos para alcanzar sus objetivos de política exterior. Estas medidas incluyen *embargos comerciales*, restricciones o prohibiciones a la inversión, restricciones a los viajes, etc. En la mayoría de los casos, esas medidas se adoptan en aplicación de las *sanciones económicas de las Naciones Unidas*. En su análisis de las sanciones económicas impuestas a lo largo de un largo período, Hufbauer y sus colegas han llegado a la conclusión de que no es cierta la afirmación de que las sanciones "nunca funcionan" (*Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*). Más bien, consideran que las sanciones son de escasa utilidad para lograr objetivos de política exterior que dependen de obligar al país objeto de la sanción a tomar medidas que está decidido a resistir. No obstante, consideran que cuando los países objeto de la sanción han sido pequeños y los objetivos de política han sido relativamente modestos, las sanciones han provocado cambios en el comportamiento. Véanse también *Retorsión y Excepciones relativas a la seguridad*. [Hufbauer, Schott y Elliott, 1990].

Sanciones relativas a los oleoductos : problema internacional que se planteó en 1982 en relación con la aplicación de la *extraterritorialidad* por los Estados Unidos. Su objetivo era asegurarse de que se impidiera que los proveedores estadounidenses, sus filiales y las empresas extranjeras que utilizaran tecnología estadounidense participaran en la construcción de oleoductos rusos. Las empresas europeas se vieron gravemente afectadas, y la medida de los Estados Unidos dio lugar a una considerable tensión en sus relaciones con la *Comunidad Europea*. Con el tiempo, el asunto se resolvió de manera amistosa. Véase también *Uranio Westinghouse*.

SAPTA : *Acuerdo de Comercio Preferencial de la SAARC*. Ha sido sustituido por la *Zona de Libre Comercio de Asia Meridional*. Véase también *Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional*.

Secretaría de Integración Económica Centroamericana : SIECA. Supervisa la aplicación del Protocolo al Tratado General de Integración Económica (Protocolo de Guatemala).

Sus miembros son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. La vocación de la SIECA es establecer la Unión Aduanera Centroamericana. Tiene su sede en Ciudad de Guatemala. *Véanse también Código Aduanero Uniforme Centroamericano y Sistema de la Integración Centroamericana.*

Secretaría de la Comunidad del Pacífico: *organización intergubernamental* fundada en 1947 como la Comisión del Pacífico Sur para impartir formación y prestar asistencia a los países insulares del Pacífico en los ámbitos social, económico y cultural. Sus miembros son: Australia, Estados Federados de Micronesia, Estados Unidos, Fiji, Francia, Guam, Kiribati, Islas Cook, Islas Marianas Septentrionales, Islas Marshall, Islas Pitcairn, Islas Salomón, Nauru, Niue, Nueva Caledonia, Nueva Zelandia, Palau, Papua Nueva Guinea, Polinesia Francesa, Samoa, Samoa Americana, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu y Wallis y Futuna. Su secretaría se encuentra en Noumea.

Secretos comerciales: información cuyo valor se deriva de no ser conocida por el público, los competidores u otras partes que puedan obtener beneficios de su divulgación o su uso. *Véanse también Acuerdo de transferencia de material, Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio y Protección de datos en el comercio de servicios.*

Sectores emergentes: sectores que se hallan en sus fases iniciales, a menudo con un alto contenido de *propiedad intelectual*, y que, mediante el uso de métodos innovadores y avances tecnológicos, logran actuar de modo más eficiente o crear categorías de productos totalmente nuevas. En particular, la tecnología de la información es generadora de sectores emergentes. El interés que reviste la *política comercial* en los sectores emergentes se debe en parte a cuestiones relacionadas con la protección de los *derechos de propiedad intelectual* y al hecho de que, a veces, los Gobiernos desean promover esos sectores mediante la *selección de ganadores* o a través de medidas basadas en la *teoría del comercio estratégico*, enfoques ambos que pueden tener efectos de distorsión del comercio. *Véanse también Empresas líderes nacionales, Industria basada en el conocimiento, Nueva economía y Sectores en declive.*

Sectores en declive: sectores considerados moribundos a causa de los avances tecnológicos introducidos en otros sectores de la economía o los cambios registrados en las preferencias de los consumidores. Como ejemplo de esos sectores se mencionan a veces las acerías anticuadas cuyo cierre daría lugar al desempleo local generalizado. Por supuesto, algunas acerías nuevas podrían incluirse en el concepto de *sectores emergentes*. La condición de sector en declive puede alcanzarse en meses, como ocurrió a los productores de reglas de cálculo tras la aparición de la calculadora electrónica de bolsillo. En otros casos, el proceso puede ser muy largo, ya que las industrias producen rendimientos insuficientes que no les permiten modernizarse ni atraer nuevas inversiones, pero que bastan para continuar su actividad mediante el ahorro de costos y la reducción gradual del personal. Con frecuencia, en esta etapa se pide a los Gobiernos que ayuden a prevenir el deterioro de una rama de producción mediante *protección* en forma de *prescripciones en materia de contenido nacional, restricciones a la importación*, medidas destinadas a promover el *reajuste estructural, subvenciones, acuerdos de limitación voluntaria*, etc.

Sectores sensibles: sectores de la economía nacional que plantean retos particulares a los responsables de la formulación de políticas comerciales por diversas razones, como el relativo atraso tecnológico, los factores culturales, el exceso de producción o la influencia política. Estos sectores comprenden la agricultura, los servicios audiovisuales y las actividades culturales en general, las industrias relacionadas con la defensa, los servicios financieros, la construcción naval, los textiles y el calzado. De hecho, prácticamente cualquier sector podría convertirse en un sector sensible si se viera sometido

a la presión de las importaciones y si estuviera dispuesto a establecerse como sector organizado. Las soluciones a largo plazo para hacer frente a los problemas causados por los sectores sensibles suelen abocar en un **reajuste estructural** o, si no se hace nada más, en una obsolescencia imprevista y en la desaparición de algunos agentes del sector. Véanse también *Identidad cultural*, *Negociaciones comerciales sectoriales* y *Productos sensibles*.

Secuencia: se refiere a un problema que puede surgir en los procedimientos previstos en el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC: si tiene prioridad el artículo 21.5, que trata del procedimiento sobre el cumplimiento, o el artículo 22.2, que abarca la suspensión de obligaciones. La cuestión es si el reclamante puede pedir autorización para suspender obligaciones antes de que un **grupo especial** o el **Órgano de Apelación** haya establecido que se han incumplido las resoluciones y recomendaciones de otro grupo especial. El problema todavía no se ha resuelto. Véase también *Grupo especial sobre el cumplimiento*.

Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur: celebrada en Buenos Aires en marzo de 2019 con el objetivo de fortalecer la cooperación entre los países en desarrollo, en particular en el contexto de un examen de los logros alcanzados, con motivo del cuadragésimo aniversario de la adopción del *Plan de Acción de Buenos Aires para Promover y Realizar la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo*. La primera Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Cooperación Sur-Sur se celebró en Nairobi en 2009.

Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados: véase *NPSA*.

Segunda Cuenta: programa de financiación establecido en el marco del *Fondo Común para los Productos Básicos* con el propósito de financiar medidas para el desarrollo de los productos básicos encaminadas a mejorar las condiciones estructurales de los mercados y aumentar la competitividad y las perspectivas a largo plazo de determinados productos. Véase también *Primera Cuenta*.

Segundo Grupo Especial sobre la cerveza: Grupo Especial que entendió en una diferencia surgida en 1991 en el GATT entre los Estados Unidos y el Canadá, referente a la importación, distribución y venta de determinadas bebidas alcohólicas por organismos provinciales de comercialización canadienses. Ya había habido un caso sobre la misma cuestión en 1988, de ahí el nombre del Grupo Especial en la diferencia. Los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas del Canadá («*liquor boards*»), creados en virtud de leyes provinciales, tenían el monopolio del suministro y la distribución de bebidas alcohólicas dentro de las fronteras provinciales. También tenían el monopolio de la importación de bebidas alcohólicas procedentes de otras provincias o de países extranjeros. Para fabricar y vender cerveza en una provincia se necesitaba una licencia provincial, y la mayor parte de la cerveza nacional debía producirse en la provincia en la que se vendía. Todas las provincias gestionaban locales oficiales de bebidas alcohólicas, pero en la mayoría de ellas también estaba permitida la venta de cerveza en establecimientos de venta al por menor de propiedad privada y en tiendas situadas en las fábricas de cerveza. El *Grupo Especial* que entendió en el asunto de 1988 había concluido que la aplicación a los productos importados de aumentos de precio superiores a los que se aplicaban a los productos nacionales solo podía justificarse en circunstancias definidas con exactitud, que la **carga de la prueba** a ese respecto recaía en el Canadá y que los requisitos de inclusión en listas y la disponibilidad de puntos de venta discriminatorios para las bebidas alcohólicas importadas constituían restricciones aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado contrarias al artículo XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas).

En 1988, tras el procedimiento ante el primer Grupo Especial, el Canadá concluyó un acuerdo con la *Comunidad Europea* con miras a resolver algunas de las cuestiones en litigio. Las provincias debían aplicarlo con arreglo al principio de la nación más favorecida. El Grupo Especial concluyó que, salvo en el caso de una provincia, los Estados Unidos no habían fundamentado su alegación relativa a las prácticas del Canadá en materia de inclusión en las listas y exclusión de ellas. En cuanto a las restricciones al acceso a los puntos de venta, el Grupo Especial consideró que la cerveza importada tenía acceso a un menor número de ellos. Constató que esas restricciones eran contrarias a las disposiciones del GATT. Asimismo, concluyó que el mero hecho de que la cerveza importada y la nacional estuvieran sujetas a distintos sistemas de reparto no bastaba por sí solo para establecer una incompatibilidad con el GATT, ya que un *trato nacional* formalmente idéntico podría empeorar la situación del producto importado. El Grupo Especial examinó a continuación los métodos de fijación de los aumentos de precios e impuestos aplicados a la cerveza importada y constató que eran incompatibles con el artículo III.4 (Trato nacional). El Grupo Especial pasó luego a la cuestión de los precios mínimos y concluyó que el mantenimiento por parte de un monopolio de importación de un precio mínimo para un producto importado que fuera igual al precio al que se ofrecía un producto nacional directamente competidor y más caro era incompatible con el artículo III.4. El Grupo Especial consideró que la cuestión de los impuestos sobre los envases de cerveza se había abordado en sus consideraciones sobre las restricciones al reparto privado. Concluyó que los procedimientos de notificación provinciales no infringían el artículo X (Publicación y administración de los reglamentos comerciales). Por último, el Grupo Especial concluyó que, en relación con varios aspectos de ese caso, el Canadá había incumplido las obligaciones que le imponía el artículo XXIV.12 del GATT, que requiere que los miembros del GATT tomen medidas razonables para lograr que, dentro de su territorio, los Gobiernos y autoridades regionales y locales observen las disposiciones del Acuerdo. Véanse también *Discriminación implícita* y *Obligaciones de segundo nivel*. [GATT, IBDD 39S].

Segundo Protocolo Anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: *protocolo* que da aplicación a los compromisos sobre el comercio de *servicios financieros* asumidos en las negociaciones de 1995. Entró en vigor el 1 de septiembre de 1996.

Segundo regionalismo: término utilizado por Jagdish Bhagwati para describir la tendencia hacia los *arreglos comerciales preferenciales* iniciada en 1985 con la conclusión del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos e Israel. Véase también *Primer regionalismo*. [Bhagwati, 1993].

Seguridad alimentaria: situación en que las necesidades nutricionales de un país o población están sistemáticamente cubiertas o, como normalmente se define, situación en que las personas o poblaciones tienen "en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias a fin de llevar una vida sana". "Seguridad alimentaria" y "autosuficiencia" son conceptos distintos, y una cuestión que es clave debatir es si las políticas destinadas a la *autosuficiencia* contribuyen a la seguridad alimentaria o la dificultan. Véanse también *Organización para la Alimentación y la Agricultura* y *Programa Mundial de Alimentos*.

SELA: Sistema Económico Latinoamericano. Organización regional con sede en Venezuela integrada por 25 países de América Latina y el Caribe. Su objetivo es promover la cooperación intrarregional para acelerar el desarrollo económico y social de sus miembros, así como ofrecer una estructura institucional permanente para la adopción de estrategias unificadas en los foros internacionales.

Selección de ganadores: inclinación ocasional de los Gobiernos a identificar determinadas actividades industriales como especialmente prometedoras para el futuro e instituir

marcos de apoyo para fomentar el desarrollo de esas industrias. Se favorece especialmente a las industrias de tecnología avanzada. A nivel mundial, los éxitos se han visto al menos equilibrados por los fracasos y, en la mayoría de los casos, las industrias así seleccionadas no han obtenido mejores resultados que el promedio de las industrias o empresas que no han sido favorecidas por una atención especial. También vale la pena recordar la advertencia de Adam Smith según la cual "[e]s así como todo sistema que procure a través de incentivos extraordinarios dirigir hacia un sector especial una cuota del capital de la sociedad mayor de la que naturalmente fluiría hacia él, o a través de restricciones extraordinarias retirar de un sector especial una sección del capital que en otro caso se invertiría en él, resulta en realidad subversivo para el propósito principal que desea promover. En lugar de acelerar retrasa el desarrollo de la sociedad hacia la riqueza y grandeza verdaderas, y en lugar de aumentar disminuye el valor real del producto anual de su tierra y su trabajo." Véanse también *Empresas líderes nacionales* y *Teoría del comercio estratégico*.

Selectividad (cherry-picking): intento de escoger de entre diversas obligaciones u opciones de negociación solo aquellas que probablemente causen menores dificultades. La vigilancia de otras partes suele impedirlo. Véase también *Búsqueda del foro más favorable*.

Selectividad (selectivity): el hecho de imponer *restricciones a las importaciones* de uno o más países que se consideran las principales amenazas para los productores nacionales, en lugar de utilizar medidas de *salvaguardia* no discriminatorias, como exigen en la mayoría de los casos las normas de la OMC. El artículo 5.2 b) del *Acuerdo sobre Salvaguardias* permite un cierto margen de selectividad en caso de *daño grave* si i) es evidente que las importaciones procedentes de determinados países han aumentado desproporcionadamente en el período objeto de examen, ii) se cumplen todas las demás condiciones para la adopción de medidas de salvaguardia y iii) si resulta equitativo para otros proveedores. Véanse también *Cláusula de salvaguardia* y *Modulación de contingentes*.

Semicomerciables: bienes y servicios que presentan ciertas características que los sitúan en la categoría de *comerciables* y otras que los sitúan en la de *no comerciables*. En la práctica puede resultar difícil hacer la distinción entre estas categorías.

Semiconductores: diferencia con los Estados Unidos y el Japón planteada al Consejo del GATT por la *Comunidad Económica Europea* (CEE) en 1986. El asunto planteado por la CEE tenía su origen en un acuerdo celebrado entre los Estados Unidos y el Japón en 1986 en relación con el comercio de semiconductores. El acuerdo preveía un mejor acceso al mercado para los semiconductores importados en el Japón y la vigilancia de los precios de exportación por parte del Gobierno del Japón para evitar el *dumping* en los Estados Unidos. Las disposiciones relativas a la vigilancia y el *dumping* eran aplicables a los mercados de terceros países. El Japón utilizaba su mecanismo de control del *COCOM* para vigilar los precios de exportación, lo que provocaba retrasos en la concesión de autorizaciones de exportación. La CEE alegó que a) las medidas de vigilancia japonesas, especialmente las aplicadas a mercados de terceros países, eran contrarias a las disposiciones de los artículos VI (Antidumping) y XI (Eliminación general de las restricciones cuantitativas), que b) las disposiciones en materia de acceso al mercado japonés infringían el artículo I (Trato general de la nación más favorecida) y que c) la falta de transparencia que rodeaba toda la cuestión era contraria al artículo X (Publicación y administración de los reglamentos comerciales). Adujo que el objeto de la vigilancia practicada respecto de los terceros países era velar por que, tras el aumento de los precios en los Estados Unidos como consecuencia de la aplicación del acuerdo, las empresas estadounidenses no se vieran en desventaja en esos mercados.

El *Grupo Especial* examinó en primer lugar las alegaciones relativas al artículo XI y constató que la exigencia de que las empresas japonesas no exportaran a los miembros del GATT que no fueran los Estados Unidos semiconductores a precios inferiores a los costos de las correspondientes empresas, junto con el complejo sistema de vigilancia de los precios, era incompatible con el artículo XI, como también lo era el sistema de administración de licencias de exportación. También constató que las pruebas presentadas no demostraban que existiera un acceso preferencial al mercado japonés para las empresas estadounidenses que infringiera la cláusula de la nación más favorecida. El Grupo Especial sostuvo que el artículo VI no hablaba de las medidas que pudieran adoptar los países exportadores para evitar el dumping y que, en consecuencia, no había nada en él que justificara la adopción de medidas que restringieran la exportación o de medidas sobre los precios de exportación. También observó que el artículo VI no decía nada sobre el derecho de los países exportadores a imponer *medidas antidumping* respecto de sus exportaciones. [GATT, IBDD 35S].

Semillas oleaginosas : fue una diferencia extensa y prolongada planteada inicialmente por los Estados Unidos contra la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1989. Es un ejemplo de la aplicación de la norma del *GATT* relativa a los *casos en que no existe infracción*. En el primer informe del *Grupo Especial* sobre este asunto, adoptado en 1990, se constató que los reglamentos de la CEE que autorizaban los pagos a los elaboradores de semillas, a condición de que las semillas oleaginosas fueran originarias de la CEE, eran incompatibles con la obligación de *trato nacional* del GATT. El Grupo Especial también constató que el plan de *subvenciones* aplicado por la CEE a las semillas oleaginosas aislaba completamente a los productores de la CEE de los movimientos de los precios en los mercados internacionales. Por consiguiente, las *concesiones arancelarias* de la CEE en forma de consolidaciones en franquicia arancelaria no podían tener efecto alguno en la competitividad de las semillas oleaginosas importadas. En diciembre de 1991, el Grupo Especial fue convocado nuevamente a petición de los Estados Unidos para determinar si las modificaciones introducidas por la CEE en respuesta al Grupo Especial anterior resolverían las dificultades. El Grupo Especial constató que el plan de apoyo revisado seguía haciendo que el nivel de producción de la CEE fuera sustancialmente insensible al movimiento de los precios del mercado mundial. Por consiguiente, seguía menoscabando las ventajas que los Estados Unidos podían esperar de las concesiones arancelarias en cuestión. A continuación, el Grupo Especial recordó que habían pasado más de dos años desde la adopción del informe inicial y recomendó que la CEE procediera sin dilación a eliminar el menoscabo de las concesiones arancelarias. En otras palabras, el derecho de la CEE a aplicar subvenciones a determinados productos y el nivel de esas subvenciones no eran objeto de litigio ni eran incompatibles con las normas del GATT. Sin embargo, la utilización de subvenciones en la medida en que afectaban a los productores de semillas oleaginosas menoscababa y anulaba los derechos de otros miembros del GATT. Esta es la base del argumento de que no existía infracción en este caso. El asunto no terminó con la decisión del Grupo Especial, sino que siguió siendo un punto de discordia que marcó las relaciones comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos durante el resto de la *Ronda Uruguay*. Se resolvió en el marco del *Acuerdo de Blair House* en noviembre de 1992, cuando la Comunidad Europea acordó limitar la superficie de producción de semillas oleaginosas. [GATT, IBDD 37S].

Séptima libertad para los servicios de carga : derecho de una aerolínea a prestar servicios de carga entre países totalmente al margen de su país de origen. *Véanse también Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional y Libertades del aire.*

Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera: FIAS. Servicio de asesoría prestado por el *Grupo Banco Mundial* con el objetivo de ayudar a los países en desarrollo a consolidar un sector privado sólido y responsable que propicie el crecimiento inclusivo y la reducción de la pobreza, la creación de empleo, la prestación de servicios, la seguridad alimentaria, la mitigación del cambio climático y la sostenibilidad ambiental. Sus actividades se basan en tres pilares: 1) mejorar el entorno empresarial, 2) ampliar las oportunidades del mercado, y 3) reforzar la competitividad de las empresas. [worldbank.org].

Servicio de Asistencia al Comercio Mundial: proyecto de desarrollo plurianual gestionado conjuntamente por el *Centro de Comercio Internacional*, la *UNCTAD* y la *OMC* cuyo objetivo es crear una plataforma mundial con información actualizada sobre el mercado que facilite las decisiones relacionadas con el comercio y las inversiones de las mipymes (microempresas y pequeñas y medianas empresas). Los objetivos del proyecto son: a) servir de punto de entrada único a la información existente relacionada con el comercio; b) convertir la información relacionada con el comercio en información comercial de primer nivel; y c) concienciar a las mipymes para que utilicen la información comercial y reforzar su capacidad de hacerlo. [globaltrahelpdesk.org/es].

Servicio de Crédito "Stand-By": véase *Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza*.

Servicio de Crédito Ampliado: SCA. Servicio del *FMI* creado en el marco del *Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza* con el fin de apoyar los programas económicos de países de bajos ingresos que buscan avanzar hacia una situación macroeconómica estable y sostenible acorde con un proceso sólido y duradero de crecimiento y reducción de la pobreza.

Servicio de Crédito Rápido: véase *Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza*.

Servicio universal: expresión utilizada para referirse a servicios, tales como los servicios de telecomunicaciones o los servicios postales, que están a disposición de todos los usuarios potenciales con un nivel garantizado de calidad y a precios asequibles. Véase también *Servicios de telecomunicaciones básicas*.

Servicios: incluyen actividades económicas fundamentales, como las de telecomunicaciones, banca, seguros, transporte terrestre y acuático, aviación, contabilidad, abogacía, ingeniería, esparcimiento, etc., que pueden realizarse en sí mismas o como componente de algún producto o de otro servicio. En la mayoría de los países, los servicios representan entre el 60% y el 75% aproximadamente del PIB. Las variaciones pueden obedecer en parte a factores estructurales y en parte a la utilización de métodos estadísticos diferentes. La importancia de los servicios no siempre se ha reconocido. En opinión de Adam Smith, "[a]lgunos de los trabajos más respetables de la sociedad son como el de los sirvientes: no producen valor alguno que se fije o incorpore en un objeto permanente o mercancía vendible, que perdure una vez realizado el trabajo, y a cambio del cual se pueda procurar después una misma cantidad de trabajo ... En la misma categoría hay que situar a algunas de las profesiones más serias e importantes y también a algunas de las más frívolas: sacerdotes, abogados, médicos, hombres de letras de todas las clases; actores, bufones, músicos, cantantes de ópera, bailarines, etc.". Aunque generaciones posteriores no mantenían conscientemente esta opinión de los servicios, se solía tender no obstante a infravalorar su función en la economía. No existe una definición universalmente aceptada del término "servicios". Se han probado varios enfoques, pero ninguno ha recibido plena aceptación. En primer lugar, los servicios son caracterizados a menudo como algo intangible e invisible que no se puede almacenar y que por tanto se debe producir y consumir simultáneamente. Estas características ya están implícitas en las observaciones de Adam Smith. No obstante, los avances tecnológicos han

hecho que esta definición se quede obsoleta. En segundo lugar, el enfoque institucional parte del supuesto de que todo aquello que no esté clasificado como sector primario o secundario debe ser un servicio o una ocupación de servicios. En tercer lugar, está el enfoque funcional, aplicado por primera vez en 1977 por T. P. Hill cuando definió los servicios como "un cambio en la condición de una persona o un bien perteneciente a una unidad económica como resultado de la actividad de otra unidad económica, previa aprobación de la primera persona o unidad económica". Algunos han aducido que esta definición es deficiente porque no abarca, por ejemplo, los servicios de seguridad o la medicina preventiva. La Oficina de Evaluación Tecnológica de los Estados Unidos ha propuesto una clasificación en dos categorías: a) servicios basados en el conocimiento (servicios de seguros, profesionales y técnicos, determinados servicios bancarios, servicios de tecnología de la información, etc.), y b) servicios terciarios (arrendamiento, transporte marítimo, distribución, franquicia, comercio al por menor, viajes, etc.). Al prohibirse las restricciones a la libre prestación de servicios dentro de la *Unión Europea*, en el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* se señala que por "servicios" se entiende normalmente prestaciones realizadas a cambio de una remuneración, y se hace referencia en particular a a) actividades de carácter industrial, b) actividades de carácter mercantil, c) actividades artesanales, y d) actividades propias de las profesiones liberales. En su libro *El trabajo de las naciones*, Robert Reich presenta tres categorías diferentes de servicios según las ocupaciones. La primera comprende los servicios rutinarios de producción que entrañan tareas repetitivas orientadas por procedimientos normalizados y normas codificadas, de manera muy similar a los trabajos de montaje realizados por los trabajadores manuales. Estos servicios pueden ser objeto de comercio a nivel mundial. La segunda categoría, que el autor denomina servicios personales, también entraña tareas sencillas y repetitivas, pero estas deben realizarse de persona a persona. Según el autor, los proveedores de estos servicios deben tener a menudo un comportamiento agradable, y deben sonreír y desprender confianza y buen humor aun cuando se sientan malhumorados. La tercera categoría es la de servicios simbólico-analíticos, que abarca actividades de resolución de problemas, de identificación de problemas y de intermediación estratégica. Estos servicios pueden ser objeto de comercio a nivel internacional, pero no están normalizados. Incluyen muchos servicios prestados a las empresas, profesionales, financieros y de ingeniería. Esta lista de sistemas de clasificación no es en modo alguno exhaustiva. La versión 2.1 de la *Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas* contiene una lista completa de los servicios. Véase también *Estadísticas del comercio de servicios*. [Hill, 1977; Reich, 1991; y Smith, 1991 (1776)].

Servicios aéreos especializados: se definen en el *TLCAN* como los servicios de cartografía aérea, topografía aérea, fotografía aérea, control de incendios forestales, extinción de incendios, publicidad aérea, remolque de planeadores, paracaidismo, servicios aéreos para la construcción, transporte aéreo de troncos, vuelos panorámicos, vuelos de entrenamiento, inspección y vigilancia aéreas y rociamiento aéreo.

Servicios audiovisuales: producción, distribución y exposición de películas y cintas de vídeo. En este sector confluyen algunas esferas de política sensibles, como por ejemplo, reivindicaciones de *identidad cultural*, la protección de los *derechos de propiedad intelectual* y el objetivo de liberalizar el comercio. Estas pretensiones contrapuestas se sitúan en el contexto más amplio de la rápida evolución tecnológica y las nuevas posibilidades que ofrece para la distribución de servicios audiovisuales. A veces, los Gobiernos aplican contingentes de proyección y limitaciones a la propiedad cruzada en periódicos y estaciones de radio y televisión en un intento por preservar las características culturales locales. Véanse también *Comercio y cultura*, *Normas sobre*

contenido nacional en la radiodifusión y Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales.

Servicios de banda ancha: servicios de comunicaciones que utilizan imágenes fijas, vídeo, sonido, texto y datos, bien por separado o en combinación. En general, la banda ancha denota la capacidad de comunicar información a una alta velocidad de transmisión. *Véase también Servicios audiovisuales.*

Servicios de información: algunos Acuerdos de la OMC, así como algunos *acuerdos de libre comercio*, exigen a los miembros establecer, en sus administraciones de comercio, un servicio en el que los demás miembros puedan obtener información sobre el sector abarcado por el acuerdo. A veces se denomina punto de contacto. El intercambio de información se lleva a cabo a nivel gubernamental. Algunos ejemplos de esos acuerdos son: el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS), el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* y el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. El AGCS también exige que los países desarrollados Miembros establezcan puntos de contacto en los que las empresas privadas de los países en desarrollo puedan informarse sobre las oportunidades comerciales.

Servicios de medios digitales: se incluyen, entre otros productos y actividades, los libros electrónicos, los *servicios audiovisuales*, como la música, las películas y las retransmisiones de televisión, y los juegos en línea.

Servicios de telecomunicaciones básicas: comprenden los servicios de telefonía vocal, télex, facsímil y transmisión de datos. *Véanse también Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas, Documento de referencia sobre los servicios de telecomunicaciones, Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas, Telecomunicaciones de valor añadido y Unión Internacional de Telecomunicaciones.*

Servicios de telecomunicaciones de terminación: servicios prestados por una red de telecomunicaciones a otra para que una persona que llama en una red pueda hablar con otra que llama en otra red. Esto se consigue mediante la interconexión. Las llamadas entre dos redes consisten en tres etapas: a) transportar la llamada a la red de terminación o destino; b) ofrecer un punto de entrada o portal a la red de terminación; y c) enviar la llamada a su destino final. Estas dos últimas etapas constituyen el servicio de terminación. El precio que cobra la segunda red por este servicio se llama *tasa de distribución*.

Servicios de telecomunicaciones de valor añadido: se denominan también servicios mejorados. Engloban servicios tales como los de correo electrónico, los de correo vocal y los servicios de facsímil mejorados, con inclusión de los servicios de almacenamiento y retransmisión. *Véase también Servicios de telecomunicaciones básicas.*

Servicios de terminación: *véase Servicios de telecomunicaciones de terminación.*

Servicios de transporte marítimo: en 1995, el *Consejo del Comercio de Servicios* estableció un Grupo de Negociación sobre Servicios de Transporte Marítimo (GNSTM) con el fin de aumentar los compromisos contraídos en virtud del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) en relación con el transporte marítimo internacional, los servicios auxiliares y el acceso a las instalaciones portuarias y su utilización. Estaba previsto que el GNSTM concluyera sus negociaciones a más tardar el 30 de junio de 1996, pero resultó imposible llegar a un resultado convenido. Las negociaciones sobre los servicios de transporte marítimo se reanudaron en 2000 como parte de la nueva ronda de negociaciones sobre el comercio de servicios, objeto del mandato establecido en el artículo XIX del AGCS. *Véanse también Cabotaje, Ley Jones, Liberalización progresiva y Programa de Doha para el Desarrollo.*

Servicios financieros: servicios bancarios, de seguros generales, de seguros de vida, de gestión de fondos, de comercio de valores y de asesoría en relación con esas actividades.

Véase también *Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros*.

Servicios generales en el ámbito de la agricultura: en el contexto del *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC, lista abierta de medidas de ayuda interna que no tienen efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, los tienen en grado mínimo. Se incluyen las siguientes opciones, enumeradas de forma resumida: a) programas de investigación; b) lucha contra plagas y enfermedades; c) servicios de formación; d) servicios de divulgación y asesoramiento; e) servicios de inspección; f) servicios de comercialización y promoción; g) servicios de infraestructura, entre otros, el suministro de electricidad y el abastecimiento de agua, las carreteras y otros medios de transporte. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Bali en 2013 se añadieron las siguientes opciones con el fin de promover el desarrollo rural y la reducción de la pobreza: i) rehabilitación de tierras; ii) conservación de suelos y gestión de recursos; iii) gestión de las situaciones de sequía y de las inundaciones; iv) programas de empleo rural; v) expedición de títulos de propiedad; y vi) programas de asentamiento de agricultores.

Servicios incorporados: servicios incorporados en un producto físico, tales como el componente intelectual de los programas informáticos vendidos en forma de disquetes o CD-ROM. Algunos dicen que la proporción estimada de servicios en las estadísticas del comercio mundial se duplicaría si los servicios incorporados se incluyeran en las estadísticas del comercio de servicios. Esta afirmación podría ser cierta, pero solo podría demostrarse agravando considerablemente la carga de notificación. La notificación por separado de los servicios incorporados significaría, por ejemplo, que las exportaciones de mineral de hierro consistirían, al menos, en un componente de producto básico y componentes de servicios que entrañarían, como mínimo, actividades de prospección, transporte, comercialización y gestión. Por supuesto, es lógico que una empresa manufacturera conozca el valor de los componentes de servicios de sus productos, pero no puede vender sus productos de forma separada de esos componentes. Por lo tanto, al cliente se le cobra un precio unitario único. Véase también *Estadísticas del comercio de servicios*.

Servicios profesionales: clase de *servicios* normalmente prestados por personas con formación o títulos académicos especializados. A veces la obtención de un permiso para ofrecer tales servicios depende también de la pertenencia a un organismo profesional. Son ejemplos de servicios profesionales los ofrecidos por abogados, agrimensores, arquitectos, auditores, bibliotecarios, contables, doctores, farmacéuticos, fisioterapeutas, ingenieros, psicólogos, químicos y veterinarios. En el *TLCAN*, los servicios profesionales se definen como servicios cuya prestación requiere educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte en el Tratado. Los servicios prestados por personas que practican un oficio o por tripulantes de barcos mercantes y aeronaves no se consideran servicios profesionales.

Servicios públicos de transporte de telecomunicaciones: en el *Anexo sobre Telecomunicaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se define como "todo servicio de transporte de telecomunicaciones que un Miembro prescriba, expresamente o de hecho, que se ofrezca al público en general. Tales servicios pueden incluir, entre otros: telégrafo, teléfono, télex y transmisión de datos caracterizada por la transmisión en tiempo real de información facilitada por los clientes entre dos o más puntos sin ningún cambio de extremo a extremo en la forma o contenido de dicha información".

Sesión Extraordinaria: reunión de los consejos y comités de la OMC centrada únicamente en negociaciones.

SGP: Sistema Generalizado de Preferencias. Se propuso por primera vez en la II UNCTAD en 1968 y entró en vigor en 1971. Concede a los países en desarrollo un *margen de preferencia* en los tipos arancelarios a los que se enfrentan sus mercancías en los mercados de los países desarrollados y, de esta manera, aumenta su competitividad. Los países que mantienen esquemas SGP suelen denominarse *países donantes*. Los que los utilizan se denominan *países beneficiarios*. Las vastas reducciones arancelarias registradas desde 1971 como consecuencia de las *negociaciones comerciales multilaterales* y las medidas unilaterales, así como los cambios en la productividad, han traído consigo una disminución de su importancia para muchos países en desarrollo exportadores, pero el SGP sigue siendo un puntal importante de las políticas comerciales de muchos países en desarrollo. La *UNCTAD* es el principal foro de debate sobre las cuestiones relacionadas con el SGP. *Véase también SGP+.*

SGP+: componente del sistema *SGP* de la *Unión Europea* que ofrece beneficios adicionales a los países que cumplen las condiciones habituales del SGP si también cumplen criterios relativos a la vulnerabilidad y el desarrollo sostenible. Estos últimos entrañan la ratificación y aplicación efectiva de 15 convenios fundamentales de las Naciones Unidas y la OIT relacionados con los derechos humanos y los derechos del trabajo y 12 convenios relacionados con el medio ambiente y los principios de la gobernanza. Entre ellos figuran la *CITES*, la *Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción*, la *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*, el *Convenio sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes*, el *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación* y el *Protocolo de Kyoto*. El sistema es válido hasta 2023. [Reglamento (UE) N° 978/2012].

SGPC: Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo. Entró en vigor en 1989. Su finalidad es fomentar la cooperación económica entre los países en desarrollo mediante el intercambio de *preferencias arancelarias*. También se pueden intercambiar *preferencias no arancelarias*. Los *países menos adelantados* no tienen que ofrecer concesiones recíprocas. Pueden formar parte del SGPC todos los miembros del *Grupo de los 77*. Las negociaciones se llevan a cabo bajo los auspicios de la *UNCTAD*. En el SGPC participan 43 países. *Véanse también CEPD y Negociaciones comerciales entre países en desarrollo.*

Sherpa: en el *G-7* y el *G-8*, representante personal de un Jefe de Gobierno que se encarga, junto con los sherpas de los demás países miembros, de preparar las *cumbres económicas*. Cada sherpa suele contar con la asistencia de dos subsherpas procedentes de los Ministerios de Asuntos Exteriores y Finanzas. Según parece, el término proviene de la palabra nepalí que designa a una persona que guía a los escaladores a las cumbres del Himalaya.

SIDUNEA: Sistema Aduanero Automatizado de la UNCTAD. Sistema integrado de gestión aduanera para operaciones de comercio y transporte internacionales en un entorno automatizado. Los objetivos del sistema son los siguientes: a) modernizar las operaciones aduaneras y ayudar a mejorar la recaudación de ingresos; b) facilitar la eficiencia y la competitividad del comercio reduciendo sustancialmente el tiempo y los costos de las transacciones; c) mejorar la seguridad racionalizando los procedimientos para el control de la carga y el tránsito y el despacho de mercancías; d) ayudar a luchar contra la corrupción aumentando la transparencia de las transacciones; y e) promover el desarrollo sostenible reduciendo el uso de papel mediante transacciones y documentos electrónicos. *Véanse también Comercio sin papel y Facilitación del comercio.* [www.unctad.org, www.asycuda.org].

Sin perjuicio: expresión utilizada en las negociaciones para indicar que, si bien se está dispuesto a examinar una propuesta formulada por la otra parte, o que se está preparado para proponer un curso de acción, se hace en el entendimiento de que las opciones de

que se dispone siguen abiertas. En otras palabras, se declara que, aunque se pueda estar dispuesto a examinar o proponer algo, se hace sin comprometerse con un resultado específico. Véanse *Acuerdo ad referendum* y *Texto entre corchetes*.

Síndrome del "no hecho aquí": véase *Tecnacionalismo*.

Sistema Andino de Integración: órgano común establecido por la *Comunidad Andina* en 1997 que abarca todas las instituciones y mecanismos de la Comunidad. Su objetivo es intensificar la integración regional.

Sistema Armonizado: véase *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías: nomenclatura internacional elaborada por la *Organización Mundial de Aduanas*, a menudo denominado el Sistema Armonizado. Sus objetivos son: a) lograr la uniformidad a nivel internacional de la clasificación de mercancías con fines aduaneros; b) facilitar la recopilación, el análisis y la comparación de estadísticas del comercio mundial; c) proporcionar un sistema común internacional para la codificación, designación y clasificación de mercancías con fines comerciales; y d) establecer una nomenclatura actualizada para tener en cuenta la evolución de la tecnología y de las pautas del comercio internacional. Los productos se distribuyen en 97 capítulos. El capítulo 97 aún no se ha asignado a ningún grupo de productos, lo que motiva que en algunas descripciones se haga referencia a 96 capítulos. Además, los capítulos 98 y 99 están reservados para un uso especial por países individuales. Los capítulos se designan al nivel de 2 dígitos. Se desglosan en partidas al nivel de 4 dígitos. El desglose más detallado es el nivel de 6 dígitos. Los países están facultados para desglosar en mayor medida los grupos de productos, más allá del nivel de 6 dígitos.

Sistema de aviso de notificaciones MSF y OTC ePing: colaboración entre la *OMC*, el *Centro de Comercio Internacional* y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas que dio lugar a un sistema de aviso en línea de las notificaciones presentadas por los Miembros de la OMC en el marco del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* y el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. El sistema de aviso está dotado de un mecanismo de búsqueda. [epingalert.org].

Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley: SCPK. Entró en vigor el 1 de enero de 2003. Tiene por objeto eliminar el comercio de diamantes de zonas en conflicto, que se definen como "diamantes en bruto utilizados por los movimientos rebeldes o por sus aliados para financiar conflictos encaminados a socavar gobiernos legítimos". A veces también se denominan "diamantes de sangre". El SCPK exige a sus países miembros que cada envío de diamantes en bruto que exporta vaya acompañado de un certificado del Proceso de Kimberley. Prohíbe el comercio de diamantes en bruto con países no participantes en el Sistema. Se exhorta a los participantes a establecer un sistema de controles internos e intercambiar información sobre su funcionamiento y a promover una cooperación más estrecha entre los organismos encargados de hacer cumplir la ley y entre los organismos aduaneros de los países miembros. Actualmente, más de 80 países y territorios aduaneros participan en el SCPK.

Sistema de exportadores registrados: REX. Sistema de certificación del origen establecido por la *Unión Europea* el 1 de enero de 2017 para su *SGP* (sistema generalizado de preferencias). El sistema se basa en la *autocertificación* de los *operadores económicos* que han de registrarse en una base de datos mantenida por sus autoridades competentes. Los operadores económicos tienen después que preparar *comunicaciones sobre el origen*. El sistema acabará aplicándose a todos los acuerdos comerciales preferenciales de la Unión Europea. [ec.europa.eu].

Sistema de Gestión de la Información MSF : SPS IMS. Base de datos mantenida por la **OMC** que permite a los usuarios obtener información sobre las medidas que los Miembros de la OMC han comunicado al Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de esa Organización. También contiene documentos e información del Comité sobre los servicios de información pertinentes. [spsims.wto.org/es].

Sistema de Gestión de la Información OTC : véase *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*.

Sistema de Gestión de la Información sobre la Agricultura : AG-IMS. Proporciona acceso a los documentos y registros relacionados con el *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Permite a los usuarios buscar y analizar la información relativa a la agricultura notificada por los Miembros de la OMC, así como las preguntas y respuestas formuladas en el *Comité de Agricultura*. [www.amis-outlook.org].

Sistema de grupos : sistema en el que se basaron durante mucho tiempo las negociaciones celebradas particularmente en la *UNCTAD*. Los miembros de la UNCTAD se dividían formalmente en cuatro grupos : países de Asia y África (Grupo A), países de la OCDE (Grupo B), países de América Latina y el Caribe (Grupo C) y países socialistas de Europa Oriental y Rusia (Grupo D). Los puestos de responsabilidad en los diversos comités de la UNCTAD iban rotando entre los grupos con arreglo a las directrices convenidas. En la I UNCTAD celebrada en 1964, los Grupos A y C decidieron reunirse conjuntamente y crear el *Grupo de los 77*. A efectos jurídicos, los Grupos A y C siguieron existiendo, pero solo se reunían de forma esporádica. Las negociaciones se llevaban a cabo por conducto de los coordinadores de cada grupo, en los que recaía la tarea de llegar a una posición de grupo común. Esto solía dejarles poco margen de maniobra, dado que siempre tenían que negociar con otros grupos sobre la base de compromisos que estaban en delicado equilibrio en sus propios grupos. Las sucesivas ampliaciones de la *Unión Europea* dieron lugar a una situación en la que la mayoría de los miembros del Grupo B formaban parte de un bloque interno influyente, y el Grupo D dejó de funcionar tras los cambios en Europa Central y Oriental de 1989. Adoptar posiciones comunes a través de grupos apenas operativos se hizo muy difícil. El sistema de grupos podría considerarse uno de los factores que impidieron a la UNCTAD alcanzar todo su potencial, ya que dificultó la aparición de coaliciones orientadas a temas en los que algunos países desarrollados y en desarrollo tenían intereses comunes.

Sistema de Información sobre el Mercado Agrícola : SIMA. Establecido en 2011 por los Ministros de Agricultura de los miembros del *G-20*. Además de los miembros del G-20, participan en el SIMA Egipto, España, Filipinas, Kazajstán, Nigeria, Tailandia, Ucrania y Viet Nam. El interés del grupo se centra en los cultivos de trigo, maíz, arroz y soja. Sus objetivos son a) mejorar la información sobre el mercado agrícola, los análisis y las previsiones a nivel nacional e internacional; b) informar sobre las condiciones anómalas del mercado internacional y fortalecer la capacidad mundial para alertar de manera temprana; c) recopilar y analizar información sobre políticas, promover el diálogo y las respuestas, y la coordinación de las políticas internacionales; y d) mejorar la capacidad de recopilar datos en los países participantes. La secretaría del SIMA tiene su sede en la *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación* en Roma. Véase también *Grupo de Información sobre el Mercado Mundial de Alimentos*.

Sistema de La Haya para el depósito internacional de dibujos y modelos industriales : sistema para la protección de *dibujos y modelos industriales* en más de un país, mediante su registro ante la Oficina Internacional de la *OMPI*. Un dibujo o modelo debe ser nuevo u original para poder ser objeto de registro. El plazo normal de protección es de 5 años, y puede prorrogarse por un máximo de 15 años. El instrumento en virtud del cual esto se lleva a cabo es el *Acuerdo de La Haya relativo al depósito internacional*

de dibujos o modelos industriales, hecho el 6 de noviembre de 1925 y revisado en varias ocasiones desde entonces, la más reciente mediante el *Acta de Ginebra* de 2 de julio de 1999.

Sistema de la Integración Centroamericana: SICA. Se conformó en 1991, como sucesor de la Organización de Estados Centroamericanos y el Mercado Común Centroamericano. Entre sus objetivos figuran los siguientes: a) consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones; b) concretar un nuevo modelo de seguridad regional; c) lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social; d) alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano; y e) fortalecer la región como bloque para insertarlo exitosamente en la economía internacional. Sus miembros son Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. La secretaría se encuentra en El Salvador. *Véase también Secretaría de Integración Económica Centroamericana.*

Sistema de paridad móvil: forma de devaluar o revalorizar una moneda por etapas en respuesta a la rápida evolución de las condiciones económicas. Cada vez que el banco central ajusta el *tipo de cambio*, este se mantiene fijo hasta que el banco inicia el siguiente cambio.

Sistema de precios dobles: práctica consistente en asegurar que las industrias transformadora y manufacturera nacionales pueden comprar materias primas a un precio inferior al que se venden en los mercados de exportación. Este objetivo puede alcanzarse por medio de *contingentes de exportación*, *aranceles de exportación* y otras medidas cuyo objetivo es similar.

Sistema Económico Latinoamericano: *véase SELA.*

Sistema e-TRIPS para la presentación de documentos: sistema puesto en marcha por la OMC a principios de 2019 para que los Miembros puedan presentar de forma electrónica sus notificaciones, documentos de examen e informes. También se puede utilizar para responder los cuestionarios del *Consejo de los ADPIC*, así como para los informes periódicos sobre asistencia técnica y medidas para la transferencia de tecnología presentados por los Miembros o por organizaciones intergubernamentales.

Sistema Generalizado de Preferencias: *véase SGP.*

Sistema Global de Preferencias Comerciales: *véase SGPC.*

Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos: SGA. Adoptado en 2002 y revisado varias veces desde entonces. Su objetivo es que todos los países cuenten con una estructura para clasificar y etiquetar los productos químicos peligrosos con el fin de: a) mejorar la protección de la salud humana y del medio ambiente al facilitar un sistema de comunicación de peligros inteligible en el plano internacional; b) proporcionar un marco reconocido a los países que carecen de sistema; c) reducir la necesidad de efectuar ensayos y evaluaciones de los productos químicos; y d) facilitar el comercio internacional de los productos químicos cuyos peligros se hayan evaluado e identificado debidamente a nivel internacional. El SGA se basa en criterios armonizados para clasificar sustancias y mezclas con arreglo a sus peligros ambientales, físicos y para la salud, así como en elementos armonizados de comunicación de peligros, con requisitos sobre etiquetas y fichas de datos de seguridad. Abarca todos los productos químicos peligrosos, pero no comprende el establecimiento de métodos uniformes de ensayo o la promoción de nuevos ensayos. La administración del SGA corre a cargo de una secretaría situada en la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas. [unece.org].

Sistema multilateral de comercio: régimen no discriminatorio de comercio internacional que entró en vigor con el *GATT* en 1947 y que ahora está representado por el sistema de la OMC.

Sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas: las negociaciones para la adopción de ese sistema son objeto del mandato establecido en el artículo 23.4 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* de la OMC y se pusieron en marcha en la *Conferencia Ministerial de Doha*. Estaba previsto que las negociaciones finalizaran en la *Conferencia Ministerial de Cancún*, pero no fue posible llegar a un acuerdo. Las negociaciones prosiguen. Véase también *Indicaciones geográficas*.

Sistema paneuropeo de acumulación: denominación utilizada comúnmente para hacer referencia a un sistema establecido el 1 de enero de 1997 en virtud del cual las mercancías cuyos componentes se hayan fabricado en más de un país participante reciben el mismo trato que las producidas en el país. Integran el sistema la *Unión Europea* y la mayor parte de sus interlocutores comerciales europeos. Véanse también *Acumulación paneuropea* y *Normas de origen preferenciales*.

Sistema previsto en el párrafo 6: procedimiento que permite en especial a los países menos adelantados beneficiarse de la producción de productos farmacéuticos genéricos fabricados en virtud de la *concesión de licencias obligatorias*. De conformidad con el artículo 31 f) del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* (el Acuerdo sobre los ADPIC), la producción de medicamentos genéricos al amparo de licencias obligatorias está limitada principalmente al abastecimiento del mercado interno. En el párrafo 6 de la *Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública* de 2001 se reconoce que ello puede suponer un problema para los países cuyas capacidades de fabricación en el sector farmacéutico son escasas o inexistentes. Esa situación los obligaría a recurrir a otros países que, no obstante, tal vez no puedan exportar esos productos. En 2003 se adoptó una *exención* para que los países menos adelantados quedaran eximidos de esta limitación. En diciembre de 2005, los Miembros de la OMC adoptaron el Protocolo por el que se enmienda el Acuerdo sobre los ADPIC mediante el nuevo artículo 31*bis*, que permite la producción de un producto farmacéutico comprendido en esa categoría y su exportación a un Miembro importador habilitado, principalmente un país menos adelantado, con arreglo a condiciones definidas. En enero de 2017, el artículo 31*bis* pasó a formar parte del Acuerdo sobre los ADPIC tras su aceptación formal por dos tercios de los Miembros de la OMC.

Sistemas de bandas de precios: mecanismos para la gestión de los precios de los productos básicos. Existen dos variedades principales. La primera es un mecanismo mantenido por algunos países para garantizar que el precio en los mercados internos de productos básicos principalmente agrícolas se mantenga en una determinada relación con el precio en el mercado internacional, a través de un precio mínimo variable, para ofrecer a los productores nacionales un cierto grado de protección. Para lograrlo, cuando el precio del producto importado es elevado en comparación con el precio nacional, el *arancel* se reduce. Si el precio del producto importado es bajo en comparación con el precio nacional, el arancel se aumenta. Por consiguiente, hay quienes han descrito este tipo de sistema de bandas de precios como un *arancel variable*. La segunda variedad de sistemas de bandas de precios sustenta el funcionamiento de las *existencias reguladoras*. El sistema más sencillo consta de tres bandas, relacionadas con el precio de mercado del producto básico. Cuando el precio es bajo, el gestor puede comprar. Cuando se encuentra en un nivel medio, el gestor puede comprar o vender. Cuando el precio es elevado, el gestor normalmente vende.

Sistemas de depósitos previos a la importación: mecanismos administrados por los Gobiernos o en nombre de estos que exigen la constitución de un depósito monetario en el momento en que se emite una orden de importación. Suelen formar parte de los sistemas de *trámite de licencias de importación*. Su finalidad es garantizar que

las órdenes de importación se ejecuten de manera efectiva o que se cumpla un precio mínimo de importación.

Sistemas de garantía de los ingresos de exportación: mecanismos que suelen tener por objeto asegurar que los productores de productos básicos o los países que dependen principalmente de los ingresos de exportación de los productos básicos no estén plenamente expuestos a reducciones bruscas de sus ingresos. También conocidos como *arreglos de financiación compensatorios*.

Sistemas de seguro de las exportaciones contra la inflación: sistemas aplicados por los Gobiernos, particularmente en el entorno de elevada inflación del decenio de 1970. Su finalidad era reducir al mínimo o suprimir los efectos de la inflación monetaria en el costo de los contratos de exportación. Según los países que no mantenían tales sistemas, estos conferían una ventaja competitiva a los exportadores que se beneficiaban de ellos. Dichos exportadores podían competir de forma más agresiva en los mercados internacionales, ya que actuaban con seguridad sabiendo que no tendrían que sufragar solos el costo de la inflación. Un *grupo especial* establecido por el GATT en 1978 para examinar si esos sistemas equivalían a una *subvención* concluyó que tal sería el caso si se percibiesen primas a tipos "que no pudiesen manifiestamente compensar, a largo plazo, los gastos sufragados y las pérdidas sufridas". También observó que el significado de la expresión "a largo plazo" no estaba definido. En el actual entorno de baja inflación, no parece que se utilicen los sistemas de ese tipo que aún pudieran existir.

Sobrecapacidad (pesca): la sobrecapacidad se refiere por lo general a la capacidad de una flota para pescar a niveles que exceden del nivel de captura sostenible en una pesquería (por ejemplo, debido a la presencia de demasiadas embarcaciones y/o demasiados pescadores). No hay un método generalmente convenido para medir la capacidad. La *Organización para la Alimentación y la Agricultura* ha advertido de que la sobrecapacidad con frecuencia da lugar a la sobrepesca y a la *pesca INDNR*. En las negociaciones de la *OMC*, los Miembros están examinando la cuestión de si hay que establecer disciplinas para las subvenciones que contribuyen a la sobrecapacidad, y de qué manera, y cómo podrían identificarse esas subvenciones. Véanse también *Aguas territoriales y Zona económica exclusiva*.

Sobrepesca/poblaciones sobreexplotadas: véase *Sobrecapacidad (pesca)*.

Sociedad civil: en el contexto de la política comercial, aquellos que no participan directamente en los debates y negociaciones de las *organizaciones intergubernamentales*, pero que pueden verse afectados por sus decisiones o pueden tener opiniones que expresar. La mayoría de las veces la expresión *sociedad civil* parece aludir a las *organizaciones no gubernamentales* (ONG), pero también puede hacer referencia, según la *UNCTAD*, por ejemplo, a parlamentarios, sindicatos y representantes del mundo académico. Hoy en día, la mayor parte de las organizaciones intergubernamentales disponen de un sitio web concebido para satisfacer las necesidades de la sociedad civil.

Sociedad de las Naciones: precursora de las Naciones Unidas, establecida en 1919 en virtud del Tratado de Versalles. Sus principales objetivos eran la seguridad colectiva, el arbitraje de las diferencias internacionales, la reducción de armamento y la diplomacia abierta. Llegados los años treinta ya había serias dudas acerca de su eficacia, pero siguió teniendo existencia jurídica hasta su abolición. La Sociedad de las Naciones tenía un programa de trabajo sobre comercio internacional, pero el inicio de la Gran Depresión a finales de los años veinte y el deterioro de la situación política internacional borraron cualquier atisbo de entusiasmo por emprender acciones colectivas para reactivar el comercio internacional. La Sociedad de las Naciones se disolvió el 18 de abril de 1946.

Sociedades estadounidenses de ventas al extranjero: estructura empresarial que se utilizó en los Estados Unidos hasta 1984, conocida generalmente como sociedades DISC.

La principal ventaja era que se podía aplazar el pago de los impuestos federales sobre los ingresos derivados de los beneficios procedentes de las exportaciones hasta que se hubieran distribuido a sus accionistas. Las sociedades DISC se dedicaban principalmente al comercio de mercancías. En el sector de los servicios, se limitaban más o menos a las actividades relacionadas con la construcción. En 1973, la **Comunidad Económica Europea** notificó al GATT una diferencia sobre las supuestas subvenciones de que gozaban las sociedades DISC en las exportaciones del acero. El **Grupo Especial** formuló constataciones en contra de los Estados Unidos, quienes aplicaron una medida de retorsión a determinados tipos de trato fiscal de la Comunidad Económica Europea. La diferencia se resolvió finalmente en 1982. En 1984, la legislación DISC fue sustituida por el programa relativo a las **empresas de ventas en el extranjero** (EVE), considerado más en consonancia con las normas del GATT. Posteriormente, un Grupo Especial de la OMC constató que algunos aspectos de este programa también eran contrarios a las normas de la OMC.

Solicitud de celebración de consultas: primer paso que señala el inicio de una diferencia en la **OMC**. Una vez presentada esta solicitud, las partes tienen la oportunidad de resolver el asunto mediante **consultas**. Si transcurridos 60 días el asunto sigue sin resolverse, la parte que ha solicitado la celebración de consultas (es decir, el reclamante) puede pedir que el asunto sea remitido a un **grupo especial**. En la práctica, la mayoría de las solicitudes de celebración de consultas no van más allá de esta etapa. Véase también **Solución de diferencias**.

Solución alternativa de diferencias: método de solución de diferencias mediante **arbitraje**, **consultas**, **mediación**, etc. fuera del marco formal de los procedimientos judiciales. Las partes en la diferencia suelen designar a una persona desinteresada que trata de lograr un resultado basado en la justicia y la equidad. La solución alternativa de diferencias solo funciona si las partes están verdaderamente decididas a encontrar una solución y a aceptar un resultado negociado, ya que en la mayoría de los casos esos laudos no son exigibles a través de los tribunales. Un mecanismo de ese tipo es **SOLVIT**, con arreglo al cual las personas físicas y jurídicas que residen en la **Unión Europea** pueden tratar de obtener reparación por la incorrecta aplicación de la normativa del mercado interior por parte de otro Estado miembro. Véanse también **Corte Internacional de Arbitraje** y **Solución de diferencias**.

Solución de diferencias: resolución, mediante un compromiso entre reclamaciones opuestas a menudo y con la ayuda de intermediación a veces, de un conflicto surgido entre Gobiernos sobre la interpretación de unas normas comerciales o de otro tipo. La solución de diferencias puede tener un carácter muy contencioso o basado en normas. La solución de diferencias en la OMC suele empezar tras haber fracasado la celebración de **consultas**. Las normas básicas que rigen la celebración de consultas y la resolución de diferencias se establecen en los artículos XXII y XXIII del **GATT** respecto de las mercancías, los artículos XXII y XXIII del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios** respecto de los servicios y el artículo 64 del **Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio** respecto de la propiedad intelectual. Las normas detalladas que han de cumplirse en todos los casos figuran en el **Entendimiento sobre Solución de Diferencias**. Véanse también **Órgano de Apelación**, **Órgano de Solución de Diferencias** y **Solicitud de celebración de consultas**.

Solución de diferencias comerciales internacionales: solución de diferencias entre partes privadas de diferentes países fuera del marco de los tribunales. Esto puede hacerse mediante procedimientos de negociación, mediación y conciliación, determinaciones e informes de expertos, procedimientos de **arbitraje** o una combinación de esos procesos.

El método elegido depende de las opiniones de las partes. Véanse también **CIADI** y **Corte Internacional de Arbitraje**.

SOLVIT: mecanismo de la **Comunidad Europea** para la **solución alternativa de diferencias**. Pueden recurrir a él las personas físicas o jurídicas que se enfrenten a problemas derivados de una posible aplicación incorrecta de la normativa sobre el mercado interior por parte de otro Estado miembro. El plazo establecido para encontrar una solución es de 10 semanas.

Sombreros de fieltro: diferencia planteada en 1950 entre los Estados Unidos y Checoslovaquia relativa a la interpretación de la expresión "**evolución imprevista de las circunstancias**". Es una de las condiciones establecidas en el artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados), que deben cumplirse antes de poder adoptar medidas de urgencia para reducir las importaciones. Los Estados Unidos adujeron que un cambio en la moda en materia de sombreros era una evolución imprevista de las circunstancias y, en consecuencia, justificaba medidas contra la importación de sombreros de fieltro procedentes de Checoslovaquia. Checoslovaquia adujo que los cambios en la moda eran normales y debían esperarse. Los Estados Unidos ganaron. En *World Trade and the Law of the GATT* (El comercio mundial y el derecho del GATT), John Jackson dijo de este asunto que casi cabría concluir que un aumento de las importaciones podría ser por sí solo una evolución imprevista de las circunstancias. En la actualidad, el **Acuerdo sobre Salvaguardias** de la OMC solo permite el uso de medidas de salvaguardia si se ha determinado debidamente que las importaciones de un producto han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan causar un **daño** grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores. [GATT/CP/106; Jackson, 1969; y Mueller, 2003].

SPARTECA: **Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur**. En el marco de este Acuerdo, que entró en vigor el 1 de enero de 1981, se otorga a los países situados en el Pacífico Sur acceso preferencial no recíproco a los mercados de Australia y Nueva Zelanda. Se excluye el acceso del azúcar al mercado australiano. Véanse también **Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas**, **Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER) Plus** y **Acuerdos comerciales asimétricos**.

STABEX: Sistema de estabilización de los ingresos de exportación. Programa establecido en el marco del **Convenio de Lomé** con el objetivo de estabilizar los ingresos de exportación de los países en desarrollo asociados con la **Comunidad Europea** a través del Convenio. La finalidad del Convenio era compensar a esos países por las pérdidas de ingresos de exportación sufridas en su comercio con la Comunidad Europea cuando obtenían una gran parte de sus ingresos totales a partir de un único producto. Las condiciones impuestas eran limitadas y se justificaban por la necesidad de asegurar la utilización de los fondos en el sector causante de las dificultades. El STABEX no se renovó en el Acuerdo de Asociación ACP-CE (actualmente, **Acuerdo de Asociación ACP-UE**), que sustituyó al Convenio de Lomé. Véanse también **Arreglos de financiación compensatorios**, **Fondo Común para los Productos Básicos** y **SYSMIN**.

STAR: véase **Comercio seguro en la región del APEC**.

Stare decisis: principio en virtud del cual un tribunal debe atenerse a sus propias decisiones anteriores y las de otros tribunales de igual o mayor autoridad. Véase también **Obiter dictum**. [Brownlie, 2019].

Statu quo: compromiso de no imponer nuevas medidas comerciales o medidas más restrictivas a partir de cierta fecha, normalmente la fecha en que se formula el compromiso. A menudo se combina con medidas de **desmantelamiento**. Véanse también **Declaración comercial** y **Moratoria sobre la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas**.

Subpartida: nivel de codificación de 6 dígitos en el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*. Por ejemplo, 030110 (peces ornamentales), 450310 (tapones) y 900130 (lentes de contacto). Véanse también *Capítulo* y *Partida*.

Subpartida dividida: el *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías* se divide en niveles de 2 dígitos (capítulos), de 4 dígitos (partidas) y de 6 dígitos (subpartidas). Esos niveles son los mismos para todas las economías que utilizan el sistema, y no pueden alterarse. Sin embargo, los países pueden dividir sucesivamente las partidas hasta niveles de subpartidas divididas. Aunque su definición y su número de dígitos varían entre los distintos países, las subpartidas divididas deben constar, como mínimo, de 7 dígitos. Veamos el siguiente ejemplo, tomado del Arancel de Australia. La subpartida 900130 corresponde a las lentes de contacto. A su vez se divide en las subpartidas 900130.10 (lentes de óptica médica o correctoras) y 900130.90 (las demás lentes de contacto).

Subrogación: término utilizado en numerosos *acuerdos de promoción y protección de las inversiones*. Significa que, en los casos en que los inversores han recibido pagos de su organismo nacional de seguro de las inversiones en relación con los riesgos cubiertos, el país de origen de esos inversores o su organismo de seguros se hace cargo de los derechos o las reclamaciones de los inversores frente al Estado de origen.

Subsherpa: véase *Sherpa*.

Subsidiariedad: concepto que preconiza que la *Comunidad Europea* solo debe intervenir en ámbitos en los que no tiene competencia exclusiva cuando el objetivo previsto no pueda ser alcanzado de modo suficiente por los Estados miembros a nivel individual. El principio de subsidiariedad puede tener repercusiones para la formulación de la política de la Unión Europea sobre aspectos del *comercio de servicios*, especialmente en las áreas en las que no existe aún una política común plenamente desarrollada. Véanse también *Competencia (competence)*; *Competencia compartida*; y *Unión Europea, legislación*.

Subsidios familiares de Bélgica: asunto planteado por Noruega y Dinamarca contra Bélgica en 1952 al amparo del GATT. El asunto se refería a la imposición de un gravamen sobre las mercancías extranjeras compradas por organismos públicos belgas cuando esas mercancías procedían de un país cuyo sistema de subsidios familiares no cumplía las prescripciones específicas belgas. El *Grupo Especial* concluyó que, dado que el gravamen se aplicaba en el momento en que el organismo público pagaba la compra, y no en el momento de la importación, la cuestión en litigio era el *trato nacional*. Sin embargo, el Grupo Especial consideró que sería difícil adoptar una resolución concluyente, debido en parte a que, según constató, era difícil hacer compatible con el espíritu del GATT el concepto de gravamen como medio para compensar la ausencia de subsidios familiares en otros países. El Grupo Especial observó con evidente alivio que, mientras tanto, el Gobierno de Bélgica había decidido poner sus medidas en conformidad con el GATT. El asunto de las *medidas japonesas relativas al cuero* fue otro intento de defender en el GATT una medida comercial restrictiva mediante referencias a una política social. Véanse también *Cláusula social* y *Comercio y normas del trabajo*.

Subvención a insumos: *subvención* pagada al productor de un producto que se incorpora al producto final.

Subvención de transferencia: *subvención* concedida a los productores de un bien en una etapa determinada y cuyos beneficios se considera que se extienden automáticamente a los productores de una etapa ulterior del proceso de producción. Por ejemplo, se podría suponer que una subvención otorgada a los productores de trozas beneficia también a los aserraderos. [WT/DS257/R].

Subvención específica: véase *Especificidad*.

Subvención para la sustitución de importaciones: *subvención* que se paga únicamente cuando se utilizan materiales o componentes nacionales en la producción de una mercancía, con independencia de que sea la única condición para su disponibilidad. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC prohíbe cualquier subvención de este tipo.

Subvención supeditada a los precios: subvención pagadera solo si el precio de la mercancía o del servicio en cuestión oscila fuera de determinado intervalo. Esto ocurre cuando la remuneración del productor es muy baja, o cuando de otro modo el consumidor tendría que pagar un precio muy elevado.

Subvención susceptible de derechos compensatorios: expresión utilizada para referirse a una *subvención* contra la que cabe adoptar *medidas compensatorias*, una vez llevada a cabo la debida investigación.

Subvenciones: ayuda financiera o en especie prestada por los Gobiernos a los productores o los exportadores de productos básicos, manufacturas y servicios. En general, las subvenciones pueden ser de dos tipos: subvenciones a la exportación y subvenciones internas. Una subvención a la exportación es un beneficio supeditado a la exportación que el Gobierno concede a una empresa. Una subvención interna es un beneficio que no está directamente vinculado a las exportaciones. Las subvenciones se conceden por numerosas razones, entre ellas la necesidad de sostener una estructura de producción ineficiente, el deseo de aumentar los ingresos de un sector, el interés por promover el desarrollo regional, el objetivo de desarrollar mercados de exportación, etc. A grandes rasgos, el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC define las subvenciones como contribuciones financieras de un Gobierno o un organismo público, transferencias directas de fondos o posibles transferencias de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital), ingresos públicos condonados o no recaudados, bienes o servicios –que no sean de infraestructura general– proporcionados por un Gobierno, pagos a un mecanismo de financiación o a una entidad privada para que lleven a cabo esas funciones, o formas de sostenimiento de los ingresos o de los precios que también otorguen un beneficio. El *Informe sobre el comercio mundial* de 2006 aborda con bastante detalle las cuestiones relacionadas con las subvenciones. Las *subvenciones a la agricultura* estén abarcadas por el *Acuerdo sobre la Agricultura*. Véanse también *Ayudas públicas*, *Especificidad*, *Medidas compensatorias* y *Prima (bounty)*.

Subvenciones a la agricultura: ayuda que los Gobiernos conceden a los agricultores, a menudo mediante pagos monetarios, pero a veces en especie. Las subvenciones a la agricultura suelen incluir a) incentivos para mantener el cultivo de un producto, aumentar el cultivo o pasar a producir otro; b) el sostenimiento de los ingresos para garantizar un determinado nivel de vida de los agricultores; y c) pagos para garantizar que los productos agrícolas encuentren un mercado, ya sea en el propio país o en el extranjero. Todas son financiadas con cargo a los erarios nacionales o directamente por el contribuyente. Las subvenciones relacionadas con la producción suelen ir acompañadas de *restricciones a la importación*, como la imposición de aranceles elevados y *aranceles estacionales*. La *ayuda desconectada* puede revestir importancia para reducir los efectos de distorsión del comercio. El agricultor sigue recibiendo una subvención, pero el importe deja de estar vinculado a volúmenes de producción, superficies cultivadas, productos específicos o precios. El *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC regula las categorías de ayuda interna en función de su finalidad y repercusión, y limita el uso de ayudas que causen distorsión del comercio. Véanse también *Ayuda interna*, *Compartimento* y *Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios*.

Subvenciones a la exportación: pagos oficiales u otras contribuciones financieras concedidas por los Gobiernos a los productores o exportadores nacionales si exportan sus bienes o servicios. Con arreglo al *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*, esos pagos son ilegales en el caso de los productos manufacturados. Véanse también *Incentivos a la exportación* y *Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios*.

Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios: subvención supeditada a los resultados de exportación otorgada por los Gobiernos a los productores o exportadores de productos básicos agropecuarios para asegurar que sus excedentes, normalmente producidos a precios superiores a los del mercado mundial, tengan salida en algún mercado. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Nairobi en 2015, los países Miembros se comprometieron a eliminar las subvenciones a las exportaciones agrícolas. Los países desarrollados acordaron hacerlo inmediatamente y los países en desarrollo para 2018, con algunas excepciones para las que se establecieron plazos más largos de eliminación progresiva. Véanse también *Agricultura y sistema multilateral de comercio*, *Subvenciones* y *Subvenciones a la agricultura*.

Subvenciones a la pesca: conjunto de negociaciones inicialmente puestas en marcha en 2001 como parte de las negociaciones sobre las subvenciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*. En la *Conferencia Ministerial de la OMC* celebrada en Hong Kong en 2005 se acordó que debían fortalecerse las disciplinas relativas a las subvenciones en el sector de la pesca, lo que incluía la posibilidad de prohibir algunas subvenciones que contribuyen a la sobrecapacidad y la sobrepesca. En la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Buenos Aires en 2017, los Miembros convinieron en proseguir las negociaciones con miras a concluir las antes de la siguiente Conferencia Ministerial. Convinieron asimismo en que debía formar parte integrante de las negociaciones un *trato especial y diferenciado* apropiado y efectivo para los países en desarrollo y menos adelantados Miembros. El logro de un resultado satisfactorio apoyaría el Objetivo 14 de los *Objetivos de Desarrollo Sostenible* de las Naciones Unidas: conservar y utilizar sosteniblemente los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible. Véase también *Sobrecapacidad (pesca)*.

Subvenciones acumuladas: el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC dispone que, si las importaciones de un producto desde más de un país son simultáneamente objeto de una investigación en materia de derechos compensatorios, las autoridades pueden evaluar el efecto acumulado de las correspondientes subvenciones. Sin embargo, solo pueden llevar a cabo esa evaluación si: a) se trata de cantidades mayores que las *subvenciones de minimis*; y b) si las condiciones de competencia en el mercado importador justifican tal evaluación.

Subvenciones australianas al sulfato amónico: caso en que no existe infracción planteado por Chile contra Australia en el marco del GATT en 1950. Fue resultado de la interrupción por parte de Australia de su subvención concedida durante la guerra a la venta de nitrato sódico importado, del que Chile era un proveedor importante. Se mantuvo una subvención similar para el sulfato amónico. En ambos casos, la finalidad de la subvención era equilibrar la escasez de abonos nitrogenados durante la guerra, pero se mantuvo durante varios años después de la guerra debido a una persistente escasez. El grupo de trabajo establecido para examinar este asunto constató que el valor de una *concesión* otorgada a Chile durante las negociaciones arancelarias de 1947 se había visto menoscabado como resultado de una medida que no contradecía de otro modo las disposiciones del GATT. Esto ocurrió porque el sulfato amónico y el nitrato sódico se habían tratado de la misma manera durante mucho tiempo. Por consiguiente, Chile tenía expectativas razonables de que la subvención otorgada durante la guerra se aplicaría a ambos abonos mientras hubiera una escasez local de abonos nitrogenados.

Subvenciones de minimis: el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC define estas subvenciones como aquellas cuya cuantía es inferior al 1%. Las autoridades que investiguen el efecto de una supuesta subvención deberán poner fin inmediatamente a sus indagaciones si el volumen de la subvención está comprendido en esta categoría. En el caso de los países en desarrollo, el nivel de *de minimis* se establece en el 2% para cada país. Esta disposición también se aplica si el volumen de las importaciones subvencionadas del mismo producto procedentes de países en desarrollo no supera el 4%, a menos que las importaciones procedentes de los países en desarrollo cuya participación sea inferior al 4% de las importaciones superen el 9% de las importaciones totales del mismo producto realizadas por el país que lleva a cabo la investigación.

Subvenciones no recurribles: clase de subvenciones identificada en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Incluye la asistencia para actividades de investigación y desarrollo, la asistencia a regiones desfavorecidas y la asistencia para promover la adaptación de instalaciones existentes a nuevas exigencias ambientales más onerosas. Se trataba de una disposición limitada en el tiempo que no se ha aplicado desde el 31 de diciembre de 1999. Véanse también *Subvenciones*, *Subvenciones prohibidas* y *Subvenciones recurribles*.

Subvenciones prohibidas: concepto utilizado en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC para hacer referencia a las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación o las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Los Miembros de la OMC no pueden mantener este tipo de subvenciones. Véanse también *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*, *Normas sobre contenido nacional en la radiodifusión*, *Prescripciones en materia de contenido nacional*, *Subvenciones*, *Subvenciones a la exportación de productos agropecuarios*, *Subvenciones no recurribles* y *Subvenciones recurribles*.

Subvenciones recurribles: categoría de subvenciones descrita en el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Las subvenciones pueden ser recurribles, y por consiguiente ilegales, si causan *daño* a la rama de producción nacional de otro Miembro, niegan otros compromisos contraídos en el marco del GATT o causan un *perjuicio grave* a los intereses de otro Miembro. Si existen esos efectos desfavorables, el país que mantenga la subvención deberá retirarla o eliminar dichos efectos. Véanse también *Subvenciones*, *Subvenciones no recurribles* y *Subvenciones prohibidas*.

Subvenciones sociales: algunos afirman que estas subvenciones tienen lugar cuando los Gobiernos permiten la existencia, en particular en las industrias de exportación, de normas del trabajo menos rigurosas que las aplicadas a nivel internacional, o cuando no exigen el cumplimiento de sus propias normas. La resultante reducción percibida de los costos de explotación de las empresas que se benefician de estas prácticas se considera una subvención indirecta a la exportación. Un análisis tiende a indicar, sin embargo, que unas normas del trabajo menos estrictas tienen escasos efectos en la competitividad de las exportaciones y, de hecho, pueden obstaculizarla. El concepto de subvenciones sociales tampoco es una parte aceptada del vocabulario relativo a la *política comercial*. Véanse también *Argumento de la mano de obra barata*, *Cláusula social* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Suministro transfronterizo de servicios: véanse *Comercio transfronterizo de servicios* y *Modos de suministro de servicios*.

Superartículo 301: nombre con que suele designarse el artículo 1302 de la *Ley General de Comercio y Competencia* de 1988. En virtud de este artículo, el *USTR* (Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales) debe preparar

un informe anual sobre las prioridades de expansión comercial de los Estados Unidos en el que se especificquen las "prácticas de *países extranjeros prioritarios* cuya eliminación es probable que ofrezca las posibilidades más claras de aumentar las exportaciones de los Estados Unidos, sea directamente o mediante el establecimiento de un precedente favorable". El superartículo 301 original requería también la identificación de países extranjeros prioritarios, pero este requisito se cambió para referirse solo a las prácticas de países extranjeros prioritarios en la *Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay*. En la práctica, el efecto es el mismo. Al mismo tiempo, el USTR fue autorizado para informar sobre prácticas de países extranjeros que puedan identificarse en el futuro como prácticas de países extranjeros prioritarios. El superartículo 301 difiere del *artículo 301* en que se concentra en las prácticas comerciales desleales sistémicas. En principio, el superartículo 301 se promulgó para los años 1989 y 1990, y requiere la renovación periódica por el Presidente. Actualmente, la disposición permanece inactiva. Véase también *Artículo 301 especial*.

Superávit comercial: se produce cuando, en un período determinado, el valor de las exportaciones de un país excede del valor de sus importaciones. Es un objetivo perseguido por la mayoría de los Gobiernos, pero de manera particularmente obstinada y en ocasiones obtusa, por los defensores del *mercantilismo* que, en cualquier caso, tienden a fijarse únicamente en el *comercio de mercancías*. No debe suponerse que un superávit comercial es intrínsecamente bueno y un *déficit comercial* es automáticamente malo. Solamente puede realizarse una evaluación significativa de la importancia de un superávit comercial examinando la situación global de la economía. Véase también *Balanza comercial*.

Superfund: asunto planteado en el GATT en 1987 por el Canadá, México y la Comunidad Europea contra los Estados Unidos. El asunto se refería a un impuesto que había de aplicarse en el marco de la Ley de 1986 relativa al Fondo Superior para la Descontaminación "Superfund" (*Superfund Amendments and Reauthorization Act*) de los Estados Unidos. El impuesto, que no había entrado en vigor en el momento en que se planteó la diferencia, introducía, entre otras medidas, un nuevo gravamen sobre determinadas sustancias importadas que se hubieran producido o fabricado a partir de productos químicos imposibles utilizados como materia prima. El impuesto aplicable a las sustancias importadas era igual, en principio, al impuesto que se habría aplicado a los componentes químicos si estos se hubieran vendido en los Estados Unidos para el mismo uso. Asimismo, podría aplicarse un porcentaje de penalización si los importadores no facilitaban información suficiente sobre los componentes químicos de la sustancia importada. Los reclamantes alegaron que el impuesto sobre los productos importados era más elevado que el impuesto sobre el producto nacional similar y, por consiguiente, infringía el principio de *trato nacional*. El *Grupo Especial* consideró que los productos importados y nacionales eran *productos similares* según los términos del GATT, que había una diferencia en el tratamiento previsible de los productos nacionales e importados, y que el impuesto que iban a aplicar los Estados Unidos era incompatible con las obligaciones de ese país en el marco del GATT. Al mismo tiempo, el Grupo Especial constató que, puesto que la Ley daba a las autoridades facultades discrecionales para aplicar el impuesto, la existencia de porcentajes de penalización no constituía en sí una infracción del GATT. [GATT, IBDD 34S].

Supresión de ventajas comerciales: expresión que indica la imposición de sanciones comerciales o el recurso a la *retorsión*. Véanse también *Guerra comercial* y *Suspensión de concesiones u otras obligaciones*.

Supresión del comercio: expresión introducida por Jacob Viner y popularizada por Max Corden. Describe la sustitución, tras la formación de una *unión aduanera* o una *zona de libre comercio*, de una fuente de producción más barata fuera de la unión o la zona por una fuente más cara situada dentro de la zona preferencial recientemente creada.

La fuente más cara puede ahora ser más competitiva porque puede beneficiarse de la ausencia de aranceles. Véanse también *Creación de comercio* y *Desviación de los intercambios*. [Corden, 1985].

Sur: véase *País en desarrollo*.

Suspensión de concesiones u otras obligaciones: si un Miembro de la OMC no adopta medidas en respuesta a una recomendación o resolución de un *grupo especial* o del *Órgano de Apelación*, el Miembro reclamante puede pedir al *Órgano de Solución de Diferencias* que suspenda la aplicación de *concesiones* u otras obligaciones respecto del Miembro que no haya adoptado las medidas pertinentes. Esa solicitud podrá presentarse 20 días después de expirar un *plazo prudencial* (normalmente, no superior a 15 meses desde la fecha de adopción del informe del grupo especial inicial o del Órgano de Apelación). La selección de las concesiones u otras obligaciones que hayan de suspenderse estará sujeta a los principios básicos siguientes. En primer lugar, las suspensiones deberán llevarse a cabo en el sector en que se haya producido la infracción de las normas. En segundo lugar, si esa selección no es eficaz o viable, podrán elegirse otros sectores abarcados por el mismo acuerdo (por ejemplo, si el asunto se refiere a las normas del GATT, las suspensiones deberían aplicarse en esferas abarcadas por el GATT). En tercer lugar, si ese procedimiento no es satisfactorio, las suspensiones podrán llevarse a cabo con arreglo a cualquier otro acuerdo abarcado por el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* (por ejemplo, sería posible suspender *compromisos* asumidos en el marco del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* o del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, aun cuando el asunto inicial se hubiera planteado en el marco del GATT). A los Miembros que suspenden concesiones se les pide que tengan en cuenta la importancia del comercio para la otra parte y las consecuencias económicas más generales de la suspensión de concesiones u obligaciones. Véanse también *Arbitraje de conformidad con el artículo 22.6*, *Grupo especial del artículo 21.5* y *Retorsión*.

Suspensión temporal de aranceles: cuando un componente o un producto acabado no se produce o suministra en la *Unión Europea*, los fabricantes o importadores pueden solicitar la entrada de ese producto libre de derechos. Si se concede una suspensión temporal de aranceles, el producto se puede importar libre de derechos en cantidades ilimitadas hasta que se revoque la suspensión arancelaria. Otras economías emplean sistemas similares. Véase también *Contingente arancelario autónomo*.

Sustitución de importaciones: política orientada al desarrollo de la capacidad productiva nacional de bienes y servicios con el fin de reducir o desplazar las importaciones, a menudo con la expectativa de aumentar el empleo y reducir el déficit por cuenta corriente. La sustitución de las importaciones también parece ser una política instintiva que se sigue cuando los países tratan de hacer frente al fenómeno descrito en la *tesis de Singer-Prebisch*. En ella se postula que la *relación de intercambio* en el comercio entre los países en desarrollo que son productores de productos básicos y los países desarrollados empeorará con el tiempo. A menudo el remedio propuesto para corregir esta situación se encuentra en las políticas de fomento de la industrialización. Los países que recurren a la sustitución de importaciones suelen constatar que sus reservas de divisas no muestran ninguna mejora, en parte porque todavía tienen que importar bienes de capital. Esta política, en la medida en que implica restricciones a la importación o subvenciones internas, aumenta los costos internos y limita las exportaciones de un país.

Sustitución de las inversiones: expresión utilizada por algunos para describir el reemplazo de las medidas sujetas a restricciones por el GATT por otras prácticas a veces causantes de más distorsión, incluidos instrumentos de política interna. Véase también *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio*.

SYSMIN: Sistema de Protección y Desarrollo de la Producción de Minerales. Fue un mecanismo de estabilización de los precios de los productos básicos establecido por la **Comunidad Económica Europea** en 1980 en el marco del Convenio de Lomé II como alternativa a la inclusión de los minerales en el ámbito de aplicación del **STABEX**. Su objetivo era proteger a los **Estados ACP** frente a las reducciones de la producción minera y la consiguiente disminución de los ingresos de exportación. El SYSMIN no se renovó en el Acuerdo de Asociación ACP-CE (actualmente, **Acuerdo de Asociación ACP-UE**), que sustituyó al **Convenio de Lomé**.

T

TAFTA : Acuerdo Transatlántico de Libre Comercio. Propuesta formulada en su día para la creación de una *zona de libre comercio* entre los Estados Unidos y la *Unión Europea*. No figura en ningún programa formal de negociación. Véanse también *Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión* y *Nueva Agenda Transatlántica*.

TARIC : *Tarif Intégré Communautaire*. Véase *Arancel Integrado de la Unión Europea*.

Tasa de distribución : tarifa que cobra la compañía de explotación de la red telefónica de un país por el transporte de llamadas originarias de otra red a sus destinos finales dentro de la segunda red. Véase también *Servicios de telecomunicaciones de terminación*.

Tasa efectiva de ayuda : TEA. A veces también se denomina tasa efectiva de protección. Se trata de un marco para aclarar la diferencia entre la situación hipotética de inexistencia de ayuda interna a la industria y la situación que existe realmente. El concepto de la TEA resulta útil porque puede medir las intervenciones gubernamentales, como las subvenciones o las preferencias de compra, que pueden influir en las corrientes comerciales sin restringir de manera efectiva las corrientes en la frontera, incluidos los *aranceles* y las *medidas no arancelarias*. También muestra los costos adicionales que soportan los consumidores debido a la ayuda interna. La TEA no distingue entre las medidas que pueden considerarse legales o ilegales en el marco de los Acuerdos de la OMC. Véanse también *Progresividad arancelaria* y *Tasa nominal de protección*.

Tasa efectiva de protección : véase *Tasa efectiva de ayuda*.

Tasa nominal de ayuda : definida por la Comisión de Productividad de Australia como "la variación porcentual que se registra en los ingresos brutos por unidad producida, en relación con la situación (hipotética) de no existencia de ayuda".

Tasa nominal de protección : indica el grado en que el precio nacional de un producto excede del precio en frontera (es decir, antes de que se apliquen los derechos de aduana). Normalmente se expresa en porcentaje. Véanse también *Diferencia de precios* y *Tasa efectiva de ayuda*.

Taxes occultes : literalmente, impuestos ocultos. Impuestos indirectos en cascada en los que incurre una empresa al fabricar un producto, como los impuestos incorporados en los bienes de capital utilizados en el proceso de producción. Cabe citar los impuestos sobre la publicidad, la energía, la maquinaria y el transporte como principales ejemplos. No incluye los impuestos sobre los componentes incorporados en el producto. [GATT, IBDD 18].

Tecnologías ecológicamente racionales : tecnologías capaces de reducir los daños ambientales mediante procesos que generan menos sustancias potencialmente nocivas.

Tecnacionalismo : este término tiene principalmente dos significados. Por un lado, se refiere a la idea de que los avances tecnológicos solo son útiles si se logran a través de esfuerzos nacionales, aunque ya existan en otros lugares. Estos avances normalmente se logran con un costo mucho mayor que si la tecnología se hubiera importado comercialmente. A menudo los resultados son inferiores a la mejor tecnología disponible en otros lugares. Este tipo de tecnacionalismo surge por ejemplo debido a la escasez de divisas, la necesidad de mejorar la autoestima nacional, por consideraciones de defensa y el síndrome del "no hecho aquí". En segundo lugar, también hace referencia a las políticas encaminadas a mantener los avances tecnológicos dentro del país originario con

la esperanza de que esto llevará a una **ventaja competitiva**. Véanse también *Autarquía*, *Autonomía*, *Autosuficiencia*, *Empresas líderes nacionales* y *Ventaja comparativa*.

Telecomunicaciones: en el *Anexo sobre Telecomunicaciones al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* se definen como "la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético". Véanse también *Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas*, *Cuarto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, *Documento de referencia sobre los servicios de telecomunicaciones*, *Examen en virtud del artículo 1377* y *Tasa de distribución*.

Temas de Singapur: denominados así porque pasaron a formar parte del programa de trabajo de la OMC en virtud de la Declaración emitida por la *Conferencia Ministerial de Singapur de la OMC*. Los temas son los siguientes: *comercio e inversión*, *comercio y competencia*, *transparencia* de la *contratación pública* y *facilitación del comercio*.

Teorema de Heckscher-Ohlin: afirma que los países exportarán los bienes cuya producción es relativamente intensiva en los factores que son abundantes en ellos. El supuesto básico en que se basa el teorema es que las pautas de la demanda no varían mucho entre países. El teorema fue formulado por primera vez por Eli Filip Heckscher en 1919, y publicitado por Bertil Gotthard Ohlin en 1933; ambos son eminentes economistas suecos. Se ha refinado considerablemente a lo largo de los años como resultado de un paciente análisis estadístico. En esencia, el teorema es una reformulación de la teoría de la *ventaja comparativa*. Véanse también *Nueva teoría del comercio* y *Teorema de Stolper-Samuelson*.

Teorema de la simetría de Lerner: así llamado por el economista Abba Lerner, que demostró en 1936 que un impuesto sobre las exportaciones tiene el mismo efecto en la economía que un impuesto sobre las importaciones. [Lerner, 1936].

Teorema de Stolper-Samuelson: modelo propuesto en 1941 por los economistas Wolfgang Stolper y Paul Samuelson. Según su planteamiento, en ciertos supuestos (en los que se incluyen la tierra y la mano de obra como únicos factores de producción), el paso de la inexistencia de actividad comercial al libre comercio da por resultado un aumento de los ingresos destinados al factor de producción utilizado de modo intensivo en el sector de exportación cuando aumentan los precios. Por el contrario, ese cambio dará por resultado una reducción de los ingresos para el factor utilizado de modo intensivo cuando el sector hace frente a la disminución de los precios. Véanse también *Nueva teoría del comercio*, *Teorema de Heckscher-Ohlin* y *Ventaja comparativa*.

Teorema del acordeón: teorema relativo a la *reforma fragmentaria de los aranceles*, es decir, la aplicación de reducciones respecto de determinados artículos únicamente, postulado por James Meade: "Hay más probabilidades de que aumente el bienestar económico si el tipo del derecho es elevado en el caso de las importaciones de productos primarios, que entrarán en mayores volúmenes, y es bajo en el caso de las importaciones de productos secundarios, que entrarán en menores volúmenes". Bertrand y Vanek demostraron la validez del teorema en el sentido de que, según lo expresaron López y Panagaryia, "en una pequeña economía abierta, si el arancel del nivel más alto se reduce al nivel siguiente, el bienestar aumentará siempre que la demanda de importación del producto gravado con el arancel del nivel más alto presente una gran posibilidad de sustitución con respecto a todos los demás productos". [Bertrand y Vanek, 1971; López y Panagaryia, 1992; y Meade, 1955].

Teoría de la bicicleta: planteamiento según el cual, para seguir siendo liberal, el *sistema multilateral de comercio* debe seguir avanzando mediante rondas y acuerdos de liberalización sucesivos. Según esta teoría, el sistema se caerá como una bicicleta si la existencia de intervalos prolongados entre los avances de la liberalización permite que los sentimientos y las medidas proteccionistas lleguen a ser predominantes. Véase también *Proteccionismo*.

Teoría de la dependencia : teoría muy en boga en los años 60 y 70 según la cual los países en desarrollo dependen económica, social y políticamente de los grupos de poder de los países desarrollados, en particular de las *Empresas transnacionales*. Actualmente, no se considera que la teoría dé cuenta satisfactoriamente de las causas del desarrollo y el subdesarrollo y, por lo tanto, de las opciones de política de que disponen los países en desarrollo. *Véanse también Tesis de Singer-Prebisch y Tesis del centro-periferia.*

Teoría de la estabilidad hegemónica : tesis desarrollada por primera vez por Charles Kindleberger, adaptada y ampliada por otros autores desde entonces. En su análisis de las razones de la Gran Depresión de los años 30 y su persistencia, Kindleberger sugirió que la principal enseñanza del período de entreguerras podría resumirse así: "para que la economía mundial se estabilice, tiene que haber un estabilizador, uno solo". A juicio de los que suscriben esta teoría, su validez fue demostrada por el papel dominante de los Estados Unidos en la creación del *sistema multilateral de comercio* que ejemplifica el *GATT*. [Kindleberger, 1973].

Teoría de la palanca de política comercial : véase *Reciprocidad agresiva*.

Teoría de la proporción de los factores : véase *Teorema de Heckscher-Ohlin*.

Teoría de la segunda opción mejor : teoría en el campo de la economía internacional que supone que la primera solución mejor para un comercio óptimo es el *libre comercio*, sin verse afectado por elementos distorsionantes como impuestos, monopolios o aranceles. La teoría de la segunda opción mejor postula que aun así es posible perseguir el objetivo de la optimalidad del comercio si se adoptan determinadas medidas que, sin embargo, no pueden llevar al mejor resultado posible. Las medidas que puedan producir el segundo resultado mejor, suponiendo que el primer mejor resultado no sea posible, dependerán de un análisis caso por caso. Otros autores ven en los *arreglos comerciales preferenciales* un aspecto del segundo resultado mejor. Como es lógico, las teorías de la segunda opción mejor se utilizan en otros muchos ámbitos de la economía.

Teoría de la unidad económica : elemento de la *política de competencia* de la *Unión Europea*. Sostiene que, a los efectos de una medida antimonopolista conforme al derecho de la Unión contra una filial de una empresa situada en la Unión, se considera que ambas constituyen una sola unidad económica. En otras palabras, se considera que la empresa matriz está involucrada.

Teoría de las perspectivas : tesis, formulada por D. Kahneman y A. Tversky en 1979, según la cual, al tomar decisiones, las personas exageran la importancia de las pequeñas probabilidades de éxito y minimizan la de las grandes probabilidades de éxito. O, como dice Kenneth Dam, "los grupos se esfuerzan más para evitar una pérdida que para obtener un beneficio". *Véase también Función de bienestar social conservadora*. [Dam, 2001; Kahneman y Tversky, 1979].

Teoría de los beneficios del comercio : parte de la teoría de las *relaciones económicas internacionales* que demuestra que dos países con diferentes estructuras de precios aumentarán al máximo sus retornos económicos si comercian entre sí, en lugar de optar por condiciones de *autarquía*. El beneficio se obtiene porque uno de los países tendrá la capacidad de efectuar más adquisiciones en el otro país con un costo más bajo que si tratara de ser autosuficiente. La consecuencia es la especialización de la producción. *Véanse también Autonomía, Autosuficiencia, División internacional del trabajo, Globalización, Internacionalización, Teorema de Heckscher-Ohlin, Ventaja absoluta y Ventaja comparativa.*

Teoría del ciclo de los productos : propuesta por Raymond Vernon en 1966. Afirma que los países muy industrializados gozan de una *ventaja comparativa* en la investigación y el desarrollo de nuevos productos porque tienen mejor acceso al capital y los recursos humanos especializados. Se supone que el ciclo de un producto consta de varias etapas :

empieza con la producción en un pequeño mercado orientado a clientes específicos, más adelante pasa a estar en manos de una empresa multinacional y, finalmente, alcanza su punto álgido con la fabricación del producto en países con costos inferiores desde donde el producto es reexportado al mercado en que había sido desarrollado inicialmente. Véase también *Teorema de Heckscher-Ohlin*. [Vernon, 1966].

Teoría del comercio estratégico: expresión utilizada con frecuencia para referirse también a la política comercial estratégica. Esta teoría parte de la idea de que los Gobiernos pueden adoptar, o amenazar con adoptar, políticas nacionales que promuevan el establecimiento y el desarrollo de industrias con potencial para convertirse en exportadoras importantes. Según parece, la teoría debe su nombre al reconocimiento de que las medidas gubernamentales pueden alterar la relación estratégica entre las empresas. La puesta en práctica de esta teoría se basa casi siempre en la existencia de *subvenciones* o medidas de *protección* de diversos tipos, aunque sus promotores no preconizan, en general, medidas tan directas. La teoría muestra de modo satisfactorio que, en circunstancias claramente definidas, esas medidas pueden reportar beneficios netos a una economía. No obstante, conviene recordar que las limitaciones y el rigor que los economistas académicos aportan a su trabajo desaparecen pronto cuando los Gobiernos intentan convertir una teoría en una política. Véanse también *Empresas líderes nacionales*, *Nueva teoría del comercio*, *Selección de ganadores*, *Ventaja comparativa* y *Ventaja competitiva*. [Brander, 1995; Dam, 2001; y Krugman 1986].

Teoría del comercio estructural: polémica teoría formulada en el decenio de 1950, según la cual las fuerzas estructurales del comercio internacional frenaban el desarrollo de los países dependientes de la producción y la exportación de productos básicos primarios y materias primas. Sus proponentes sostenían que esos productores se hallaban sistemáticamente en condiciones de desventaja debido al deterioro a largo plazo de su *relación de intercambio*. Entre las soluciones propuestas figuraban la promoción del *comercio Sur-Sur* (comercio entre países en desarrollo) en régimen preferencial. Se consideraba que, en ese entorno más limitado, los países en desarrollo serían relativamente más competitivos y podrían prepararse para abastecer a los países industrializados una vez que sus industrias se hubiesen desarrollado suficientemente. También se preconizaba que los productos cuya exportación interesaba a los países en desarrollo tuviesen acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados a través de un *SGP*. Pocas de las zonas de comercio preferencial resultantes llegaron a ser lo suficientemente eficaces para establecer una diferencia práctica, pero los estructuralistas habían conseguido llamar la atención sobre la importante cuestión del comercio y el desarrollo. Véanse también *SGPC* y *UNCTAD*.

Teoría del dominó del regionalismo: propuesta por Richard Baldwin, quien afirmaba que el creciente interés a principios de los años noventa por un *acuerdo de libre comercio* entre los Estados Unidos y México, y el Mercado Único de la *Comunidad Europea* no se debió a la insatisfacción por los lentos avances de la *Ronda Uruguay*, como se alegó. En su opinión, se debió más bien a los temores de los países que no formaban parte de estos acuerdos a que, tras su entrada en vigor, se encontrarían en una situación de desventaja. Temores que los llevarían entonces a solicitar también la adhesión. Baldwin afirma que, en cualquier país, el equilibrio político determina la posición del país con respecto a la liberalización regional. Si hay suficientes exportadores que se sienten amenazados por un incipiente acuerdo de libre comercio, pueden lograr un cambio en la política del país encaminado hacia ese acuerdo. El número cada vez mayor de miembros de ese acuerdo induciría entonces a otros a solicitar la adhesión también porque a su vez podrían ahora resultar perjudicados o, al menos, sentirse en desventaja por no ser miembros. [Baldwin, 1993].

Teoría ecléctica sobre las inversiones internacionales: teoría sobre la *inversión extranjera directa* según la cual las decisiones en materia de inversión se basan en la identificación de las ventajas relacionadas con la propiedad, la localización y la internacionalización, y se considera que estos tres componentes interactúan entre sí. En primer lugar, la inversión directa permite al inversor controlar el activo. En segundo lugar, permite al inversor elegir la localización de una instalación de producción que mejor se ajuste a los objetivos de la empresa. En tercer lugar, la inversión extranjera directa permite a la empresa inversora utilizar su capital intelectual existente de la mejor manera posible.

TER: tecnologías ecológicamente racionales.

Tercer Mundo: traducción del término francés *tiers-monde* (al parecer acuñado por el sociólogo francés Maurice Duverger en los años 60). Se trata de un término que ya no se utiliza mucho en español, ya que dio paso hace mucho a "países en desarrollo". Por lo general se entendía que incluía los países que no estaban incluidos en el grupo de democracias industrializadas (el primer mundo) o los países comunistas (el segundo mundo). Como muchos otros términos generales, representa un primer enfoque útil de la cuestión, pero esconde una diversidad considerable de avances económicos y opiniones políticas entre los países incluidos en el grupo. Véase también *Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio*.

Tercer Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: el *protocolo* por el que entran en vigor los nuevos compromisos sobre el *movimiento de personas físicas* resultantes de las negociaciones de 1995 sobre este asunto. Entró en vigor el 30 de enero de 1996.

Terceros: también conocidos como terceras partes interesadas. En las actuaciones en el marco del *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC, se trata de Miembros que no participan directamente en la iniciación de una diferencia, pero que sí participan en las actuaciones porque tienen un interés sustancial en el asunto. Un mero interés en las actuaciones no es suficiente. Los Miembros que quieran ser terceros deben demostrar que tienen un interés en el asunto. Los terceros pueden comparecer ante el *grupo especial*. También pueden presentar comunicaciones escritas. A su vez, se les da traslado de las comunicaciones de las partes en la diferencia presentadas al grupo especial en su primera reunión. Los terceros no pueden apelar los informes o decisiones del grupo especial. En los casos en que un tercero considere que el asunto de una diferencia tiene efectos adversos en él, puede recurrir al procedimiento de solución de diferencias normal. Cuando sea posible, el grupo especial inicial también entenderá en esa cuestión.

Terceros interesados: el *Entendimiento sobre Solución de Diferencias* de la OMC permite que se tengan en cuenta los intereses de los países Miembros en una diferencia en la que no están directamente implicados. Esos Miembros tienen la oportunidad de ser oídos por un *grupo especial* y de presentar a este comunicaciones, pero para hacerlo deben poder demostrar con cifras comerciales que tienen un interés sustancial en el asunto. Como sostuvo el Grupo Especial encargado del asunto *Corea - Medida de salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos*, no se trata necesariamente de un interés económico. En el asunto *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*, el *Órgano de Apelación* resolvió que tampoco podía interpretarse el "interés sustancial" únicamente como un "interés protegido jurídicamente". [WT/DS27/AB/R, WT/DS98/R].

Terminación automática: véase *Cláusula de extinción*.

Territorio aduanero: cualquier Estado o territorio que tiene su propio *arancel* y autonomía para llevar a cabo sus relaciones comerciales internacionales. De conformidad con el artículo XII del *Acuerdo sobre la OMC*, todo Estado o territorio aduanero distinto podrá solicitar la adhesión a la OMC.

Tesis de Prebisch : tesis según la cual la *relación de intercambio* de los países en desarrollo exportadores de productos básicos se deteriorará a largo plazo. Recibe su nombre de Raúl Prebisch, economista argentino que fue el primer Secretario General tanto de la *CEPAL* como de la *UNCTAD*. Véase *Tesis de Singer-Prebisch*.

Tesis de Singer-Prebisch : se refiere a la tesis formulada en 1950 por los economistas Hans Singer y Raúl Prebisch según la cual la *relación de intercambio* de los países en desarrollo productores de productos básicos en su comercio con los países desarrollados se deteriorará a lo largo del tiempo. Singer y Prebisch llegaron a esa tesis de manera independiente el uno del otro y partiendo de supuestos diferentes. La tesis se denomina también tesis de Prebisch-Singer. La razón por la que se suele mencionar primero a Singer es que al parecer Prebisch pudo aprovechar el trabajo analítico realizado por Singer. Por otra parte, la popularidad que llegó a tener la tesis se debió en gran medida a su defensa por Prebisch, primero como Secretario General de la *CEPAL* y después como primer Secretario General de la *UNCTAD*. Según parece, el punto de partida para Prebisch fue la función del mercado laboral en los países desarrollados y en desarrollo. Prebisch sostenía que, como los sindicatos de los países desarrollados –es decir, los países productores de manufacturas– eran sólidos, los salarios en esos países tendían a aumentar rápidamente en épocas buenas, pero las reducciones de los salarios en épocas malas eran mucho más lentas. Consideraba que eso era un factor importante para el mantenimiento del precio de las manufacturas. En los países en desarrollo, debido a la debilidad de los sindicatos, los salarios aumentaban menos rápidamente en las épocas buenas y disminuían con mayor rapidez en las épocas malas. Según Prebisch, esta situación significaba que la diferencia entre el costo de los productos básicos primarios y el de las manufacturas iba en aumento. A Singer, por otro lado, le interesaban más las elasticidades de los precios y de los ingresos. Decía que la elasticidad de la demanda de productos básicos con respecto a los ingresos era relativamente baja, lo que significaba que un aumento de los ingresos tendía a reducir la demanda, y por ende el precio, de los productos básicos más que en el caso de las manufacturas. También sostenía que las mejoras tecnológicas tendían a reducir la demanda de materias primas mediante, por ejemplo, la producción de productos sustitutivos artificiales y la utilización más eficaz de las materias primas existentes. Ello llevaba a lo largo del tiempo a un menor crecimiento de la demanda de productos básicos primarios que de manufacturas. Singer y Prebisch coincidían en que la solución para los países en desarrollo productores de productos básicos era promover la industrialización. La tesis de Singer-Prebisch se convirtió en un importante aspecto de la economía del desarrollo, pero siempre ha suscitado polémica, en parte porque parecía fomentar el *proteccionismo* por parte de los países en desarrollo. Indudablemente, uno de sus efectos en América Latina especialmente fue el recurso generalizado a políticas de *sustitución de importaciones*. Además, las pruebas estadísticas de un deterioro a largo plazo de la *relación de intercambio de productos básicos* no parecen concluyentes. Siempre es posible encontrar períodos en los que la relación de intercambio de los países en desarrollo productores de productos básicos empeora, pero también pueden encontrarse otros períodos en los que ocurre lo contrario. El apogeo de la tesis, que duró dos decenios, comenzó a principios de la década de 1960. Actualmente son pocos los libros de texto de economía en los que se trata en cierta profundidad. Su influencia, sin embargo, se sigue dejando sentir en el *SGP* (Sistema Generalizado de Preferencias), el *Programa Integrado para los Productos Básicos*, el concepto de *trato especial y diferenciado*, la *Cláusula de Habilitación*, el *SGPC* (Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo), etc. Todos estos instrumentos están destinados a promover una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio mundial. Véanse también *Pesimismo exportador*

y *Tesis del centro-periferia*. [Cuddington, Ludema y Jayasuria, 2002; Prebisch, 1950; Prebisch, 1963; Singer, 1950; y Toye y Toye, 2003].

Tesis del centro-periferia: teoría de las *relaciones económicas internacionales* vigente desde el decenio de 1950 hasta el de 1980, aproximadamente. Sostiene que el sistema económico internacional está formado por un centro económico avanzado (los países desarrollados) y una periferia menos avanzada (los países en desarrollo). También da por supuesto que la periferia depende del centro como mercado para sus productos, especialmente para los productos básicos primarios, y como fuente de conocimientos técnicos. La teoría es dinámica en el sentido de que parte del supuesto de que, a largo plazo, la propia periferia puede formar nuevos centros. Algunos han observado que la ventaja inicial del centro sobre la periferia puede mermar gradualmente. Este proceso crea nuevas oportunidades en la periferia, que ha pasado a ser relativamente más competitiva. *Véanse también Diálogo Norte-Sur, Teoría de la dependencia y Tesis de Singer-Prebisch*. [Prebisch, 1963].

Texto Derbez: proyecto de declaración ministerial elaborado por Luis Ernesto Derbez, entonces Ministro de Asuntos Exteriores de México, para la *Conferencia Ministerial de Cancún* de la OMC. El texto esbozaba un plan para hacer avanzar las negociaciones en el marco del *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Texto entre corchetes: sección de un texto de negociación que se coloca entre corchetes bien porque el texto es objeto de controversia o bien porque su adopción dependerá de que se llegue a un acuerdo en otra parte del texto. *Véanse también Acuerdo ad referendum y Sin perjuicio*.

Thin end of the wedge: expresión inglesa que significa literalmente "el lado fino de la cuña" y que se refiere al primer paso hacia un desenlace que se quiere evitar. En consecuencia, se hace todo lo posible por impedir que la situación se agrave. *Véase también Pendiente resbaladiza*.

TIC: tecnología de la información y las comunicaciones. *Véase Brecha digital, Carta de Okinawa sobre la Sociedad Mundial de la Información e Informe sobre la Economía Digital*.

Tipo aplicable dentro del contingente: *arancel* aplicable a un producto importado dentro de los límites de un *contingente arancelario*.

Tipo aplicable fuera del contingente: tipo de *arancel* aplicable a los productos que se importen en cantidades que excedan de las fijadas en el *contingente arancelario*. Este tipo se aplica para desalentar las importaciones por encima del límite contingentario. De ordinario es muy superior al aplicado a las importaciones dentro del contingente. *Véase también Tipo aplicable dentro del contingente*.

Tipo arancelario consolidado: en ocasiones, tipo consolidado o simplemente *consolidación*. Arancel que un Miembro de la OMC se compromete a no superar. *Véase también Tipos arancelarios aplicados*.

Tipo arancelario extracontingentario: *véase Tipo aplicable fuera del contingente*.

Tipo arancelario NMF aplicado: tipo arancelario realmente aplicado a las importaciones procedentes de países que gozan del *trato de la nación más favorecida*, a menudo el mismo que el *tipo arancelario aplicado*. A veces es mucho más bajo que el *tipo arancelario consolidado*.

Tipo arancelario oficial: tipo arancelario consignado en el arancel de aduanas del Gobierno. Suele ser más elevado que el *tipo arancelario aplicado*.

Tipo arancelario recaudado: tipo arancelario realmente percibido y recaudado por las autoridades aduaneras cuando se importa una mercancía. *Véase también Tipo arancelario consolidado*.

Tipo de base: expresión utilizada a menudo en referencia a los niveles arancelarios que

constituyen el punto de partida para las reducciones que se efectuarán mediante negociaciones arancelarias. Los niveles mencionados son los que están en vigor en una fecha determinada. Es necesario decidir si se utilizan los **tipos arancelarios consolidados** o los **tipos arancelarios aplicados**. En las negociaciones sobre **acuerdos de libre comercio** suelen utilizarse los segundos.

Tipo de cambio: el costo de una moneda expresado en otra moneda. Algunos tipos de cambio son fijos; en general, se establecen mediante una decisión gubernamental con respecto de una moneda cuyo valor presente fluctuaciones moderadas. Los tipos de cambio flotantes se determinan libremente en el mercado en respuesta a la oferta y la demanda. Véanse también **Caja de conversión** y **Devaluación**.

Tipo de cambio fijo: véase **Tipo de cambio**.

Tipo de cambio flotante: véase **Tipo de cambio**.

Tipo de interés interbancario en el mercado de capitales de Londres: véase **LIBOR**.

Tipo final: en un programa de reducciones arancelarias graduales o escalonadas, el tipo alcanzado tras llevarse a cabo la última reducción.

Tipos arancelarios aplicados: los tipos arancelarios que impone una administración aduanera cuando una mercancía atraviesa la frontera. Estos tipos a menudo son considerablemente inferiores a los tipos consolidados resultantes de negociaciones comerciales o a los tipos que figuran en el **arancel de aduanas** nacional. Véanse también **Arancel nominal** y **Consolidación**.

TiVA: comercio en Valor Añadido. Véase **Valor añadido**.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. Sus miembros son el Canadá, los Estados Unidos y México. Este acuerdo, aunque largo y complejo, ha ejercido una fuerte influencia en la estructura de los últimos **acuerdos de libre comercio** negociados por países distintos de los Estados Unidos. Aquí solo podemos exponer una introducción básica a su estructura. Los objetivos del TLCAN, enunciados en su Capítulo I, son eliminar los obstáculos al comercio de bienes y servicios, promover condiciones de competencia leal, proteger de manera adecuada y efectiva los **derechos de propiedad intelectual**, crear procedimientos eficaces para la solución de controversias y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral. El Capítulo II contiene definiciones. El Capítulo III prevé el **trato nacional** en el comercio de bienes. La mayor parte de los aranceles se suprimieron en un plazo de 10 años. Las **normas antidumping** forman también parte de este capítulo. En el Capítulo IV se establecen las **normas de origen**. En ellas se aplica el método del **cambio de la clasificación arancelaria**. En el Capítulo V se enumeran los procedimientos aduaneros comunes. El Capítulo VI trata sobre la energía y la petroquímica básica, sectores que se liberalizarán. El Capítulo VII contiene las normas relativas a la agricultura y las **medidas sanitarias y fitosanitarias**. Los Capítulos VIII, IX y X contienen disposiciones sobre **salvaguardias**, **obstáculos técnicos al comercio** y **contratación pública**, respectivamente. En el **Capítulo XI del TLCAN** se abordan las inversiones, a las que se aplican los principios de **trato nacional** y **trato de la nación más favorecida**. En ese capítulo se establece también el concepto de **nivel mínimo de trato**. El Capítulo XII se refiere al **comercio transfronterizo de servicios**. El Tratado abarca todos los **modos de suministro de servicios**, pero el modo 3 (presencia comercial) se rige por las normas sobre inversiones. Además, se establecen normas más específicas para los servicios de telecomunicaciones y financieros en los Capítulos XIII y XIV, respectivamente. El Capítulo XV abarca la **política de competencia**, los monopolios y las empresas del Estado. El Capítulo XVI trata sobre la entrada temporal de personas de negocios. Las disposiciones sobre **propiedad intelectual** figuran en el Capítulo XVII. El Capítulo XVIII trata sobre la publicación, notificación y administración de leyes, es

decir, sobre la **transparencia**. Los Capítulos XIX y XX tratan, respectivamente, sobre la revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias y sobre las disposiciones institucionales y los procedimientos para la solución de controversias. El Capítulo XXI se refiere a las excepciones, y contiene disposiciones sobre **excepciones generales**, seguridad nacional, tributación, balanza de pagos, divulgación de información e **industrias culturales**. El Capítulo XXII abarca materias tales como la entrada en vigor, las enmiendas y la denuncia. También se concertaron acuerdos complementarios como el **Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte** y el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte. Algunas cuestiones relativas a la agricultura también se han tratado en acuerdos separados. La Comisión de Libre Comercio, constituida a nivel de Secretaría de Estado, supervisa la puesta en práctica y el funcionamiento del TLCAN. En su labor, la Comisión es asistida por un Secretariado integrado por secciones nacionales. Cada una de las Partes se encarga de la remuneración de su propio personal del Secretariado. Entre otras funciones, el Secretariado tiene la de brindar apoyo administrativo a los paneles y comités instituidos para la solución de controversias. El TLCAN será sustituido por el **Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá** dos meses después de que todos los miembros hayan finalizado sus procedimientos internos. *Véase también Diferencias entre inversores y Estados.*

TLCAN, Capítulo XI: contiene las normas del TLCAN sobre inversiones. Prevé los regímenes de **trato nacional** (Artículo 1102) y **trato de la nación más favorecida** (Artículo 1103). Las Partes otorgarán el mejor de esos dos tratos a los inversionistas de los miembros del TLCAN y a sus inversiones (Artículo 1104). El Artículo 1105 prevé un **nivel mínimo de trato**, con arreglo al cual cada una de las Partes "otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas". El Artículo 1106 prohíbe una amplia diversidad de requisitos de desempeño. Ninguna Parte podrá imponer prescripciones en materia de exportación, normas sobre contenido nacional, normas sobre compras nacionales, medidas que relacionen las corrientes de importación con las de exportación, medidas que relacionen la venta de bienes y servicios con la generación de divisas, requisitos de transferencia de tecnología o disposiciones sobre proveedores exclusivos de determinados mercados. El Artículo 1110 permite la **expropiación** en determinadas condiciones. En virtud del Artículo 1116, un inversionista de una Parte podrá someter a **arbitraje** una reclamación en el sentido de que otra Parte ha violado una obligación establecida en el capítulo sobre inversiones o en relación con el comportamiento de empresas del Estado, pero solo en el plazo de los tres años siguientes a la supuesta infracción. Es decir, este capítulo permite las **diferencias entre inversores y Estados**.

TLCAN, reglas de origen: con arreglo al Artículo 401 del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), que será sustituido en su momento por el **Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá**, un bien será originario cuando: a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes; b) cada uno de los **materiales no originarios** sufra uno de los **cambios de la clasificación arancelaria** aplicables, o cumpla los requisitos correspondientes cuando no se requiera un cambio de la clasificación arancelaria, y el bien cumpla los demás requisitos aplicables; c) el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de **materiales originarios**; o d) el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios no sufra un cambio de la clasificación arancelaria por una razón específica. En ese caso, el bien debe cumplir un requisito de **valor de contenido regional**. En el Anexo al Artículo 401 del TLCAN se establecen los requisitos específicos de origen para las mercancías.

TMA: Todo menos armas. Iniciativa de la **Unión Europea** en cuyo marco se otorga

acceso libre de aranceles a todos los productos procedentes de *países menos adelantados* menos a las armas.

Todo menos armas: TMA. Iniciativa de la *Unión Europea* por la que se otorga acceso libre de derechos y de contingentes a todos los productos originarios de *países menos adelantados*, excepto las armas y los armamentos. Entró en vigor el 5 de marzo de 2001 para la mayoría de los productos.

Todo único: principio rector en el marco de las *negociaciones comerciales multilaterales*. La Declaración Ministerial de Doha dispone que "el desarrollo y la conclusión de las negociaciones y la entrada en vigor de sus resultados se considerarán partes de un todo único". La Declaración de Punta del Este, que dio inicio a la *Ronda Uruguay*, también disponía que el desarrollo de las negociaciones, su conclusión y la entrada en vigor de sus resultados serían tratados como un proceso único. La expresión "todo único" también se ha utilizado para referirse a la prescripción según la cual los Miembros de la OMC deben adherirse a todos los Acuerdos que administra la Organización, con excepción de los dos acuerdos plurilaterales. La adhesión a estos sigue siendo opcional. Antes del establecimiento de la OMC, los miembros del GATT podían en gran medida elegir los acuerdos del GATT a los que iban a adherirse, exceptuando el propio Acuerdo General. Véase también *Resultados iniciales*.

Tolerancia cero: se utiliza en el mismo sentido que *riesgo nulo*.

TPER: tecnologías y productos ecológicamente racionales.

TPP: véase *Acuerdo de Asociación Transpacífico*.

TPP-11: *Acuerdo de Asociación Transpacífico* sin los Estados Unidos. Véase *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico*.

Trabajo infantil: el Convenio N° 138 (Convenio sobre la edad mínima) de la *Organización Internacional del Trabajo* dispone que la edad mínima para el empleo en los países que se adhieran al Convenio no debe ser inferior a 15 años. Se puede reducir a 13 años en el caso de algunas formas de trabajos ligeros y a 12 años cuando se trate de países en desarrollo, siempre que el empleo no interfiera en la enseñanza que reciben los niños. El Convenio N° 138 tiene por objeto elevar progresivamente la edad mínima para el empleo, y en la Recomendación N° 146 de la OIT se indica que esta debería ser de 16 años. Véanse también *Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Trabajo penitenciario: el artículo XX e) del GATT permite a los Miembros de la OMC adoptar restricciones a la importación de artículos fabricados en las prisiones. Muchos países han adoptado leyes que les permiten prohibir la importación de esos artículos, pero la medida en que las aplican varía de unos a otros. Véanse también *Dumping social* y *Normas fundamentales del trabajo*.

Trabajos preparatorios: véase *Travaux préparatoires*.

Trade Map del ITC: base de datos del *Centro de Comercio Internacional (ITC)* que ofrece indicadores sobre la actividad exportadora, la demanda internacional y los mercados competitivos. La información se facilita en forma de cuadros, gráficos y mapas. Trade Map abarca 220 países y territorios. [www.trademap.org].

Tráfico: el sentido original de esta palabra era comerciar o participar en el comercio. En la actualidad tiende a utilizarse para actividades comerciales inaceptables o ilegales, tales como el comercio ilegal de drogas. Véase también *Contrabando*.

Tráfico fronterizo: se refiere normalmente al comercio realizado a través de una frontera por los habitantes locales de una zona geográfica claramente definida que tienen lazos de parentesco arraigados o una asociación económica de larga data. En virtud del artículo XXIV del GATT, los países pueden decidir no aplicar todos los trámites aduaneros

habituales al comercio fronterizo. No se espera que las mercancías que son objeto de comercio de esta forma lleguen a la economía más amplia en ninguno de los dos lados de la frontera. En el GATT no se especifica la distancia a la que ha de considerarse que está cada lado de la frontera dentro de la zona fronteriza, pero en muchos acuerdos comerciales anteriores a la guerra se convino en un límite de 15 kilómetros a cada lado de la frontera. El *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* dispone que no es necesario aplicar el *trato de la nación más favorecida* en el caso de los intercambios, en las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.

Trámite de licencias automáticas de importación: régimen de *licencias de importación* en el que las solicitudes siempre son aprobadas. Véase *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación*.

Trámite de licencias de importación: régimen que requiere la obtención de un permiso para importar un producto. En el *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* de la OMC se define como "el procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación que requieren la presentación de una solicitud u otra documentación ... al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación". El trámite de licencias de importación se considera automático cuando las solicitudes se aprueban en todos los casos. Véase también *Sistemas de depósitos previos a la importación*.

Trámite de licencias no automáticas de importación: sistema de *trámite de licencias de importación* en el cual es necesario obtener un permiso cada vez que se importa un producto designado. Véase también *Trámite de licencias automáticas de importación*.

Trampolín: véase *Trampolín genérico*.

Trampolín genérico: proceso controvertido por el que una empresa comienza a prepararse para la producción y venta comerciales como genérico de un producto aún sujeto a protección mediante *patente*. La finalidad del trampolín es que los productores de genéricos puedan entrar en el mercado lo antes posible al expirar la patente. En el caso de los fármacos –dado que el desarrollo de un medicamento genérico puede durar años–, el trampolín permite a las empresas fabricar un producto todavía objeto de protección mediante patente a fin de cumplir los requisitos reglamentarios previos. Sin embargo, en esta etapa no se permite la actividad comercial, que conllevaría una *infracción de los derechos de propiedad intelectual*. Véanse también *Descompilación*, *Excepción Bolar*, *Ingeniería inversa* y *Propiedad intelectual*.

Transacciones de servicios: expresión preferida por algunos analistas como alternativa a *comercio de servicios*, porque consideran que hace hincapié en que buena parte de la actividad internacional en el sector de los servicios depende de la inversión extranjera directa, y que no se trata simplemente de un comercio transfronterizo. La expresión competidora *comercio de servicios* parece haberse alzado con la victoria en la formulación de la *política comercial*. Véanse también *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* y *Comercio transfronterizo de servicios*.

Transferencia de tecnología: se define en el *Proyecto de Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología* como la transferencia de conocimientos sistematizados para la fabricación de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio. No se hace extensiva a las transacciones que entrañan la mera venta o el simple arrendamiento de bienes. En la *Conferencia Ministerial de Doha* de la OMC se adoptó un programa de trabajo sobre comercio y transferencia de tecnología. Véase también *Transferencia forzosa de tecnología*.

Transferencia del remanente: en el marco del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, que ya expiró, utilización en el año en curso de la parte no utilizada del contingente de exportación de textiles y vestido del año anterior. Véase también *Disposiciones en*

materia de flexibilidad.

Transferencia forzosa de tecnología: *transferencia de tecnología* realizada bajo amenaza o coacción. Describe una transferencia involuntaria que no habría tenido lugar si el propietario hubiera podido elegir libremente, o habría tenido lugar de diferente forma. Resulta difícil decir hasta qué punto está extendida esta práctica. Las empresas que desean establecer una operación conjunta en un mercado pueden encontrarse con que el futuro socio en la operación conjunta espera que la transacción entrañe cierto grado de transferencia de tecnología. Dado que esas transacciones son voluntarias, no sería necesariamente fácil establecer que se han realizado bajo coacción, pero es muy posible que el propietario de la tecnología tenga que introducir más de la prevista simplemente para hacer que la operación conjunta funcione. También tendría lugar una transferencia forzosa de tecnología si la autorización para invertir se concediera únicamente con la condición de que se pusiera una determinada tecnología a disposición de otra parte. Transferencia forzosa de tecnología no es lo mismo que robo de tecnología. La primera es una práctica más o menos abierta, pero no por ello más aceptable. El robo, por otra parte, se realiza de manera encubierta y no se descubre hasta que se ha consumado el hecho. También está sujeto a las leyes vigentes destinadas a remediar, por ejemplo, las *infracciones de los derechos de propiedad intelectual*. Véase también *Concesión de licencias obligatorias*.

Transferencia inversa de tecnología: término utilizado particularmente en el sistema de las *Naciones Unidas* para describir el movimiento de científicos y especialistas de alta calificación técnica desde países en desarrollo a países desarrollados. Se trata de la llamada fuga de cerebros. Tras numerosas reuniones celebradas sobre este tema, no se ha podido llegar a un acuerdo sobre sus causas ni sobre las posibles soluciones. Las propuestas de los países en desarrollo de que los países desarrollados receptores deberían pagar alguna forma de compensación no han fructificado.

Transformación insuficiente: véase *Operaciones insuficientes*.

Transformación suficiente: transformación que cumple los requisitos establecidos en un conjunto de *normas de origen preferenciales*.

Transformación sustancial: expresión utilizada por las autoridades aduaneras en la administración de las *normas de origen* para determinar el origen de un producto. En el caso de los productos originarios enteramente del país exportador (los denominados *productos obtenidos totalmente*), esa determinación es fácil. Sin embargo, muchas mercancías que se incorporan al comercio de exportación están fabricadas con materiales importados o contienen componentes importados. También pueden haber sido objeto de *reexportación* a través de un tercer país. Uno de los criterios que pueden utilizar los funcionarios de aduanas para determinar el origen de un producto es comprobar el lugar en que el producto ha adquirido su forma actual tras haber sido objeto de transformación sustancial a partir de otra forma. Un sencillo ejemplo de transformación sustancial es el caso de una escalera de mano fabricada en China con barras de aluminio canadienses. La escalera se considerará producto chino porque adquirió su forma en China, y esa forma es sustancialmente distinta de las barras de aluminio. En cambio, una transformación que consista simplemente en reenvasar o pintar un producto no se considerará transformación sustancial, ya que el producto tenía ya todas sus características esenciales antes de ser pintado o reenvasado. Otra forma de determinar si se ha producido una transformación sustancial es medir el valor añadido al producto en el país exportador. Se trata del *valor de contenido regional*, expresado en porcentaje del valor total de la mercancía. Véanse también *Cambio de clasificación arancelaria*, *Normas de origen preferenciales* y *Última transformación sustancial*.

Transformaciones múltiples: véanse *Doble transformación* y *Triple transformación*.

Transition Report (Informe de transición): informe publicado anualmente por el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD). Contiene evaluaciones detalladas de los progresos realizados en materia de liberalización económica por las *economías en transición* de Europa Central y Oriental y los miembros de la *Comunidad de Estados Independientes*.

Transparencia: grado de visibilidad y previsibilidad de las políticas y prácticas comerciales y de su proceso de elaboración. La obligación de transparencia se establece en el artículo X del *GATT*, el artículo III del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* y otras disposiciones de los acuerdos administrados por la OMC. Los Miembros deben publicar sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales, *resoluciones administrativas de aplicación general* y acuerdos internacionales relativos al comercio de bienes y servicios. Asimismo, deben administrar estos instrumentos de manera razonable e imparcial. Véanse también *APEC, Principios sobre normas de transparencia; Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales; Notificación; y Vigilancia*.

Transparencia del mercado: grado en que los actores de un mercado pueden determinar el comportamiento probable de este basándose en la información a su disposición. Para hacer una buena evaluación se necesita principalmente información de carácter estadístico, por ejemplo, datos sobre la producción, las ventas y los precios. También puede ser conveniente notificar con antelación las principales propuestas de inversión. Muchos *acuerdos internacionales sobre productos básicos* tienen como principal objetivo la transparencia del mercado. Véanse también *Acuerdos internacionales administrativos sobre productos básicos y APEC, Principios sobre normas de transparencia*.

Transparente: intercambio de información, en este caso para que todos los Miembros sepan lo que sucede en las reuniones en las que participan grupos reducidos. En las negociaciones y otros procesos de toma de decisiones de la *OMC* se ponen a prueba ideas y se debaten cuestiones en reuniones de diverso tipo, y a muchas de ellas solo asisten algunos Miembros. Los Miembros aceptan este proceso siempre que se comparta la información. Otra de las condiciones es que se les dé la posibilidad de contribuir al proceso (que sea "inclusivo"). La decisión final solo puede tomarse en una reunión formal de todos los Miembros. Véanse también *Inclusivo y Método de círculos concéntricos*.

Tratado: en la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados* se define como "un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular". Otras denominaciones utilizadas a menudo para un tratado son convenio, pacto, *protocolo* y canje de notas; estos dos últimos a menudo se concluyen como parte de un tratado o para complementar un tratado una vez que este ha entrado en vigor. Los tratados son instrumentos jurídicos en cuyo marco las partes establecen derechos y obligaciones recíprocos. Al adherirse a un tratado, las partes se comprometen a tener la obligación de comportarse de conformidad con el mismo y a enfrentarse a la posibilidad de recibir una sanción en caso de no hacerlo. Por lo general, antes de entrar en vigor, los tratados deben ser ratificados, a veces mediante un proceso establecido en la Constitución. Véanse también *Buena fe, Memorando de entendimiento y Pacta sunt servanda*.

Tratado Cobden-Chevalier: tratado comercial suscrito entre Inglaterra y Francia en 1860. Promovió la aplicación generalizada en Europa del *trato de la nación más favorecida* durante algunos decenios.

Tratado comercial: todo acuerdo entre dos o más países que se ocupa principalmente del desarrollo de las relaciones comerciales entre ellos. Para obtener ejemplos de tratados comerciales, véanse *Acuerdo comercial bilateral, Acuerdo comercial y económico, Acuerdo de libre comercio, Acuerdo marco económico y Acuerdo sobre facilitación*

del comercio y las inversiones.

Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea: véanse *Tratado de Roma* y *Unión Europea, tratados*.

Tratado constitutivo de la Comunidad Europea: véase *Unión Europea, tratados*.

Tratado de Abuja: véase *Comunidad Económica Africana*.

Tratado de Abuja por el que se establece la Comunidad Económica Africana: véase *Comunidad Económica Africana*. Véanse también *Integración económica regional africana* y *Zona de Libre Comercio Continental Africana*.

Tratado de Ámsterdam: formalmente denominado *Tratado de Ámsterdam por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos*. Firmado en Ámsterdam el 2 de octubre de 1997. Entró en vigor el 1 de mayo de 1999. Modifica el *Tratado de la Unión Europea* (el *Tratado de Maastricht*), el *Tratado constitutivo de la Comunidad Europea*, el *Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero* y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, y simplifica muchas de sus disposiciones. Véase también *Unión Europea, tratados*.

Tratado de Beijing sobre Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales: adoptado en 2012. El Tratado confiere a los artistas intérpretes o ejecutantes cuatro tipos de derechos económicos sobre sus interpretaciones o ejecuciones fijadas en grabaciones audiovisuales: i) derecho de reproducción, ii) derecho de distribución, iii) derecho de alquiler y iv) derecho de puesta a disposición de las grabaciones. [www.wipo.int].

Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes: concluido el 28 de abril de 1977. Su objetivo es simplificar los procedimientos en materia de patentes para los solicitantes cuya invención incluya un microorganismo o el uso de un microorganismo no disponible para el público. En un número creciente de países, los procedimientos en materia de *patentes* no solo requieren la presentación de una descripción escrita de la invención, sino también el depósito, en una institución especializada, de una muestra del microorganismo. Ello resulta complejo y costoso cuando ha de repetirse en varios países. Las partes en este tratado acuerdan que un depósito con cualquier autoridad internacional de depósito es suficiente, independientemente de dónde se encuentre la autoridad. El Tratado es administrado por la *OMPI*. Véase también *Propiedad intelectual*.

Tratado de Chaguaramas revisado por el que se establece la Comunidad del Caribe con inclusión del Mercado Único y la Economía de la CARICOM: véase *CARICOM, Mercado Único y Economía*.

Tratado de Cooperación en materia de Patentes: prevé la presentación de una solicitud internacional de *patente* en los Estados contratantes. El trámite de presentación se debe realizar ante la oficina de patentes del Estado de nacionalidad o domicilio del solicitante, y surte el mismo efecto en los Estados contratantes que la presentación de una solicitud en la oficina nacional de patentes de ese Estado. Son Partes en el Tratado más de 100 Estados. La *OMPI* se encarga de administrarlo. Véanse también *Infracciones de los derechos de propiedad intelectual y Propiedad Intelectual*.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea: uno de los dos textos básicos por los que se rige el funcionamiento de la *Unión Europea*. El otro es el *Tratado de la Unión Europea*. Se trata esencialmente de una versión modificada y ampliada en gran medida del *Tratado de Roma*. Organiza el funcionamiento de la Unión (Europa) y determina las categorías y ámbitos de competencias de la Unión. En la primera parte, título I (artículos 2 a 6), se abordan estas cuestiones. Cuando la Unión tenga una *competencia* exclusiva en un ámbito determinado, solo la Unión podrá legislar y adoptar actos jurí-

dicamente vinculantes. El artículo 3 establece que esos ámbitos son los siguientes : a) la unión aduanera; b) el establecimiento de las normas sobre competencia necesarias para el funcionamiento del mercado interior; c) la política monetaria de los Estados miembros cuya moneda es el *euro*; d) la conservación de los recursos biológicos marinos dentro de la *política pesquera común*; y e) la *política comercial*. La Unión dispone también de competencia exclusiva en algunos aspectos de la celebración de acuerdos internacionales. La *competencia compartida* se aplica a una serie de otros ámbitos. El título II, primera parte (artículos 7 a 17), contiene disposiciones de aplicación general. Estas se refieren, entre otras cosas, a la coherencia entre sus diferentes políticas y acciones, la eliminación de las desigualdades entre el hombre y la mujer y la promoción de su igualdad. En las políticas y acciones de la Unión deben tenerse en cuenta las exigencias de la protección del medio ambiente y de la protección de los consumidores. Toda persona tiene derecho a la protección de los datos de carácter personal que le conciernan (artículo 16). El título II, segunda parte (artículos 18 a 25), se ocupa de la no discriminación y de la ciudadanía de la Unión. La tercera parte del Tratado abarca las políticas y acciones internas de la Unión. El título I (artículos 26 y 27) trata sobre las funciones del mercado interior y el título II (artículos 28 y 29), sobre la libre circulación de mercancías. El artículo 28 declara que la Unión comprende una *unión aduanera* que abarca la totalidad de los intercambios de mercancías. No pueden imponerse derechos de aduana u otras exacciones de efecto equivalente entre los Estados miembros, y el comercio con terceros países está sujeto a un arancel aduanero común. Los artículos 30 a 32 abordan el funcionamiento de la unión aduanera. El artículo 33 promueve la cooperación aduanera. Los artículos 34 y 35 prohíben las restricciones cuantitativas a la importación y la exportación entre los Estados miembros. El título III (artículos 38 a 44) abarca la agricultura y la pesca, incluida la *política agrícola común* y la *política pesquera común*. El título IV aborda la libre circulación de personas, servicios y capitales. Los trabajadores pueden desplazarse libremente dentro de la Unión. Quedan prohibidas las restricciones al *derecho de establecimiento* de los nacionales de otro Estado miembro, así como las restricciones a la libre prestación de servicios dentro de la Unión para los nacionales de los Estados miembros y las restricciones a los movimientos de capitales entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países. El título V (artículos 67 a 76) establece que la Unión constituye un espacio de libertad, seguridad y justicia dentro del respeto de los derechos fundamentales. Los artículos 77 a 80 abordan las políticas sobre controles en las fronteras, asilo e inmigración; el artículo 81, la cooperación judicial en materia civil; los artículos 82 a 86, la cooperación judicial en materia penal; y los artículos 87 a 89, la cooperación policial. El título VI se refiere a los objetivos que se han de perseguir en el marco de una política común de transportes. En el título VII se establecen las normas comunes sobre competencia, fiscalidad y aproximación de las legislaciones. El título VIII trata sobre la política económica y monetaria. En los artículos 136 a 138 se enumeran disposiciones específicas para los Estados miembros cuya moneda es el *euro*. El título IX aborda el empleo; el título X, la política social; el título XI, el Fondo Social Europeo; el título XII, la educación, la formación profesional, la juventud y el deporte; el título XIII, la cultura; el título XIV, la salud pública; el título XV, la protección de los consumidores; el título XVI, las redes transeuropeas; el título XVII, la industria; el título XVIII, la cohesión económica, social y territorial; el título XIX, la investigación y el desarrollo tecnológico y el espacio; el título XX, el medio ambiente; el título XXI, la energía; el título XXII, el turismo; el título XXIII, la protección civil; y el título XXIV, la cooperación administrativa. La cuarta parte se refiere a la asociación con los países y territorios de ultramar. La quinta parte del Tratado aborda la acción exterior de la Unión y el título

I contiene disposiciones generales a este respecto. En el título II (artículos 206 y 207) se detalla el funcionamiento de la *política comercial común*. El artículo 207 establece que esta "se basará en principios uniformes, en particular por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de mercancías y de servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones". Las negociaciones internacionales ha de celebrarlas un comité especial (en el Tratado de Roma, el *Comité del Artículo 113*, posteriormente el *Comité del Artículo 133* y actualmente el *Comité de Política Comercial*). El título III aborda la cooperación con terceros países y la ayuda humanitaria, lo cual comprende la cooperación para el desarrollo, y la cooperación económica, financiera y técnica. El título IV abarca las restricciones que pueden resultar necesarias. El título V autoriza a la Unión a celebrar acuerdos internacionales. El título VI trata sobre las relaciones de la Unión con las organizaciones internacionales y con terceros países y delegaciones de la Unión. El título VII es una cláusula de solidaridad aplicable en el caso de un ataque terrorista o de una catástrofe natural o de origen humano. La sexta parte se ocupa de las disposiciones institucionales y financieras. En ella también se enumeran los actos jurídicos de la Unión, a saber: reglamento (de aplicación general y vinculante para todos los miembros), directiva (vinculante para el miembro al que va dirigida), decisión (obligatoria en todos sus elementos), y recomendación y dictamen (no son vinculantes). La séptima parte del Tratado (artículos 335 a 358) contiene disposiciones generales y finales. El artículo 356 establece que el Tratado se concluye por un período de tiempo ilimitado.

Tratado de Fusión: tratado celebrado en 1965 por el que se constituyó una Comisión única de las *Comunidades Europeas* para reemplazar a los órganos que administraban la Comunidad Europea de la Energía Atómica, la *Comunidad Europea del Carbón y del Acero* y la *Comunidad Económica Europea*. Véanse también *Comisión Europea*, *Unión Europea* y *Unión Europea, tratados*.

Tratado de la Unión Europea: uno de los dos textos básicos por los que se rige el funcionamiento de la *Unión Europea* (la Unión). Entró en vigor en 2009. En el marco del título I (artículos 1 a 8) se establecen la creación de la Unión Europea y los valores por los que se rige. Los objetivos de la Unión Europea de forma simplificada son los siguientes: a) promover la paz, sus valores y el bienestar de sus pueblos; b) ofrecer un espacio de libertad, seguridad y justicia sin fronteras interiores; c) establecer un mercado interior con un desarrollo sostenible, una economía social de mercado altamente competitiva y fomento del progreso científico y técnico; d) combatir la exclusión social y la discriminación; e) fomentar la cohesión económica, social y territorial; f) respetar la riqueza de su diversidad cultural y lingüística; g) establecer una unión económica y monetaria cuya moneda es el *euro*; y h) en sus relaciones con el resto del mundo, la Unión afirmará y promoverá sus valores. El título II (artículos 9 a 12) contiene las disposiciones sobre los principios democráticos. En él se crea la ciudadanía de la Unión, que se añade a la ciudadanía nacional, y se establece que el funcionamiento de la Unión se basa en la democracia representativa. El título III (artículos 13 a 19) contiene las disposiciones sobre las instituciones de la Unión. Se trata del Parlamento Europeo, el *Consejo Europeo*, el Consejo, la *Comisión Europea*, el *Tribunal de Justicia de la Unión Europea*, el Banco Central Europeo y el Tribunal de Cuentas. El Parlamento Europeo ejerce conjuntamente con el Consejo la función legislativa y la función parlamentaria. La Comisión Europea tiene la función de velar por que se apliquen los tratados de la Unión Europea (este Tratado y el *Tratado de Funcionamiento de*

la Unión Europea) y las medidas adoptadas por las instituciones en virtud de estos. El título IV (artículo 20) contiene las disposiciones sobre las cooperaciones reforzadas entre los Estados miembros. El título V contiene disposiciones generales y específicas relativas a la política exterior y de seguridad común. En el artículo 21 se enuncian los principios rectores que la Unión pretende fomentar en el resto del mundo: la democracia, el estado de derecho, la universalidad e indivisibilidad de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, el respeto de la dignidad humana, los principios de igualdad y solidaridad y el respeto de los principios de la Carta de las Naciones Unidas y del derecho internacional. En los artículos 24 a 46 se describe a grandes rasgos la **competencia** de la Unión en materia de política exterior y de seguridad común (todos los ámbitos de la política exterior y todas las cuestiones relativas a la seguridad de la Unión). El título VI contiene las disposiciones finales. En el artículo 49 se exponen las etapas básicas que conducen a la adhesión a la Unión Europea. El artículo 50 establece que todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de la Unión. Para ello, el miembro ha de notificar su intención al Consejo Europeo. Entonces, se empieza a negociar un acuerdo de retirada. El Estado de que se trate dejará de ser miembro de la Unión en la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada, o, si no se puede llegar a un acuerdo, a los dos años de la notificación, salvo si el Consejo Europeo y el Estado miembro de que se trate deciden por unanimidad prorrogar el plazo. El artículo 53 establece que este Tratado se concluye por un período de tiempo ilimitado.

Tratado de Libre Comercio con Centroamérica: véase *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica*.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte: véase *TLCAN*.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica: CAFTA. *Acuerdo de libre comercio* de amplio alcance en el que son partes Costa Rica, El Salvador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana. Entró en vigor el 1 de enero de 2009.

Tratado de Lisboa: modifica el *Tratado de Maastricht* y el *Tratado constitutivo de la Comunidad Europea* (también conocido como *Tratado de Roma*), que pasó ser el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Fue firmado en Lisboa el 13 de diciembre de 2007 y entró en vigor el 1 de diciembre de 2009. Este Tratado dota a la Unión Europea de plena personalidad jurídica. Asimismo, establece, en el que pasó a ser el artículo 50 del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*, el procedimiento que deben seguir los países miembros que desean retirarse. Véase también *Brexit*.

Tratado de Maastricht: formalmente denominado *Tratado de la Unión Europea*, firmado el 7 de febrero de 1992. Entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. Estableció formalmente la *Unión Europea* (la Unión) y definió sus facultades. El artículo C establece que la "Unión tendrá un marco institucional único que garantizará la coherencia y la continuidad de las acciones llevadas a cabo para alcanzar sus objetivos, dentro del respeto y del desarrollo del **acervo comunitario**". El Tratado modifica ampliamente el *Tratado de Roma* y reemplaza la expresión *Comunidad Económica Europea* por Comunidad Europea. También creó una ciudadanía de la Unión Europea que se hacía extensiva a todo ciudadano de un Estado miembro. Estableció una política exterior y de seguridad común, dispuso la cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior, y puso en marcha la creación de una moneda europea única. Asimismo, se ampliaron las competencias del Parlamento Europeo. Véase también *Unión Europea, tratados*.

Tratado de Montevideo: véase *ALADI*.

Tratado de Niza: formalmente denominado *Tratado de Niza por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea, los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos*. Firmado el 26 de febrero de 2001. Entró en vigor el

1 de febrero de 2003. Su objetivo era preparar la *Unión Europea* para la **ampliación** prevista de los próximos años y establecer procedimientos apropiados de adopción de decisiones para las instituciones de la Unión Europea tales como el **Consejo Europeo** y la composición del Parlamento Europeo. Se aclaró el funcionamiento de la **política comercial común** y se estableció que los acuerdos relativos al comercio de servicios audiovisuales, de servicios educativos y de servicios sociales y humanos serían de **competencia compartida**. Véase también *Unión Europea, tratados*.

Tratado de Roma: instrumento por el que se crea la **Comunidad Económica Europea**. Fue firmado en Roma el 25 de marzo de 1957 y entró en vigor el 1 de enero de 1958. Los miembros iniciales eran Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania (CEE-6). El Tratado creó un **mercado común** basado en la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales. Asimismo, estableció una **unión aduanera** con un **arancel exterior común** aplicable a las importaciones y una **política comercial común**. El Tratado fue objeto de modificaciones sustanciales en varias ocasiones. Actualmente ha pasado a ser el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Otro tratado firmado en Roma el 25 de marzo de 1957 fue el que establecía la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). Este diccionario no se ocupa de Euratom, y, en estas páginas, el "Tratado de Roma" se refiere siempre al Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea. Véanse también *Tratado de la Unión Europea y Unión Europea, tratados*.

Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas: revisión del *Tratado sobre el Derecho de Marcas* adoptada en 2006. Entró en vigor en 2009. Permite el registro de las **marcas de fábrica o de comercio** bidimensionales y tridimensionales, incluidas las marcas que consistan en hologramas, las marcas de color y las marcas consistentes en signos no visibles, como las marcas de sonido y las gustativas. También establece una Asamblea de las Partes Contratantes para que trate las cuestiones derivadas del Tratado. [www.wipo.int].

Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados: véase *Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados*.

Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá: T-MEC. **Acuerdo de libre comercio** adoptado por los Estados Unidos, México y el Canadá el 30 de septiembre de 2018 en sustitución del **TLCAN**. Entró en vigor el 1 de julio de 2020. El Tratado mantiene muchas de las disposiciones del TLCAN, pero algunas de ellas han sido objeto de cambios significativos. Algunos capítulos son nuevos. A continuación se presenta una introducción básica al Tratado. El Capítulo 1 establece una zona de libre comercio de conformidad con el artículo XXIV (Uniones aduaneras y zonas de libre comercio) del **GATT** y el artículo V (Integración económica) del **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**. También contiene una lista de definiciones. El Capítulo 2 obliga a las Partes a otorgar trato nacional y trato de la nación más favorecida a las mercancías de las demás Partes. Como norma general, las Partes no pueden mantener restricciones a la importación o la exportación respecto de ninguna mercancía destinada a otra Parte. Esta norma se aplica también a los **productos remanufacturados**. El Capítulo 3 se refiere a la agricultura. La base de este capítulo es el **Acuerdo sobre la Agricultura** de la OMC. En la zona de libre comercio no pueden concederse **subvenciones a la exportación**. Pueden mantenerse restricciones a la exportación de acuerdo con condiciones definidas. Los Estados Unidos obtienen acceso adicional a los mercados de productos lácteos, leche, aves de corral y huevos en el Canadá. En el Capítulo 4 se establecen las **normas de origen** (reglas de origen). El método básico es el **cambio de la clasificación arancelaria**, pero también se aplican el método del costo neto y el **método del valor de**

transacción para determinar el *valor de contenido regional*. Las *reglas de origen del T-MEC para mercancías automotrices* han cambiado considerablemente respecto de las aplicables en el marco del TLCAN. En el Capítulo 5 se enumeran los procedimientos para la aplicación de las reglas de origen. El Capítulo 6 abarca las mercancías textiles y del vestido. El Capítulo 7 trata sobre la administración aduanera y la *facilitación del comercio*. La información pertinente deberá estar disponible en línea y se establecerá una *ventanilla única*. En el Capítulo 8, las Partes confirman su reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre los hidrocarburos. El Capítulo 9 establece las *medidas sanitarias y fitosanitarias* aplicables. El Capítulo 10 abarca las *medidas comerciales correctivas*. En general, las Partes conservan sus derechos y obligaciones conforme al artículo XIX del GATT y al *Acuerdo sobre Salvaguardias* de la OMC. También reafirman sus derechos y obligaciones con arreglo al artículo VI del GATT (Derechos antidumping y derechos compensatorios), el *Acuerdo Antidumping* y el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. Se aplican reglas específicas para la revisión y solución de controversias en materia de derechos antidumping y compensatorios entre los Estados Unidos y el Canadá. El Capítulo 11 contiene disposiciones amplias sobre *obstáculos técnicos al comercio*. El Capítulo 12 contiene anexos sectoriales sobre sustancias químicas, productos cosméticos, tecnología de la información y de la comunicación, normas de eficiencia energética, dispositivos médicos y productos farmacéuticos. El Capítulo 13 sobre *contratación pública* únicamente se aplica entre México y los Estados Unidos (México no es parte en el *Acuerdo sobre Contratación Pública* de la OMC). El Capítulo 14 trata sobre inversiones, y exige que las Partes se otorguen recíprocamente trato nacional y trato de la nación más favorecida, incluso respecto del otorgado a cualquier no Parte. El *comercio transfronterizo de servicios* se aborda en el Capítulo 15. En él también se aplican los principios de *trato nacional* y *trato de la nación más favorecida*. El Capítulo 16 se refiere a la *entrada temporal de personas de negocios*. No se aplica a las personas naturales que buscan empleo ni a las medidas relacionadas con la ciudadanía, nacionalidad, residencia o empleo sobre una base permanente. Los Capítulos 17 y 18 abarcan los servicios financieros y las telecomunicaciones, respectivamente. El Capítulo 19, sobre *comercio digital*, es totalmente nuevo. Sus objetivos son promover la confianza de los consumidores en el comercio digital y evitar obstáculos innecesarios para su uso y desarrollo. Ninguna Parte impondrá aranceles aduaneros, tarifas, u otros cargos sobre la importación o exportación de productos digitales transmitidos electrónicamente. Los *derechos de propiedad intelectual* se cubren en el Capítulo 20. Las Partes reafirman su compromiso con la *Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública*. El plazo de protección para el *derecho de autor* y los derechos conexos no será inferior a la vida del autor y 70 años después de su muerte. El Capítulo 21 se refiere a las *leyes sobre competencia*. El Capítulo 22 abarca las *empresas de propiedad estatal* y los *monopolios designados*. No se aplica a las actividades regulatorias o de supervisión, tales como la política monetaria y la política cambiaria. El Capítulo 23 es por sí solo el instrumento regulador de los aspectos laborales (que en el marco del TLCAN estaban cubiertos por el *Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte*). De modo similar, el medio ambiente, anteriormente abarcado por el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte, ha pasado a estar cubierto por el Capítulo 24. El Capítulo 25 promueve la competitividad económica de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En el Capítulo 26 se establece un Comité de Competitividad de América del Norte encargado de discutir y desarrollar actividades de cooperación y mejorar un entorno regulatorio predecible y transparente. En el Capítulo 27, las Partes adoptan medidas para prevenir y combatir el *cohecho* y la *corrupción* en el comercio

y la inversión internacionales. El Capítulo 28 abarca las buenas prácticas regulatorias. El Capítulo 29 trata sobre la publicación y administración, incluida la publicación de leyes, y la revisión y apelación frente a procedimientos administrativos. Contiene normas sobre transparencia y equidad procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos. El Capítulo 30 contiene las disposiciones administrativas e institucionales, incluido el establecimiento de la Comisión de Libre Comercio para supervisar el funcionamiento del Tratado. El Capítulo 31 trata sobre la *solución de diferencias* (solución de controversias). Las Partes pueden elegir el foro, tras lo cual, el foro seleccionado será utilizado con exclusión de los otros foros. El Capítulo 32 trata sobre las *excepciones generales* y las *excepciones relativas a la seguridad*. Con arreglo a este Capítulo, las medidas tributarias no están comprendidas en el ámbito de aplicación del Tratado. Las Partes pueden adoptar o mantener medidas para cumplir sus obligaciones con los pueblos indígenas. En virtud de este capítulo, una Parte informará a las otras Partes de su intención de iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio con un país de economía que no es de mercado. Un país de economía que no es de mercado es un país que al menos una Parte ha determinado ser una economía que no es de mercado para los efectos de sus leyes comerciales. Si un acuerdo de ese tipo llega a entrar en vigor, las otras dos Partes tendrán derecho a poner fin al T-MEC y reemplazarlo por un tratado bilateral. El Capítulo 33 sobre asuntos de política macroeconómica y de tipo de cambio también es nuevo. En virtud de este capítulo, las Partes deben evitar la manipulación de los tipos de cambio o del sistema monetario internacional. El Capítulo 34 contiene las disposiciones finales. Entre ellas se incluye una *cláusula de extinción*. El Tratado terminará 16 años después de la fecha de su entrada en vigor, a menos que cada Parte confirme que desea continuar por un nuevo período de 16 años.

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: CPTPP. Es el *Acuerdo de Asociación Transpacífico* (TPP) renegociado tras el anuncio hecho por los Estados Unidos en enero de 2017 de que no se sumaría a él. Se trata en realidad de un acuerdo independiente que incorpora casi todo el texto del TPP de 4 de febrero de 2016. El propio TPP no ha variado, pero por el momento se ha descartado. El Tratado, que se firmó en marzo de 2018, entró en vigor el 30 de diciembre de ese mismo año, con la participación inicial de Australia, el Canadá, el Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur. El 14 de enero de 2019 se adhirió Viet Nam. El Tratado entrará en vigor para Brunei Darussalam, Chile, Malasia y el Perú una vez concluidos sus procesos de ratificación, y se ha dejado abierto el camino para la adhesión de los Estados Unidos. A continuación se resume su contenido. El Capítulo 1 contiene disposiciones iniciales y definiciones generales. Establece una *zona de libre comercio* de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del *GATT* (Uniones aduaneras y zonas de libre comercio) y en el artículo V del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (Integración económica). El Capítulo 2 abarca el trato nacional y el acceso de mercancías al mercado. Las Partes tienen que eliminar progresivamente sus derechos de aduana sobre las *mercancías originarias*, y no pueden mantenerse restricciones a la importación o a la exportación aparte de las que estén en conformidad con el artículo XI del *GATT* (Eliminación general de las restricciones cuantitativas). Cada Parte tiene que ser participante en el *Acuerdo sobre Tecnología de la Información* de la OMC. El Capítulo 3 trata de las *normas de origen*. El Tratado prevé tres métodos para calcular el *valor de contenido regional*: *método de valor focalizado*, *método de reducción de valor* y *método de aumento de valor* o método de costo neto (para los productos de la industria del automóvil únicamente). El Capítulo 4 abarca los textiles y las prendas de vestir, con inclusión de *normas por productos específicos* aplicables a los textiles. La administración de aduanas y la facilitación del comercio se tratan en el Capítulo 5.

Los procedimientos aduaneros deben aplicarse de manera previsible, congruente y transparente. El Capítulo 6 abarca las *medidas comerciales correctivas*. Las Partes pueden utilizar *salvaguardias globales* de conformidad con el artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados), así como *salvaguardias de transición*, y conservan sus derechos y obligaciones conforme al *Acuerdo Antidumping* y el *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* de la OMC. El Capítulo 7 se refiere a las *medidas sanitarias y fitosanitarias* y el Capítulo 8 a los *obstáculos técnicos al comercio*. En virtud del Capítulo 9, que abarca la inversión, se ofrece a las demás Partes el trato nacional y el trato de la nación más favorecida habituales. Las medidas disconformes figuran en una lista negativa. Este Capítulo contiene una disposición sobre solución de diferencias entre inversores y Estados. Las partes en la diferencia están obligadas a resolver los asuntos mediante consultas y conciliación, pero pueden recurrir al arbitraje si la diferencia sigue sin resolverse transcurridos seis meses. En el Capítulo 10, que trata del *comercio transfronterizo de servicios*, se utiliza una lista negativa para las medidas disconformes. Se establecen disposiciones más específicas sobre los servicios profesionales en el Anexo 10-A, sobre los servicios de envío expreso en el Anexo 10-B y sobre un *mecanismo de irreversibilidad para las medidas disconformes* en el Anexo 10-C. El Capítulo 11 se refiere a los servicios financieros y el Capítulo 12 a la entrada temporal de personas de negocios. Los Capítulos 13 y 14 abarcan las telecomunicaciones y el comercio electrónico, respectivamente. El Capítulo 15 trata de la *contratación pública*. Las Partes se otorgan mutuamente trato nacional y aplican el principio de no discriminación con respecto a las medidas abarcadas por el Tratado. Los Capítulos 16 y 17 se refieren a la *competencia* y a las *empresas de propiedad estatal*, respectivamente. El Capítulo 18 trata de todos los aspectos de los *derechos de propiedad intelectual*. El plazo de protección para el *derecho de autor* y los derechos conexos es de 70 años. El Capítulo 19 se refiere a los asuntos laborales. Cada Parte adopta y mantiene en sus leyes y regulaciones los derechos establecidos en la *Declaración* de la OIT *relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento*. Los objetivos del Capítulo 20, sobre el medio ambiente, son promover políticas comerciales y ambientales que se apoyen mutuamente, altos niveles de protección ambiental y la observancia de las leyes ambientales. En el Capítulo 21 se describen los procesos y las áreas de *creación de capacidad* entre las Partes. El Capítulo 22 trata de la competitividad y la facilitación de negocios. En el Capítulo 23 (Desarrollo), las Partes se comprometen a promover y fortalecer un ambiente abierto de comercio e inversión encaminado a mejorar el bienestar, reducir la pobreza, elevar el nivel de vida y crear nuevas oportunidades de empleo. El Capítulo 24 se refiere a las pequeñas y medianas empresas, el Capítulo 25 a la coherencia regulatoria y el Capítulo 26 a la *transparencia* y la lucha contra la corrupción. El Capítulo 27 (Disposiciones administrativas e institucionales) establece una Comisión de Asociación Transpacífica para que administre el Tratado. El Capítulo 28 trata de la *solución de diferencias*. El Capítulo 29 abarca las excepciones y las disposiciones generales. El Capítulo 30 (Disposiciones finales) trata de las enmiendas, la adhesión al Tratado y su entrada en vigor.

Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura: adoptado por la *Organización para la Alimentación y la Agricultura* el 3 de noviembre de 2001. Entró en vigor el 29 de junio de 2004. Los objetivos del Tratado son la conservación y el uso sostenible de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura, y la distribución justa y equitativa de los beneficios que se deriven de su uso, en consonancia con el *Convenio sobre la Diversidad Biológica*, para lograr una agricultura sostenible y la *seguridad alimentaria*. El Tratado reconoce los *derechos de los agricultores*, establece un sistema multilateral de acceso y distribución de bene-

ficios para los recursos fitogenéticos enumerados en el anexo I del Tratado e insta a las partes a que apliquen el *Plan de Acción Mundial para la Conservación y la Utilización Sostenible de los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura* progresivo. Véase también *Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos*.

Tratado Revisado de Basseterre: véase *Organización de Estados del Caribe Oriental*.

Tratado sobre Derecho de Autor: véase *OMPI, Tratado sobre Derecho de Autor*.

Tratado sobre el Derecho de Marcas: tratado negociado en 1994 bajo los auspicios de la *OMPI* destinado a facilitar el uso de los sistemas nacionales y regionales de *marcas de fábrica o de comercio*. Trata de lograr su objetivo mediante la simplificación y armonización de los procedimientos. El Tratado entró en vigor el 1 de agosto de 1996. Véanse también *Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos*, *Arreglo de Niza Relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas* y *Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas*.

Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas: véase *OMPI, Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas*.

Tratado sobre la Carta de la Energía: concluido en diciembre de 1994 con la firma del Acta final de la Conferencia sobre la Carta Europea de la Energía por 53 países. Entre los miembros figuran la mayoría de los países de la *OCDE*, los países de Europa Central y Oriental y los miembros de la *Comunidad de Estados Independientes*. La finalidad del Tratado es establecer "un marco legal para fomentar la cooperación a largo plazo en el campo de la energía, basado en la consecución de complementariedades y beneficios mutuos, con arreglo a los objetivos y principios expresados en la Carta". Abarca en líneas generales el comercio, la promoción y protección de las inversiones y otras cuestiones pertinentes a la energía. En 1998, el Tratado fue modificado para ponerlo en conformidad con el *Acuerdo sobre la OMC*. Al mismo tiempo, se ampliaron sus normas a fin de abarcar el equipo relacionado con la energía. Esas modificaciones entraron en vigor el 21 de enero de 2010. En 2015 los miembros adoptaron la *Carta Internacional de la Energía*.

Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados: uno de los tratados que contienen las normas de protección aplicables en el marco del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. Se concluyó en Washington D.C. el 26 de mayo de 1992, bajo los auspicios de la *OMPI*, pero aún no está en vigor. Cada parte debe otorgar protección de la propiedad intelectual a los *esquemas de trazado de los circuitos integrados* (topografías) originales independientemente de que el circuito integrado se encuentre incorporado en un artículo. Las partes en el Tratado también deben otorgar *trato nacional* a las personas físicas y jurídicas de todas las demás partes. La protección de los circuitos integrados no deberá ser inferior a ocho años. Como mínimo, la reproducción del esquema de trazado, y la importación, venta o distribución en cualquier otra forma para fines comerciales del esquema de trazado o su incorporación en un artículo debe considerarse ilegal si se realiza sin la autorización del titular de los *derechos de propiedad intelectual*. Véase también *Derecho sui generis*.

Tratados ACN: véase *Tratados de Amistad, Comercio y Navegación*.

Tratados bilaterales sobre inversiones: nombre dado por muchos países a sus *acuerdos de promoción y protección de las inversiones*. El acuerdo modelo de los Estados Unidos prevé los derechos y las obligaciones relativos a la aplicación del *trato de la nación más favorecida* y del *trato nacional*, dependiendo de cuál sea más favorable; el trato justo y equitativo en términos más generales; la autorización para que los extranjeros accedan al territorio de la otra parte para establecer, desarrollar y administrar inver-

siones, o asesorar sobre ellas, y contratar a personal directivo de alto nivel con independencia de su nacionalidad; el compromiso de no imponer prescripciones en materia de resultados; la dotación de medios efectivos para presentar reclamaciones y ejercer derechos; la transparencia de la reglamentación; los procedimientos que deberán seguirse en caso de expropiación; y la libertad para transferir fondos. *Véase también Acuerdo internacional sobre inversiones.*

Tratados de Amistad, Comercio y Navegación : generalmente conocidos como Tratados ACN. Forma de tratado bilateral ya obsoleta. Establece las condiciones en que se llevan a cabo el comercio y el transporte bilaterales, y describe los derechos de las personas de un Estado que realizan actividades comerciales en el otro Estado o que establecen allí una presencia comercial, incluida la propiedad de bienes. Las principales esferas abarcadas por los Tratados ACN suelen ser las siguientes: derechos de entrada para negocios y residencia, protección de personas y empresas, ejercicio de profesiones, adquisición de bienes, *patentes*, impuestos, remesas de beneficios y capital, medidas comerciales, expropiación y nacionalización, etc. Las primeras versiones de los Tratados ACN también contenían disposiciones consulares y aduaneras. Algunos consideraban que los Tratados ACN eran una forma de *arreglo comercial preferencial*.

Tratados sobre Internet: véanse *OMPI, Tratado sobre Derecho de Autor y OMPI, Tratado sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas.*

Tratados, los : en el contexto de la *Unión Europea*, el *Tratado de la Unión Europea* y el *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*.

Trato de la nación más favorecida : trato NMF. Norma generalmente establecida mediante un acuerdo comercial con arreglo a la cual un país concede a todos sus interlocutores comerciales con los que ha concertado acuerdos pertinentes el mejor trato que otorgue a cualquiera de ellos respecto de un producto determinado. El trato NMF no conlleva en sí mismo la obligación de otorgar cualquier trato favorable a otra parte ni de negociar un trato más beneficioso. Por lo tanto, el aspecto fundamental del trato NMF es la igualdad de trato de otros países; de hecho, en algunos tratados antiguos se le denomina "paridad extranjera". A pesar de su naturaleza aparentemente estática, el trato NMF ha sido un motor poderoso para la *liberalización del comercio*. Junto con el *trato nacional*, el trato NMF configura el principio de *no discriminación*. La historia de la norma NMF, manifestada de una u otra forma, se puede remontar como mínimo al siglo XVI. En las disposiciones más antiguas eran típicas formulaciones como la contenida en el *Tratado de paz y amistad entre Gran Bretaña y España* de 1713, uno de los instrumentos que conforman el *Tratado de Utrecht*. En él se prevé que "los súbditos de ambos reinos ... tengan en todo igual favor que los súbditos de Francia o de otra nación extraña, la más amiga, usan, poseen y gozan o puedan de aquí en adelante tener y gozar". En el *Tratado Cobden-Chevalier*, concertado entre Inglaterra y Francia en 1860, se incluyó una cláusula NMF. Se considera que este instrumento supuso el origen de su aplicación moderna. En cualquier caso, la norma NMF se incorporó posteriormente en muchos otros acuerdos comerciales europeos. En los años precedentes a la Primera Guerra Mundial, la norma NMF entró en declive. Los años de la contienda dieron lugar a su virtual desaparición. En el tercero de sus Catorce Puntos, el Presidente Wilson pidió en enero de 1918 la supresión, en la medida de lo posible, de todas las barreras económicas y la adopción de condiciones comerciales idénticas para todas las naciones que estén conformes con la paz y se asocien para mantenerla. Hay quien considera que esta petición equivalió a un llamamiento en favor del trato NMF. Aunque en la Conferencia de Paz de Versalles no se abordaron los obstáculos comerciales, en el Tratado de Paz se exigió a Alemania y a las demás potencias centrales que otorgaran durante tres años el trato NMF incondicional al comercio con las potencias aliadas. En

el Pacto de la *Sociedad de las Naciones* simplemente se hizo referencia al "tratamiento equitativo" del comercio de todos los demás miembros de la Sociedad. Esta mención tenía un alcance muy inferior al de una cláusula NMF. La Conferencia Económica Mundial de Ginebra de mayo de 1927 se mostró firmemente a favor de la interpretación más amplia posible de la cláusula NMF e hizo hincapié en que debía normalizarse su inclusión en los tratados comerciales. En 1933, la Sociedad de las Naciones publicó un modelo de cláusula NMF de 300 palabras. Para entonces se habían sucedido varios años de condiciones económicas muy difíciles, y el principio NMF no logró suscitar un apoyo amplio. La *Carta del Atlántico* de 1941 revivió el principio NMF y lo convirtió en la piedra angular del *sistema multilateral de comercio* de la posguerra, como ejemplifica el caso del *GATT*. En el marco de la OMC, el trato NMF es la obligación general vinculante de que toda *concesión* hecha a otro territorio se haga extensiva inmediatamente a los demás Miembros. Todos los Miembros de la OMC se otorgan mutuamente un trato relativo al comercio de mercancías tan favorable como el que otorguen a cualquier otro país en lo concerniente a la aplicación y administración de los reglamentos de aduanas, los aranceles y las cargas conexas. El *comercio de servicios* está sujeto a una disposición similar. Sin embargo, hay ciertas excepciones a la obligación de trato NMF. A continuación solo mencionamos algunas de las más importantes. Los Miembros sujetos al trato NMF que cumplan las condiciones del *artículo XXIV* del *GATT* y del *artículo V* del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (AGCS) relativas a la integración de *zonas de libre comercio* preferenciales o *uniones aduaneras* no están obligados a conceder el mismo tipo de acceso a los países que no sean parte del mismo arreglo comercial preferencial. La *Parte IV del GATT* y la *Cláusula de Habilitación* permiten el trato discriminatorio en favor de los países en desarrollo. Los países desarrollados pueden mantener esquemas *SGP* en virtud de los cuales se otorgue un trato preferencial a las importaciones provenientes de países en desarrollo. Es posible solicitar una *exención* que sirva de fundamento jurídico para dar un trato más favorable a algunos Miembros. También existe la posibilidad de la *no aplicación*, en virtud de la cual un Miembro previamente adherido a la OMC puede negar las ventajas de un acuerdo a un Miembro de reciente adhesión. El AGCS también permite acogerse temporalmente a una *exención del trato NMF*. En ocasiones se ha expresado la preocupación por que el principio NMF permita que los *beneficiarios sin contrapartida* se aprovechen de las medidas de liberalización del comercio de los demás sin hacer un esfuerzo equivalente. Véanse también *Arancel general*, *Comercio general*, *Enmienda Jackson-Vanik*, *Exención para los PMA en la esfera de los servicios*, *Nivel mínimo de trato*, *Relaciones comerciales normales*, *Relaciones comerciales normales permanentes* y *Trato de la nación más favorecida condicional*.

Trato de la nación más favorecida condicionado a la participación en un código : designa situaciones en que el *trato de la nación más favorecida* solo debe otorgarse a las partes en el mismo código del *GATT* o acuerdo de la OMC. Un ejemplo de ello es el *Acuerdo sobre Contratación Pública* de la OMC. Véase también *Trato de la nación más favorecida condicional*.

Trato de la nación más favorecida condicional : concesión de *trato de la nación más favorecida* (NMF) con sujeción al cumplimiento de condiciones por el país que lo reciba. Una de esas condiciones puede ser la participación en un acuerdo. En el caso del *Acuerdo sobre Contratación Pública* de la OMC, por ejemplo, el trato NMF respecto de las compras del sector público únicamente tiene que concederse a las demás Partes en el Acuerdo. Esto se denomina asimismo *trato de la nación más favorecida condicionado a la participación en un código*. También hay casos en que un país decide otorgar trato NMF a otro solo si se cumplen algunas condiciones no relacionadas con el comercio.

Esa situación se planteó cuando el Congreso de los Estados Unidos adoptó la *enmienda Jackson-Vanik* a la Ley de Comercio Exterior de 1974, que limitaba la concesión de trato NMF a los países que tuvieran una política liberal en materia de emigración.

Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo: véase *Cláusula de Habilitación*.

Trato especial y diferenciado: concepto de que debe darse a las exportaciones de los países en desarrollo acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados, de que los países en desarrollo que participan en negociaciones comerciales no tienen que corresponder en condiciones de plena reciprocidad a las *concesiones* que reciben, y de que esos países deben poder restringir el acceso a sus mercados para promover, por ejemplo, sus industrias incipientes. Con arreglo al trato especial y diferenciado, los países en desarrollo también se benefician de plazos más prolongados para la introducción gradual de nuevas normas, y de niveles inferiores de obligación en cuanto al cumplimiento de las normas. La expresión proviene de la Declaración Ministerial que dio comienzo a la *Ronda de Tokio*, en la que se planteaba la posibilidad de establecer medidas diferenciadas en favor de los países en desarrollo otorgándoles un trato especial y más favorable. Véanse también *Argumento de las industrias incipientes, Cláusula de Habilitación, Compartimento desarrollo, Compartimento trato especial y diferenciado, Países en desarrollo y sistema multilateral de comercio, Países menos adelantados, Parte IV del GATT, Reciprocidad y SGP*. [Gallagher, 2000; y Keck y Low, 2004].

Trato especial y diferenciado inverso: término concebido por Jagdish Bhagwati para describir la tesis de que los países en desarrollo deben adoptar medidas para asegurar unas normas mínimas en materia laboral y medioambiental. La idea es que gracias a ello se establecería una relación más realista entre sus costos y los costos soportados por los países desarrollados que ya cumplen esas normas. Véanse también *Comercio y medio ambiente y Normas fundamentales del trabajo*. [Bhagwati, 1995].

Trato general de la nación más favorecida: véase *Trato de la nación más favorecida*.

Trato justo y equitativo: obligación establecida en el artículo XVII (Empresas comerciales del Estado) del GATT para el *comercio de Estado* relacionado con las compras públicas de importación. Esta obligación no tiene la misma fuerza que el *trato de la nación más favorecida*, pero su finalidad original era conceder trato no discriminatorio en la mayor medida posible. La expresión es frecuente en los *tratados bilaterales sobre inversiones* y otros tratados relacionados con las inversiones, aunque no suele definirse con exactitud. Algunos dicen que la frase debe entenderse en su sentido corriente, es decir, que el trato ha de ser "justo" y "equitativo". Otros dicen que es equivalente al *nivel mínimo de trato*.

Trato nacional: principio según el cual se concede a los demás Estados o sus productos el mismo trato que se otorga a los propios nacionales y productos. En las publicaciones con cierta antigüedad, este principio se denomina a veces "paridad insular". Es una proposición sencilla, pero ha sido causa de numerosas diferencias, en parte debido a que una interpretación estricta del trato nacional puede, de hecho, poner en desventaja a los proveedores extranjeros. El ejemplo clásico de esta posibilidad es la *valoración por galón de vino*. Por esa razón, el principio de trato nacional se ha definido con mayor precisión a lo largo de los años a fin de permitir un trato diferente o formalmente mejor a los productos extranjeros si este es el único modo de garantizar que esos productos no resulten desfavorecidos. A veces, los países otorgan deliberadamente a los inversores extranjeros un trato mejor que el nacional para atraer a las empresas adecuadas. El principio básico subyacente en el artículo III del *GATT*, que se refiere al trato nacional de las mercancías, es el de *igualdad de oportunidades de competencia*. El artículo empieza con la declaración general de que los miembros del GATT reconocen que los impuestos

y otras cargas interiores, así como las leyes y los reglamentos que afecten a la venta, el transporte y la distribución en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional. Continúa afirmando que los productos importados no estarán sujetos a impuestos interiores u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales. El artículo dispone también que todas las leyes, reglamentos, etc., deberán aplicarse por igual a los productos importados y nacionales. Además, las restricciones cuantitativas internas deberán aplicarse de forma no discriminatoria. En la esfera de la *propiedad intelectual*, el artículo 3 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio* dispone que cada Miembro de la OMC concederá a los nacionales de los demás Miembros un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios nacionales. Puede haber algunas excepciones a ese principio en virtud de derechos preexistentes reconocidos por el *Convenio de París*, el *Convenio de Berna*, la *Convención de Roma* y el *Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados*. En el caso de los *servicios*, el trato nacional, según se describe en el artículo XVII del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios*, es la obligación de otorgar a los servicios y los proveedores de servicios extranjeros un trato equivalente al dispensado a los propios proveedores de servicios y a los servicios que estos suministren, pero solo en relación con las actividades inscritas en las *listas de compromisos específicos sobre servicios*. El trato dispensado a los proveedores extranjeros puede ser formalmente distinto si ello es necesario para lograr la igualdad de oportunidades. Véanse también *Criterio de los efectos económicos*, *Discriminación implícita*, *Nivel mínimo de trato*, *No discriminación* y *Trato de la nación más favorecida*.

Trato nacional condicional: imposición de condiciones a las empresas de propiedad extranjera para otorgarles *trato nacional* en otros aspectos. Por ejemplo, las empresas de propiedad extranjera pueden tener que cumplir prescripciones en materia de resultados, condiciones de *reciprocidad* o *prescripciones en materia de contenido nacional* que no se aplican a otras empresas.

Trato NMF: trato de la nación más favorecida, a saber, principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales. Se exige su aplicación en virtud del artículo I del GATT, el artículo II del *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* y el artículo 4 del *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*.

Travaux préparatoires: registros producidos por los comités preparatorios, los grupos de expertos, los grupos de negociación, etc., en las negociaciones sobre un tratado o un convenio. Estos registros pueden servir de orientación en cuanto a las intenciones de los redactores cuando ha de interpretarse un texto ambiguo más adelante, pero esto solo funciona bien con documentos de consenso. Cada miembro de un acuerdo puede utilizar otros *travaux préparatoires* no convenidos para respaldar sus argumentos en una diferencia, pero tendrá que demostrar que su interpretación es preferible. En el artículo 32 de la *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados*, los *travaux préparatoires* se contemplan como algo que debe utilizarse con discreción y principalmente solo cuando el texto del tratado en sí no es lo suficientemente claro para tener una única interpretación o cuando conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.

Trends in International Trade (Las tendencias del comercio internacional): véase *Informe Haberler*.

Tres pilares de la agricultura: marco de los compromisos contraídos con arreglo al *Acuerdo sobre la Agricultura* de la OMC. Se trata de la ayuda interna, el acceso a los mercados y las subvenciones a la exportación y cuestiones conexas (competencia

de las exportaciones).

Tres pilares: en el marco del *APEC* esta expresión se refiere a la liberalización del comercio y la inversión, la facilitación de la actividad comercial y la cooperación económica y técnica. Estos tres pilares se establecieron en el marco del *Programa de Acción de Osaka* y tienen como objetivo ayudar a aplicar la *Declaración de Bogor*.

Triadización: el reconocimiento, descrito por el Grupo de Lisboa, de que el proceso de integración tecnológica, económica y sociocultural está mucho más avanzado entre las tres regiones más desarrolladas del mundo. Las tres regiones son el Japón más los países asiáticos de reciente industrialización, Europa Occidental y América del Norte. Véase también *Tripolarización*. [Grupo de Lisboa, 1995].

Triángulos de crecimiento: zonas económicas subregionales definidas por los Gobiernos que se considera que presentan perspectivas especialmente prometedoras para el rápido desarrollo económico debido a su ubicación o a su dotación de factores. En un mapa, a veces tienen la forma de un triángulo, pero también pueden presentar otras formas euclidianas. A veces se conciben como *zonas de libre comercio*. En la mayoría de los casos los triángulos de crecimiento abarcan el territorio de dos o tres Estados que colaboran en su desarrollo, pero pueden ocupar un único país. Véase también *BIMP-EAGA*.

Tribunal de Comercio Internacional: tribunal de los Estados Unidos establecido en 1980, pero cuyas funciones fueron desempeñadas mucho antes por entidades con diferentes nombres, incluido su antecesor inmediato, el Tribunal de Aduanas de los Estados Unidos. El Tribunal de Comercio Internacional tiene facultades jurisdiccionales exclusivas para decidir sobre cualquier acción civil emprendida contra los Estados Unidos, sus funcionarios o sus organismos sobre la base de cualquier norma relacionada con el comercio internacional. Su jurisdicción abarca todo el territorio de los Estados Unidos, y está facultado para celebrar audiencias en otros países.

Tribunal de Justicia de la Unión Europea: órgano judicial encargado de velar por que se observe la ley al interpretar y aplicar los tratados constitutivos de la *Unión Europea*, así como las disposiciones establecidas por las distintas instituciones de la Unión Europea. El Tribunal de Justicia es el principal órgano jurídico de la Unión Europea, pero los tribunales de los Estados miembros siguen desempeñando un papel en la aplicación de las leyes dentro de la Unión Europea, especialmente en los casos en que los Estados miembros están encargados de ejercer determinadas funciones y cuando los instrumentos de la Unión Europea confieren directamente derechos individuales a los nacionales de los Estados miembros. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea tiene su sede en Estrasburgo.

Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas: véase *Tribunal de Justicia de la Unión Europea*.

Triple indemnización por daños y perjuicios: en virtud del artículo 77 de la *Ley Wilson sobre Aranceles* de 1894 y el artículo 4 de la *Ley Clayton* de 1914, que forman parte del marco de *leyes antimonopolio* de los Estados Unidos, la persona perjudicada por una práctica prohibida podrá recuperar a través de los tribunales el triple de los daños sufridos. No hay un límite máximo para la cuantía de la indemnización. La ley antimonopolio inicial, la *Ley Sherman*, solo preveía multas máximas o penas de prisión para las partes culpables. Véanse también *Cláusulas de devolución* y *Ley Antidumping de 1916*.

Triple transformación: se produce cuando una mercancía es sometida sucesivamente a tres *transformaciones sustanciales*. Un ejemplo de ello sería la transformación de la bauxita en alúmina, la posterior fundición de la alúmina para transformarla en aluminio y, por último, la producción de productos intermedios o acabados de aluminio. Otro ejemplo sería el hilado de fibras en bruto, el posterior tejido del hilo obtenido y, por último, el corte y la confección del tejido en una prenda de vestir. Véase también

Doble transformación.

Tripolarización : término que describe el hecho de que una buena parte de la actividad económica internacional es causada por acciones que tienen su origen en Europa Occidental, Asia Oriental o América del Norte o se ve influida por ellas. De vez en cuando, aparece un estudio frenético que afirma que el mundo está a punto de romperse en tres zonas comerciales formadas en torno a estas regiones, y que esto provocará, casi sin duda, una **guerra comercial**. Hasta la fecha, todas esas predicciones han sido prematuras. Véase también **Triadización**.

Troika : órgano consultivo o de investigación integrado por tres miembros (derivado del término ruso que describe un trineo tirado por tres caballos) establecido por algunas **organizaciones intergubernamentales**. Otro de sus objetivos puede ser el de velar por la continuidad de las políticas. Por ejemplo, en la **Organización de Cooperación Económica del Mar Negro**, está formada por los presidentes actual, anterior y futuro del Consejo de Ministros. Igualmente, en la **Comunidad de Desarrollo de África Meridional**, la troika está integrada por el presidente actual, el presidente entrante y el presidente saliente de la Comunidad. En un momento dado, se utilizó en la **Unión Europea** para hacer referencia a un grupo integrado por sendos representantes de la **Comisión Europea**, la presidencia actual y la presidencia entrante. Más recientemente se ha empleado para hacer referencia a la Comisión Europea, el FMI y el Banco Central Europeo en el marco de sus esfuerzos para hacer frente a la crisis de la **Eurozona** resultante de la **crisis financiera mundial**. Pueden encontrarse otros ejemplos.



UDEAC: *Union douanière et économique de l'Afrique centrale. Véase Unión Aduanera y Económica de África Central.*

Última entrada - primera salida: método de gestión de las existencias en el que se utiliza el costo de las mercancías más nuevas en existencias como base de valoración. Su mayor relevancia para la política comercial se deriva de la necesidad de calcular un *valor de contenido regional* con arreglo a las *normas de origen* adoptadas en el marco de algunos *acuerdos de libre comercio*. Véanse también *Primera entrada - primera salida* y *Promediación*.

Última transformación sustancial: concepto utilizado en la administración de *normas de origen* para decidir si un producto reúne las condiciones para recibir el *arancel preferencial*. Significa que el producto tiene que haber sido objeto de elaboración o transformación suficiente para cumplir, por ejemplo, el criterio del *cambio de la clasificación arancelaria* o un *criterio del valor añadido*. La última transformación sustancial ha de tener lugar en una de las partes en el acuerdo comercial preferencial de que se trate, y ha de llevarse a cabo inmediatamente antes de exportar el producto. Véase también *Transformación sustancial*.

Umbral de minimis para envíos aduaneros: valor de un envío por debajo del cual no se aplican derechos de aduana.

Una aldea, un producto: propuesta formulada por el Japón en la *Conferencia Ministerial de Hong Kong* de la OMC. Tiene como objetivo ayudar a los países en desarrollo a identificar productos que puedan exportarse y encontrar mercados para ellos.

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Establecida en 1964 por medio de la Resolución 1995 (XIX) de la *Asamblea General de las Naciones Unidas* para promover una mayor participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial y promover así su desarrollo económico. En octubre de 2004, tenía 192 miembros. La UNCTAD se describe como el principal foro para el análisis, el debate y la formación de consenso sobre políticas concebidas para lograr un *desarrollo sostenible* en todas las regiones con miras a acelerar el crecimiento de las economías más débiles. En términos generales, las razones que dieron lugar a la creación de la UNCTAD fueron las dificultades que parecían experimentar los países en desarrollo para promover su desarrollo económico y la ausencia de una organización internacional especializada que pudiera ayudarles a este respecto. La presión para que se prestara una atención adecuada a sus problemas aumentó con la independencia de muchas colonias a principios de la década de 1960. En 1961, el segundo comité y el *ECOSOC* pidieron al Secretario General de las Naciones Unidas que entablara consultas sobre la posibilidad de celebrar una conferencia mundial que abordara los problemas del comercio internacional y, en 1962, la Asamblea General de las Naciones Unidas decidió que la conferencia se celebrara en Ginebra en 1964. Esta conferencia pasó a conocerse como la I UNCTAD y uno de sus primeros resultados fue la creación del *Grupo de los 77* que aprovechó rápidamente la iniciativa para elaborar el programa de la UNCTAD. Muchas de las cuestiones que finalmente constituirían el programa de trabajo de la UNCTAD se examinaron en esta conferencia, entre ellas,

el comercio de productos básicos y sus convenios, las manufacturas, la transferencia de capital y el transporte. Más adelante, se añadieron al programa de trabajo, entre otras, cuestiones relativas a la deuda, los seguros, la **CEPD** (cooperación económica entre países en desarrollo), las **prácticas comerciales restrictivas**, la **transferencia de tecnología** y los problemas de los **países menos adelantados**. Pese a la contribución de la UNCTAD al desarrollo de los países en desarrollo, en conjunto no ha podido cumplir el papel que sus proponentes esperaban. La UNCTAD ha participado particularmente en el desarrollo del **SGP** y de convenios internacionales sobre productos básicos. La secretaría elabora muchos informes de alto nivel, en particular el **Informe sobre las inversiones en el mundo**, los **documentos temáticos relativos a los acuerdos internacionales sobre inversiones**, el **Informe sobre la Economía Digital**, el **Informe sobre los países menos adelantados** y el **Informe sobre el Comercio y el Desarrollo**, que no siempre son debidamente examinados por los miembros de la UNCTAD. El órgano ejecutivo de la UNCTAD es la **Junta de Comercio y Desarrollo**, que se reúne una vez al año en períodos ordinarios de sesiones. La UNCTAD realiza su labor sustantiva bajo los auspicios de la **Comisión de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD** y la **Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo de la UNCTAD**. UNCTAD es también el nombre de la conferencia ministerial que se celebra cada cuatro años bajo sus auspicios. La I UNCTAD se celebró en Ginebra. Las demás conferencias se celebraron en Nueva Delhi (II UNCTAD, 1968), Santiago de Chile (III UNCTAD, 1972), Nairobi (IV UNCTAD, 1976), Manila (V UNCTAD, 1979), Belgrado (VI UNCTAD, 1983), Ginebra (VII UNCTAD, 1987), Cartagena (VIII UNCTAD, 1992), Midrand (IX UNCTAD, 1996), Bangkok (X UNCTAD, 2000), Sao Paulo (XI UNCTAD, 2004), Accra (XII UNCTAD, 2008), Doha (XIII UNCTAD, 2012) y Nairobi (XIV UNCTAD, 2016). La XV UNCTAD se celebrará en línea en octubre de 2021. *Véanse también, Fondo Común para los Productos Básicos, Programa Integrado para los Productos Básicos, Programa sobre Eficiencia Comercial, SGP y SIDUNEA.*

UNCTAD, Análisis de la Política de Inversión: véase *Análisis de la Política de Inversión*.

UNCTAD, Código de Conducta para las Conferencias Marítimas: véase *Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas*.

UNCTAD, Comisión de Comercio y Desarrollo: se estableció en la XII UNCTAD en 2008. Su mandato abarca el comercio de mercancías, el comercio de servicios y los productos básicos. Se reúne con una periodicidad anual.

UNCTAD, Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo: se reúne con una periodicidad anual para debatir las cuestiones relacionadas con la inversión, la facilitación y el fomento de las inversiones y la tecnología. [www.unctad.org].

UNCTAD, Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas: véase *Prácticas comerciales restrictivas*.

UNCTAD, iniciativa BioTrade: el objetivo de la iniciativa *BioTrade* es contribuir a la conservación y el uso sostenible de la **biodiversidad** a través de la promoción del comercio y la inversión en productos y servicios de biocomercio en consonancia con los objetivos y principios del *Convenio sobre la Diversidad Biológica*. El biocomercio incluye actividades de colección o producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa (recursos genéticos, especies y ecosistemas) según criterios de sostenibilidad ambiental y social, económica. La iniciativa *BioTrade* se estructura en torno a siete principios y, en el marco de cada principio, se han desarrollado criterios de evaluación. Los principios son 1) conservación de la biodiversidad, 2) uso sostenible de la biodiversidad, 3) distribución justa y equitativa de beneficios derivados del uso de la biodiversidad, 4) sostenibilidad socio-económica

(de gestión, productiva, financiera y de mercado), 5) cumplimiento de la legislación nacional e internacional, 6) respeto de los derechos de los actores involucrados en el biocomercio y 7) claridad sobre la tenencia de la tierra, el uso y acceso a los recursos naturales y a los conocimientos. Una de las actividades que engloba esta iniciativa es el Programa de Facilitación de BioTrade, que se centra en la mejora de la gestión sostenible de los recursos biológicos, el desarrollo de productos y la adición de valor en la elaboración y la comercialización. Véanse también *Biocomercio azul* y *Desarrollo sostenible*. [www.unctad.org].

UNCTAD, Instituto Virtual de Comercio y Desarrollo: presentado en la XI UNCTAD en 2004. Su objetivo es ayudar a los países en desarrollo a formular políticas basadas en la evidencia que lleven a un desarrollo sostenible e inclusivo. El mecanismo entraña la participación de instituciones académicas. Cualquier universidad o centro de investigación dedicado a la enseñanza y estudio de temas de comercio y desarrollo puede ser miembro institucional. El Instituto Virtual cuenta con más de 100 miembros en 52 países. [vi.unctad.org].

UNCTAD, Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible: véase *Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible*.

UNCTAD, Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones: publicado en una versión revisada en mayo de 2017. Define la facilitación de las inversiones como "el conjunto de políticas y medidas destinadas a hacer que sea más fácil para los inversores establecer y ampliar sus inversiones, así como realizar las actividades cotidianas en el país receptor". El Menú consta de 10 líneas de acción: 1) promover accesibilidad y transparencia en las políticas y regulaciones de la inversión y en los procedimientos relevantes para los inversores; 2) mejorar la previsibilidad y la consistencia en la aplicación de las políticas de inversión; 3) mejorar la eficiencia de los procedimientos administrativos para invertir; 4) construir relaciones constructivas de las partes interesadas en la práctica de la política de inversión; 5) designar un organismo principal, punto focal o facilitador de la inversión con el mandato de adoptar las medidas pertinentes; 6) establecer mecanismos de monitoreo y revisión de la facilitación de inversión; 7) mejorar la cooperación internacional sobre la facilitación de la inversión; 8) fortalecer los esfuerzos de facilitación de inversiones en los países en desarrollo socios, a través de apoyo y asistencia técnica; 9) mejorar la política de inversiones y la atracción de inversión proactiva en países socios en desarrollo, a través de la creación de capacidad en distintas áreas; y 10) complementar la facilitación de la inversión fortaleciendo la cooperación internacional para la promoción de la inversión para el desarrollo, incluyendo a través de disposiciones en los *acuerdos internacionales sobre inversiones*. Véase también *Facilitación de las inversiones*. [investmentpolicy.unctad.org].

UNCTAD, Paquete de Reformas para el Régimen Internacional de Inversiones: propuesta de la Secretaría de la UNCTAD publicada en forma revisada en 2018 con miras a mejorar el régimen internacional de inversiones y sus beneficios. Se centra particularmente en los *acuerdos internacionales sobre inversiones* (AII) y propone un programa de trabajo que consta de tres fases. Los proponentes señalan que el uso del término "fases" no implica una secuencia temporal (por fase se entiende más bien un conjunto de cuestiones) y que el paquete de reformas debe considerarse un "documento evolutivo". El paquete de reformas se basa en seis directrices: i) aprovechar los AII para el desarrollo sostenible, ii) centrar la atención en los principales aspectos de la reforma, iii) actuar a todos los niveles, iv) establecer un orden adecuado para soluciones concretas, v) asegurar un proceso de reforma inclusivo y transparente, y vi) reforzar la estructura de apoyo multilateral. La fase 1 se refiere al contenido de los AII y define cinco esferas prioritarias: i) salvaguardar el derecho a regular en interés público, dando

al mismo tiempo protección, ii) reformar la solución de diferencias en materia de inversiones, iii) promover y facilitar las inversiones, iv) conseguir inversiones responsables y v) aumentar la coherencia sistémica del régimen de los AII. En la fase 2 se prevé, entre otras cosas, la modernización de los tratados vigentes mediante modificaciones, la sustitución de los tratados "anticuados", el abandono de tratados antiguos no ratificados y la terminación de tratados antiguos existentes. La fase 3 se centra en la mejora de la coherencia, la compatibilidad y la interacción entre los distintos niveles y tipos de formulación de políticas. Véanse también *Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible* y *UNCTAD, Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones*. [investmentpolicy.unctad.org].

UNCTAD, Sistema Aduanero Automatizado: véase *SIDUNEA*.

UNCTAD, Sistema de Codificación de las Medidas de Control del Comercio: sistema de clasificación global, a cargo de la Secretaría de la *UNCTAD*, que incluye más de 100 tipos distintos de medidas comerciales. Sus componentes principales son a) medidas arancelarias (derechos de aduana normales, derechos NMF, *derechos máximos* consolidados en el GATT, derechos de temporada, derechos reducidos temporales, derechos aumentados temporales y derechos preferenciales en virtud de acuerdos comerciales; b) medidas paraarancelarias (recargos aduaneros, gravámenes suplementarios, impuestos y gravámenes interiores sobre las importaciones y valoración aduanera por la administración de aduanas); c) medidas de control del precio (fijación de precios administrativos, limitación voluntaria de los precios de las exportaciones, medidas antidumping, investigaciones antidumping, derechos antidumping, compromisos relativos a los precios antidumping, medidas compensatorias, investigaciones compensatorias, derechos compensatorios y compromisos en materia de precios compensatorios); d) medidas financieras (obligaciones de pago anticipado, tipos de cambios múltiples, asignación oficial restrictiva de divisas, normas sobre las condiciones de pago de las importaciones, demoras o colas en las transferencias, etc.); e) medidas relativas a la concesión automática de licencias y vigilancia de las importaciones; f) medidas de control de la cantidad (licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones, acuerdos de limitación de las exportaciones y restricciones aplicables a empresas); g) medidas monopolísticas (canal único para la realización de importaciones y servicios nacionales obligatorios); y h) medidas técnicas (reglamentos técnicos, inspección previa a la expedición, formalidades aduaneras especiales y obligación de devolución del producto usado). El sistema de codificación también incluye medidas medioambientales, sanitarias y fitosanitarias en las subpartidas pertinentes. En la base de datos *TRAINS de la UNCTAD*, se utiliza este sistema de codificación de manera generalizada. [www.unctad.org].

UNCTAD, TRAINS: Sistema de Análisis e Información Comercial. Base de datos que contiene medidas de control del comercio (medidas arancelarias, paraarancelarias y no arancelarias), así como las corrientes de importación, correspondientes a más de 100 países al nivel de 6 dígitos del *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*.

UNESCO: véase *Naciones Unidas, Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura*.

Unilateralismo: este término tiene dos significados bastante diferentes en la *política comercial*. Por una parte, se refiere a la política o acción encaminada a reducir los aranceles o eliminar otros obstáculos al comercio unilateralmente sin la expectativa de que otros adopten medidas recíprocas. Y también significa el deseo de imponer a otros una visión propia sobre las características que debería tener la política comercial mundial o el comercio de un producto determinado, y que esta visión sea aceptada. Un unilateralismo así solo funciona si se goza de un predominio económico abrumador,

pero ni siquiera esto garantiza el éxito. Se pueden lograr algunos de los objetivos que se buscan, pero suele dar lugar a un clima de confrontación prolongado en el tiempo. Para la mayoría de los países, en cualquier caso, no será una buena opción debido al costo de los recursos que se deberán utilizar y los posibles beneficios que se van a obtener. Véanse también **Artículo 301**, **Artículo 301 especial**, **Bilateralismo**, **Multilateralismo**, **Reciprocidad** y **Superartículo 301**.

Unilateralismo agresivo: véase **Unilateralismo**.

Unilateralismo concertado: véase **Medida de liberalización concertada**.

Unión aduanera: zona integrada por dos o más economías o **territorios aduaneros** distintos que suprimen todos sus aranceles y, a veces, los impedimentos comerciales más generales entre ellos. Posteriormente, los miembros que establecen la zona aplican un **arancel exterior común**. Además, deben formular una **política comercial común**. La **Unión Europea** es un ejemplo bien conocido de unión aduanera. Véanse también **Mercado común** y **Zona de libre comercio**.

Unión Aduanera Árabe: anunciada en 2009 para ponerla en marcha en 2015. Se está trabajando en su plena aplicación. Véase también **Mercado Común Árabe**.

Unión Aduanera de África Meridional: SACU. Se estableció inicialmente en 1910 y se reactivó en 1969. La SACU actual se creó en 2002 con los objetivos, entre otros, de facilitar la circulación transfronteriza de bienes, promover condiciones de competencia leal y aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en la zona de la SACU. Está integrada por los siguientes miembros: Botswana, Eswatini, Lesotho, Namibia y Sudáfrica. Su secretaría se encuentra en Windhoek (Namibia). Véase también **Integración económica regional africana**.

Unión aduanera sectorial: véase **Zona de libre comercio sectorial**.

Unión Aduanera y Económica de África Central: en muchos casos denominada UDEAC (*Union douanière et économique de l'Afrique centrale*). Se creó en 1964 con el objetivo último de convertirse en un **mercado común**. Sus miembros eran el Camerún, el Chad, el Congo, el Gabón, Guinea Ecuatorial y la República Centroafricana. La secretaría de la UDEAC se encontraba en Bangui (República Centroafricana). En junio de 1999, la UDEAC fue sustituida por la **Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale**.

Unión Africana: fundada en julio de 2001 en una reunión de jefes de gobierno africanos celebrada en Lusaka, como sucesora de la **Organización de la Unidad Africana**. Está integrada por los 55 países que constituyen el continente africano. Bajo sus auspicios, se negoció la **Zona de Libre Comercio Continental Africana** de 2018. La visión a largo plazo de la UA se encuentra recogida en la **Agenda 2063**, adoptada en 2013, y consiste en un marco estratégico para la transformación socioeconómica de África que se materializará en los próximos 50 años. La secretaría de la UA tiene su sede en Addis Abeba (Etiopía). Véase también **Integración económica regional africana**.

Unión Africana, Convención para Prevenir y Combatir la Corrupción: entró en vigor el 5 de agosto de 2006. Exige que cada parte en la Convención adopte medidas legislativas para promover y fortalecer los mecanismos necesarios para prevenir, detectar, sancionar y erradicar la corrupción y los delitos conexos en los sectores público y privado. A finales de 2019, la Convención había sido ratificada por 43 miembros de la **Unión Africana**. Véase también **Corrupción**.

Unión de Madrid: véase **Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas**.

Unión de Naciones Suramericanas: UNASUR. Establecida el 11 de marzo de 2011. En un momento determinado, estuvo integrada por la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, Guyana, el Paraguay, el Perú, Suriname, el Uruguay y Venezuela. En abril de 2018, la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, el Paraguay y el Perú suspendieron su condición de miembro. Más tarde, Colombia salió definitivamente de la Unión.

Actualmente, las perspectivas de la UNASUR son inciertas. Su secretaría se encuentra en Quito (Ecuador). Véase también *América Latina, acuerdos de integración regional*.

Unión de París: véase *Convenio de París*.

Unión del Magreb Árabe: integrada por Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez. Fue creada en 1989 con objetivos políticos, económicos y sociales, en particular con miras a establecer un mercado común. Su secretaría se encuentra en Rabat. Véase también *Región del Magreb*.

Unión del Río Mano: zona de comercio preferencial establecida en 1973. Está formada por Côte d'Ivoire, Guinea, Liberia y Sierra Leona. Su secretaría se encuentra en Freetown (Sierra Leona). Véase también *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental*.

Union du Maghreb Arabe: UMA. Véase *Unión del Magreb Árabe*.

Unión económica: todo grupo de países con un *mercado común* de bienes y servicios, libre circulación de capitales y mano de obra entre ellos, y un mecanismo de armonización de las políticas financieras y monetarias.

Unión Económica Euroasiática: UEEA. Establecida el 20 de enero de 2015. Está integrada por Armenia, Belarús, Kazajstán, la República Kirguisa y Rusia. En la actualidad se trata principalmente de una *unión aduanera*, pero aspira a lograr un mayor nivel de integración económica. Su secretaría se encuentra en Moscú.

Unión Económica y Monetaria de África Occidental: UEMAO o Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Sus miembros son: Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo. Se estableció en 1994 y sus objetivos son los siguientes: a) fortalecer la competitividad económica y financiera de los Estados miembros, b) lograr la convergencia en sus exposiciones y políticas económicas, c) crear un mercado común basado en la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, en el derecho de establecimiento de los trabajadores autónomos o asalariados, y en un *arancel exterior común* y una política de mercado común, d) coordinar las políticas sectoriales nacionales, y e) armonizar, en la medida necesaria, el buen funcionamiento del mercado común, el sistema legislativo de los Estados miembros y, en particular, el sistema tributario. Su secretaría se encuentra en Uagadugú (Burkina Faso). Véase también *Integración económica regional africana*.

Union Économique et Monétaire Ouest Africaine: UEMOA. Véase *Unión Económica y Monetaria de África Occidental*.

Unión Europea: UE. Creada mediante el *Tratado de Maastricht* y dotada de personalidad jurídica en virtud del *Tratado de Lisboa*, que entró en vigor el 1 de diciembre de 2009. La UE reemplazó a la Comunidad Europea. En el artículo 2 del *Tratado de la Unión Europea* se establecen la finalidad y los objetivos de la UE. Estos son, de forma muy resumida, los siguientes: a) promover la paz, los valores de la UE y el bienestar de sus pueblos; b) ofrecer un espacio de libertad, seguridad y justicia sin fronteras interiores; c) establecer un mercado interior; d) combatir la exclusión social y la discriminación; e) fomentar la cohesión económica, social y territorial; f) respetar la riqueza de su diversidad cultural y lingüística; g) establecer una unión económica y monetaria cuya moneda es el *euro*; y h) con respecto al resto del mundo, contribuir a la paz, la seguridad y el desarrollo sostenible, el comercio libre y justo, la erradicación de la pobreza y la protección de los derechos humanos, especialmente los derechos del niño, así como al estricto respeto del derecho internacional, en particular el respeto de los principios de la Carta de las Naciones Unidas. Hasta 2009, la Unión Europea fue oficialmente conocida en la OMC como las *Comunidades Europeas*. Los solicitantes de adhesión a la Unión Europea pasan por un largo procedimiento que requiere, entre otras cosas, que cumplan los *critérios de Copenhague*. Los 27 miembros de la Unión Europea

(al 1 de febrero de 2020) son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania y Suecia. El Reino Unido fue miembro entre el 1 de enero de 1973 y el 31 de enero de 2020. Véanse también *Brexit* y *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*.

Unión Europea Occidental: se estableció en 1948 con el nombre de Unión Occidental en virtud del *Tratado de Cooperación Económica, Social y Cultural y Autodefensa Colectiva* y se rebautizó en 1954 como Unión Europea Occidental. Se ocupa principalmente de los asuntos políticos y de seguridad y es, desde el punto de vista organizativo, distinta de la *Unión Europea*. Se encuentra en Bruselas.

Unión Europea, acuerdos comerciales: la *Unión Europea* tiene tres tipos principales de acuerdos comerciales: a) *unión aduanera* con un *arancel exterior común*; b) acuerdos de asociación, acuerdos de libre comercio y acuerdos de asociación económica, los cuales reducen o eliminan los aranceles en el comercio bilateral; y c) *acuerdos de colaboración y cooperación*, que establecen un marco general para las relaciones económicas bilaterales sin eliminar los aranceles aduaneros. [ec.europa.eu].

Unión Europea, instituciones: en esta entrada se describen brevemente las principales instituciones de la *Unión Europea*. Al más alto nivel, el poder político lo comparten cuatro órganos. El *Consejo Europeo*, integrado por los jefes de Estado o de Gobierno de los Estados miembros, establece las prioridades generales de la Unión Europea. Los diputados al Parlamento Europeo representan a los ciudadanos europeos y son elegidos directamente por ellos. La *Comisión Europea* promueve los intereses de la Unión Europea en su conjunto. Sus miembros son designados por los Gobiernos nacionales. Por último, los Gobiernos de los Estados miembros defienden los intereses de sus países en el *Consejo de la Unión Europea*. El Parlamento Europeo, la Comisión Europea y el Consejo de la Unión Europea elaboran conjuntamente políticas y leyes que se aplican en toda la Unión Europea. El *Tribunal de Justicia de la Unión Europea* vela por el cumplimiento de la legislación. Muchos otros órganos tienen funciones especializadas. [Europa.eu].

Unión Europea, legislación: la *Unión Europea* dispone de cinco vías legislativas para llevar a cabo su mandato. Los *reglamentos* son actos oficiales de la Comunidad Europea que son obligatorios en todos sus elementos y se aplican directamente en todos los Estados miembros. Por lo tanto, los reglamentos promueven la armonización legislativa, ya que, en caso de conflicto, el derecho comunitario prevalece sobre el derecho nacional. Las *directivas* son actos oficiales de la Comunidad Europea que son obligatorios para los Estados miembros a los que van dirigidas en lo que concierne a sus objetivos, pero los Estados miembros tienen libertad para elegir la manera de darles efecto. Este enfoque puede hacer más aceptable la aplicación de medidas controvertidas. Las *decisiones* son vinculantes para los interesados en todos sus elementos. Las *recomendaciones* y los *dictámenes* no son vinculantes, pero pueden ser tan efectivos como otras medidas.

Unión Europea, tratados: en esta entrada se describen brevemente los principales tratados que sirvieron de base para la futura *Unión Europea*. La *Comunidad Económica Europea* (CEE) se estableció el 1 de enero de 1958 en virtud del *Tratado de Roma*, firmado el 25 de marzo de 1957. Este Tratado, que ha sido objeto de numerosas modificaciones y ampliaciones, sigue siendo el instrumento en el que se describe el funcionamiento de la Unión Europea. En la fecha de su creación, la CEE coexistía con la *Comunidad Europea del Carbón y del Acero*, establecida en 1951, y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA), generalmente conocida como Euratom,

establecida también el 1 de enero de 1958. Por consiguiente, la integración europea temprana se basaba en tres comunidades distintas que se regían por diferentes instituciones, pero cooperaban estrechamente. El **Tratado de Fusión** (*Tratado constitutivo de la Comunidad Europea* o CE), firmado el 8 de abril de 1965 y en vigor desde el 1 de julio de 1967, creó un único consejo de gobierno (el Consejo de las Comunidades Europeas) para las tres comunidades, así como una Comisión de las Comunidades Europeas, generalmente conocida como la **Comisión Europea**. El siguiente gran paso fue la adopción del **Acta Única Europea** (firmada el 28 de febrero de 1986 y en vigor desde el 1 de julio de 1987), en virtud de la cual se creó el mercado único interior mediante la eliminación progresiva de numerosas restricciones que aún subsistían. El Acta otorgó nuevas competencias a la CE, mejoró la capacidad de adopción de decisiones del Consejo de Ministros y reforzó las competencias del Parlamento Europeo. La Unión Europea se estableció en virtud del **Tratado de Maastricht**, firmado el 7 de febrero de 1992 y en vigor a partir del 1 de noviembre de 1993. En el artículo A del Tratado se indica lo siguiente: "El presente Tratado constituye una nueva etapa en el proceso creador de una Unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la cual las decisiones serán tomadas de la forma más próxima posible a los ciudadanos". Este Tratado se modificó mediante el **Tratado de Ámsterdam**, que se firmó el 2 de octubre de 1997 y entró en vigor el 1 de mayo de 1999. En él se aclaraban algunas disposiciones y se incrementaban determinadas competencias de la Unión. Posteriormente, el **Tratado de Niza** modificó el **Tratado de la Unión Europea** y los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas. En virtud del Tratado de Niza se reformó la estructura institucional de la Unión Europea en función de la **ampliación** prevista. El Tratado se firmó el 26 de febrero de 2001 y entró en vigor el 1 de febrero de 2003. La última medida importante en materia de tratados fue la adopción del **Tratado de Lisboa**, que se firmó el 13 de diciembre de 2007 y entró en vigor el 1 de diciembre de 2009. Entre otros cambios, este Tratado dio naturaleza jurídica a la Unión Europea y asignó al Parlamento Europeo competencias equivalentes a las del **Consejo Europeo**. El resultado fueron las actuales versiones del **Tratado de la Unión Europea** y del **Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea**.

Unión Internacional de Telecomunicaciones: UIT. Se estableció en 1865 y reestructuró en 1947 como uno de los *organismos especializados de las Naciones Unidas*. Sus responsabilidades son a) mantener y ampliar la cooperación internacional para lograr una mejora y un uso racional de las telecomunicaciones de todo tipo; b) impulsar el desarrollo de los medios técnicos y su más eficaz explotación, a fin de aumentar el rendimiento de los servicios de telecomunicación, aumentando su utilidad y poniéndolos, en la medida de lo posible, a disposición del público en general; y c) armonizar las medidas adoptadas por los miembros para lograr estos objetivos. La secretaría de la UIT tiene su sede en Ginebra. Véase también *Acuerdo sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas*.

Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales: véase *CITES*.

Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales: UPOV. Véase *Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales*.

Unión monetaria: utilización de la misma divisa por dos o más economías con el objetivo de aplicar una política monetaria común. Véanse también *Euro* y *Eurozona*.

Unión por el Mediterráneo: organización intergubernamental integrada por los 27 miembros de la *Unión Europea* y 15 países del Mediterráneo Meridional y Oriental. Sus tres objetivos son la estabilidad, el desarrollo humano y la integración. Su secretaría se encuentra en Barcelona.

UPOV: *Union internationale pour la protection des obtentions végétales*. Véase *Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales*.

Uranio Westinghouse: asunto planteado en el marco de las *leyes antimonopolio* de los Estados Unidos a mediados de la década de 1970 por Westinghouse, fabricante de centrales nucleares, contra 29 proveedores nacionales y extranjeros de uranio. Gran parte del caso contra las empresas extranjeras tuvo que llevarse a cabo con arreglo a las disposiciones en materia de *extraterritorialidad*. Las cuestiones planteadas en este asunto fueron finalmente resueltas, debido en parte a que las empresas extranjeras no deseaban perder su acceso al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, uno de sus efectos a más largo plazo fue la aparición de *cláusulas de devolución* y de *leyes de bloqueo*.

USTR: la sigla se refiere tanto a la Oficina del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales como a su titular, que tiene rango ministerial. El cargo se creó por primera vez en 1962 como Representante Especial para las Negociaciones Comerciales, y se elevó a rango ministerial en 1974. En 1980 pasó a denominarse USTR. El USTR es la principal entidad estadounidense de coordinación y negociación de las *políticas comerciales*, incluidas las negociaciones sobre productos básicos. En la esfera de los *servicios financieros*, el USTR se encarga de los seguros, pero la banca, la gestión de fondos y los valores son competencia del Departamento del Tesoro. El USTR publica anualmente el *Informe Nacional de Estimaciones Comerciales sobre Obstáculos al Comercio Exterior*, recopilación de los obstáculos considerados más importantes que afectan a las exportaciones de bienes y servicios de los Estados Unidos, la *inversión extranjera directa* por personas estadounidenses y la protección de los derechos de *propiedad intelectual*. Véanse también *Artículo 301*; *Artículo 301 especial*; *Estados Unidos, legislación sobre acuerdos comerciales*; *Superartículo 301*; y *Vigilancia prevista en el artículo 306*. [Dryden, 1995].

Utilización anticipada: en el marco del *Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido*, que ya expiró, utilización en el año en curso de parte del contingente de exportación de textiles y vestido del año siguiente. Véase también *Disposiciones en materia de flexibilidad*.

Utilización de las preferencias: grado en que los países receptores de preferencias comerciales de un tipo u otro efectivamente hacen uso de ellas. Es posible que resulte difícil de calcular porque los exportadores pueden elegir entre varios sistemas, tales como *acuerdos de libre comercio*, el *SGP* y el *SGPC*.

Utilización por el Gobierno: en el contexto de las *patentes*, cuando el propio Gobierno utiliza los derechos sobre un producto o proceso patentado para fines gubernamentales sin el permiso del titular de la patente o autoriza a otras personas a que lo hagan. Véase también *Concesión de licencias obligatorias*.

V

Vaciamiento: véanse *Desindustrialización* y *Deslocalización*.

Valor ajustado: véanse *Método de aumento de valor* y *Método de reducción de valor*.

Valor añadido: cuantía en la que aumenta el valor de un producto en cada etapa de su producción. El valor añadido puede utilizarse, por ejemplo, para determinar si un producto tiene acceso a un mercado en el marco de un acuerdo comercial preferencial mediante la aplicación de *normas de origen*. Las estadísticas de importación de las mercancías importadas en régimen de *trato de la nación más favorecida* a menudo no reflejan los países o territorios aduaneros en los que se ha añadido la mayor parte del valor. Simplemente indican el país o territorio aduanero en el que se ha obtenido el producto. Por consiguiente, los estadísticos se esfuerzan por comprender mejor el valor añadido a los productos en el proceso de producción internacional, lo que puede servir de ayuda en la formulación de las políticas gubernamentales. Por ejemplo, la *OCDE* y la *OMC* están trabajando en una Base de Datos sobre el Comercio en Valor Añadido (TiVA). Esta Base de Datos dará a los encargados de la formulación de políticas una idea más clara de la naturaleza de las corrientes comerciales.

Valor corriente en el mercado interno: método de valoración de las mercancías que van a importarse a efectos de imposición de *derechos de aduana*. El valor de las mercancías a efectos de imposición de derechos es el precio al que se venden mercancías comparables a las importadas en condiciones de plena competencia en los mercados internos del país desde el que se exportan. Este método ha sido reemplazado por los procedimientos previstos en el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* de la OMC (formalmente denominado *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*). Véase también *Valoración en aduana*.

Valor de contenido calificador: en el contexto de la administración de las *normas de origen*, lo mismo que *valor de contenido regional*. Denota el punto en el que se considera que un producto es el producto de otra parte porque se le ha añadido suficiente valor. En consecuencia, el producto puede beneficiarse de trato aduanero preferencial.

Valor de contenido laboral: valor de los salarios pagados a la mano de obra como parte de la determinación del *valor de contenido regional*. El *Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá* (T-MEC) contiene disposiciones detalladas para el cálculo del valor de contenido laboral en la industria del automóvil. Las plantas automotrices deben tener un salario de producción de al menos 16 dólares EE.UU. por hora. Véase también *Reglas de origen del T-MEC para mercancías automotrices*.

Valor de contenido regional: VCR. Se conoce también como *valor de contenido calificador*. Se trata de un concepto utilizado en el contexto de la administración de las *normas de origen* establecidas en los *arreglos comerciales preferenciales*, especialmente en los *acuerdos de libre comercio*. El VCR es la proporción del producto exportado de un asociado a otro que determina si se concederá *acceso preferencial al mercado*. Representa el valor añadido al producto por uno o varios asociados en el arreglo, y normalmente se expresa en porcentaje. Si el VCR es inferior al umbral prescrito, el producto tendrá que entrar con un arancel más elevado, por lo general el *arancel de la nación más favorecida*. Se han concebido diversos métodos de cálculo para determinar el VCR,

como el *método del costo neto* y el *método del valor FOB*. Véanse también *Normas de origen preferenciales* y *Transformación sustancial*.

Valor de transacción: método de valoración de las mercancías que van a importarse a efectos de determinar los *derechos de aduana* que deben abonarse. De conformidad con el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* de la OMC, es el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden en condiciones competitivas para su exportación al país de importación. Este método se basa en la *definición del valor de Bruselas* que se elaboró bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente la *Organización Mundial de Aduanas*. Véase también *Valoración en aduana*.

Valor en aduana: el valor de una mercancía establecido por una administración de aduanas. A veces se define legalmente como el valor de una mercancía determinado de conformidad con el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* de la OMC.

Valor en el mercado de importación: sistema de valoración de las mercancías objeto de importación a efectos de la percepción de *derechos de aduana*, que se basa en el valor de las mercancías idénticas vendidas en el mismo momento en el mercado interior del país importador. Nunca fue un sistema común. Ha sido sustituido por el método del *valor de transacción* descrito en el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* de la OMC. Véase también *Valoración en aduana*.

Valor normal: concepto clave utilizado para determinar si ha habido *dumping*. El artículo VI del GATT considera condenable la introducción de productos en el mercado de otro Miembro a un precio inferior a su valor normal. En el artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* se explica el significado de "valor normal" y se describen los procedimientos para determinarlo. Se considera que un producto es objeto de *dumping*, es decir, que se introduce a un precio inferior a su valor normal, cuando, al exportarse en el *curso de operaciones comerciales normales*, su precio sea menor que el precio comparable de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Cuando este no sea objeto de ventas en el mercado interno del país exportador o cuando tales ventas no permitan una comparación adecuada, se podrá utilizar el precio de exportación a un tercer país apropiado y representativo. Un tercer método sería utilizar el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios. Existen normas específicas para los casos en que se constata que el producto no se ha exportado en el curso de operaciones comerciales normales o solo se ha exportado en el marco de operaciones comerciales a corto plazo. Cuando no exista precio de exportación, o cuando se considere que el precio de exportación no es fiable por existir una asociación entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se vendan a un comprador independiente. La comparación entre el precio de exportación y el valor normal debe realizarse en condiciones similares, teniendo en cuenta que habrá diferencias inevitables. Véase también *Medidas antidumping*.

Valor que no puede conferir origen: en las *normas de origen*, la parte del valor de un producto que no cumple las condiciones para recibir acceso preferencial.

Valor reconstruido (computed value): uno de los métodos de *valoración en aduana* permitidos por el *Acuerdo sobre Valoración en Aduana* de la OMC si no se dispone de información fiable sobre los precios. Un valor reconstruido es la suma de a) el costo o valor de los materiales y su elaboración, b) una cantidad normal por concepto de beneficios y gastos generales, y c) el costo o valor de todos los gastos necesarios, como los de transporte, manipulación en el puerto y seguros.

Valor reconstruido (constructed value): método previsto en el *Acuerdo Antidumping* de la OMC para calcular el costo de producción de un producto en el país exportador.

Solo puede emplearse si no existe precio de exportación o si se considera que el precio de exportación no es fiable porque se tienen dudas acerca de la existencia de una **fijación de precios en condiciones de plena competencia**. No suele utilizarse para las **economías de mercado**. Véanse también **Medidas antidumping**, **País análogo** y **Valor normal**.

Valoración en aduana: conjunto de métodos utilizados por las autoridades aduaneras para asignar un valor a las mercancías importadas con el fin de establecer el derecho de importación correcto. El **Acuerdo sobre Valoración en Aduana** de la OMC (formalmente **Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**) tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración de las mercancías que excluya la utilización de valores en aduana arbitrarios o ficticios. La norma básica es que el valor en aduana de las mercancías importadas en el caso de partes no vinculadas es el **valor de transacción**, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación al país de importación. El comprador debe tener libertad para disponer de las mercancías como desee, aunque con sujeción a las restricciones legales impuestas por el Gobierno, los límites de la zona geográfica en la que puedan venderse las mercancías y cualquier otra restricción que no afecte sustancialmente al valor de las mercancías. Además, la venta no debe depender de ninguna condición cuyo valor no pueda determinarse, el vendedor no debe beneficiarse directa ni indirectamente de una reventa posterior, y el comprador y el vendedor no deben estar vinculados. Si lo están, el valor de transacción debe ser aceptable para las autoridades aduaneras. Los costos de flete, embalaje, comisiones, bienes y servicios suministrados al comprador gratuitamente y algunos otros costos pueden añadirse al valor en aduana. Si hay sospechas de que el valor de transacción es falso, las autoridades aduaneras podrán determinar el valor aplicando sucesivamente cinco opciones: a) el valor de mercancías idénticas, b) el valor de **mercancías similares**, c) el precio de importación de **mercancías idénticas** o mercancías similares menos las deducciones aplicables en concepto de costos, d) el **valor reconstruido**, y e) si ninguno de estos métodos funciona, pueden utilizarse otros criterios razonables. Se aplican consideraciones adicionales cuando el importador y el exportador son entidades vinculadas. El Acuerdo también prevé las medidas que no pueden utilizarse para establecer un valor. Entre ellas figuran, por ejemplo, los **valores en aduana mínimos**, el precio de las mercancías en el mercado interno del país exportador, el precio de venta de las mercancías producidas en el país importador, un sistema que prevé el mayor de dos valores, etc. Véase también **Fijación de precios en condiciones de plena competencia**.

Valoración en aduana por decreto: práctica utilizada para determinar el valor de una mercancía por medio de un decreto. Su finalidad es impedir el fraude o la protección de la rama de producción nacional. El valor establecido por decreto convierte un derecho *ad valorem* en un derecho específico.

Valoración por galón de vino: práctica de los Estados Unidos, a la que ya se ha puesto fin, consistente en valorar las bebidas espirituosas importadas con menos de 100° de prueba como si fueran de 100° de prueba, ya que la misma norma se habría aplicado a las bebidas espirituosas nacionales con menos de 100° de prueba, de retirarse del depósito. El importador podía eludirlo comprando bebidas espirituosas con 100° de prueba o más y diluyéndolas después, lo que significaba importar a granel y embotellar en los Estados Unidos. Sin embargo, los clientes preferían por lo general las bebidas espirituosas embotelladas en el país de origen. Por lo tanto, esta norma colocaba a los productos extranjeros en situación de desventaja, aun cuando no hubiera ninguna diferencia con el trato otorgado a los productos nacionales similares. La valoración por galón de vino se utiliza con frecuencia para demostrar que el **trato nacional** formalmente idéntico puede de hecho ser discriminatorio. Véase también **Discriminación implícita**.

Valores en aduana mínimos: asignación arbitraria por las autoridades aduaneras de un valor a una mercancía importada que, por lo general, está por encima del valor de mercado según el importador. Véase *Valoración en aduana*.

Ventaja absoluta: capacidad de una empresa o país concreto de producir una mercancía o un servicio a un costo unitario inferior al de una entidad similar que produce la mercancía o el servicio en otro lugar. El término fue acuñado por Adam Smith, que adujo que el comercio internacional permite una mayor especialización que la que sería posible en un sistema autárquico, lo que haría posible utilizar los recursos de manera más eficiente. Véanse también *Autarquía*, *Autonomía*, *Autosuficiencia*, *Teorema de Heckscher-Ohlin*, *Teoría de los beneficios del comercio* y *Ventaja comparativa*. [Smith 1991 (1776)].

Ventaja comparativa: teoría propuesta por primera vez por David Ricardo en 1817 según la cual es más probable que un país exporte mercancías que pueda producir de manera relativamente eficiente. La medida de la eficiencia relativa compara los costos de producción de diferentes mercancías en cada país interesado, y no el costo de producción de la misma mercancía en diferentes países. La ventaja comparativa de un país se refleja en sus exportaciones no subvencionadas a los mercados mundiales; se dice entonces que esa es la ventaja comparativa manifiesta de un país. La ventaja comparativa rara vez es estática. Los países pueden adquirir una ventaja comparativa mediante, por ejemplo, inversiones para apoyar la adquisición de competencias por sus trabajadores. De ahí el concepto de ventaja comparativa dinámica. Véanse también *Teorema de Heckscher-Ohlin*, *Teorema de Stolper-Samuelson*, *Teoría de los beneficios del comercio*, *Ventaja absoluta*, *Ventaja comparativa caleidoscópica* y *Ventaja competitiva*. [Brenton, Scott y Sinclair, 1997; Krugman, 1998; y Maneschi, 1998].

Ventaja comparativa caleidoscópica: término sugerido por Jagdish Bhagwati para describir las situaciones de las ramas de producción en las que muchos países tienen simultáneamente una frágil *ventaja comparativa*. En otras palabras, la ventaja comparativa puede cambiar muy rápidamente, como la imagen que se ve a través de un caleidoscopio. En estas circunstancias, si se producen ligeros cambios en el entorno nacional, estos pueden provocar un desplazamiento de las ramas de producción de un país a otro al tratar estas de mantener su ventaja competitiva. Esto puede dar lugar a *industrias móviles* u *operaciones con bajo componente de valor añadido*. Véanse también *Deslocalización* y *Globalización*. [Bhagwati, 1995].

Ventaja comparativa dinámica: véase *Ventaja comparativa*.

Ventaja comparativa manifiesta: véase *Ventaja comparativa*.

Ventaja competitiva: teoría controvertida sobre el desarrollo industrial popularizada por Michael Porter y otros autores en *La ventaja competitiva de las naciones*. Los orígenes de la teoría misma parecen remontarse al economista Alfred Marshall (1842-1924). En ella se afirma que el éxito de una empresa o rama de producción se basa en las ventajas de costos en la producción de un producto relativamente estandarizado o en las ventajas basadas en el producto que guardan relación con el desarrollo de productos diferenciados. Las empresas que cuentan con una ventaja competitiva suelen estar concentradas geográficamente, lo cual coadyuva al desarrollo de una mano de obra dotada de las competencias pertinentes. Quienes critican esa teoría han señalado que, al hacer hincapié en las empresas de alta tecnología de los países avanzados e infravalorar la importancia de los costos comparativos, la teoría parece dar legitimidad a las políticas en materia de gasto público y protección destinadas a promover el desarrollo prematuro de las industrias de tecnología avanzada. Véanse también *Teoría del comercio estratégico* y *Ventaja comparativa*. [Porter, 1990].

Ventaja de ser el primero en actuar: beneficios de que puede gozar una empresa por ser la primera en introducir en el mercado una nueva tecnología o un nuevo proceso.

Ventanilla única: punto físico o electrónico que permite a los comerciantes presentar toda la documentación exigida para la importación o la exportación de una sola vez. Se considera un medio importante para reducir la carga normativa de las empresas, en parte porque la creación de una ventanilla única suele llevar a la revisión y simplificación de los requisitos de documentación existentes. El artículo 10 del *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio* de la OMC exige el establecimiento de una ventanilla única en la que puedan presentarse documentos y que se utilice también para notificar los resultados a los solicitantes. Siempre que sea posible, los Miembros deben utilizar tecnología de la información en apoyo de la ventanilla única. Otras organizaciones internacionales, como la *Comisión Económica para Europa* de las Naciones Unidas y el *APEC* a través de su *Plan Estratégico de Ventanilla Única*, están trabajando para apoyar la utilización más generalizada de la ventanilla única. *Véase también Facilitación del comercio.*

Ventanilla única electrónica: véase *Ventanilla única.*

Ventas centralizadas: práctica seguida en algunos países consistente en comercializar en el extranjero y exportar productos agropecuarios básicos por conducto de *entidades de comercialización*. Con frecuencia, estas entidades tienen el monopolio de exportación y, en ocasiones, también de importación. En las *economías de mercado* al menos, suelen operar sobre la base de principios comerciales en respuesta a las señales del mercado. *Véase también Comercio de Estado.*

Vía rápida: mecanismo –actualmente denominado *Autoridad de Promoción del Comercio*– disponible desde que se aprobó la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos de 1974 y con arreglo al cual el Congreso solo puede aprobar o desaprobar en su totalidad un paquete de medidas comerciales regionales o multilaterales negociadas por el *USTR*. Las principales condiciones son las siguientes: a) que se informe al Congreso sobre los resultados probables de las negociaciones mucho antes de que concluyan para permitir la celebración de consultas con la Administración; b) que los comités informen sobre el proyecto de ley en un plazo breve; y c) que el debate sobre el proyecto de ley en ambas cámaras sea limitado. Algunos Miembros de la OMC piensan que los Estados Unidos no pueden participar seriamente en las *negociaciones comerciales multilaterales* hasta que hayan obtenido una autorización de vía rápida. Esta opinión es en gran parte acertada, pero el Congreso suele tener gran interés en todas las fases de las negociaciones y dar a conocer sus opiniones a la Administración. Otros consideran que la principal ventaja de la autoridad de vía rápida es dar a otros países la señal de que los Estados Unidos están dispuestos a negociar y cuáles son sus objetivos generales de negociación. *Véase también Revocación de la vía rápida.*

Vieja economía: se refiere a la economía tal como se la conocía hasta que las alusiones a finales de la década de 1990 a la superioridad de la *nueva economía* y el consiguiente auge de las inversiones hicieron que durante un breve período se la considerara pasada de moda. Al final se comprobó que los administradores de la vieja economía tenían mucha más capacidad de adaptación de lo que pensaban los defensores de la nueva economía.

Vigilancia: ejercicio de supervisión periódica llevado a cabo por los Miembros de la OMC para asegurarse de que las políticas comerciales nacionales de los demás Miembros están en conformidad con las normas del *sistema multilateral de comercio* y se ajustan a los *compromisos* formulados por los distintos Estados Miembros. Un mecanismo que puede utilizarse con ese fin es el *Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales*, pero numerosos acuerdos administrados por la OMC contienen disposiciones que exigen la notificación de los cambios que se introduzcan en las políticas o las medidas que se adopten en el marco del acuerdo pertinente. *Véanse también Notificación, Notificación inversa y Transparencia.*

Vigilancia prevista en el artículo 306: mecanismo definido en la *Ley General de Comercio y Competencia*. Exige que el *USTR* vigile la aplicación de las medidas adoptadas al amparo del *artículo 301*. Si el *USTR* considera que un país extranjero no está aplicando una medida o acuerdo de manera satisfactoria, deberá determinar qué otras medidas tomar. Se considera que tal determinación satisface los requisitos para la adopción de nuevas medidas al amparo del artículo 301. En otras palabras, no se requiere una nueva investigación para justificar la adopción de medidas adicionales.

Vinculación entre comercio, finanzas y moneda: elemento de la declaración ministerial hecha en Marrakech en abril de 1994 a la conclusión de la *Ronda Uruguay*. Prevé la cooperación entre la OMC, el *FMI* y el *Banco Mundial* para dar una mayor coherencia en el plano mundial a las políticas en materia de comercio, moneda y finanzas. Véanse también *Comercio e imposición* y *Comercio y régimen cambiario*.

Vino: véanse *Acuerdo sobre Aceptación Mutua de Prácticas Enológicas*, *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*, *Appellation d'origine contrôlée*, *Denominaciones de origen*, *Grupo Mundial del Comercio del Vino*, *Organisation Internationale de la vigne et du vin* y *Organización Internacional de la Viña y el Vino*.

Visión 2020 de la CEDEAO: véase *Comunidad Económica de los Estados de África Occidental*.

Vitamina B12: asunto planteado por la *Comunidad Económica Europea* (CEE) contra los Estados Unidos en 1981 sobre la base de la alegación de que estos no cumplían uno de sus compromisos de la *Ronda de Tokio*. Los Estados Unidos habían accedido a suprimir el *precio de venta en los Estados Unidos* (ASP) como parte de los resultados de dicha Ronda. Las importaciones de vitamina B12, tanto la destinada a la alimentación animal como la de calidad farmacéutica, estaban sujetas al ASP, a un tipo consolidado negociado en la *Ronda Kennedy*. En el momento de la consolidación, los Estados Unidos se habían reservado el derecho de modificar el tipo arancelario aplicable a las mercancías en caso de que se suprimiera el ASP, como parecía posible en ese momento. Entre 1976 y 1980, la vitamina B12 de calidad farmacéutica entraba en los Estados Unidos a un tipo más elevado que la vitamina B12 destinada a la alimentación animal. Cuando entró en vigor el Código de Valoración en Aduana, uno de los *Acuerdos de la Ronda de Tokio*, el 1 de julio de 1980, los dos tipos se combinaron en el promedio ponderado de los derechos efectivamente percibidos por ambas calidades, lo que significaba que la vitamina B12 destinada a la alimentación animal pasaba a estar sujeta a un derecho más elevado. En un entendimiento de fecha 2 de marzo de 1979, la CEE y los Estados Unidos habían acordado celebrar consultas sobre las diferencias derivadas de la conversión de los tipos calculados según el ASP. El *Grupo Especial* sostuvo que los Estados Unidos no tenían la obligación de mantener la diferenciación arancelaria entre la vitamina B12 destinada a la alimentación animal y la de calidad farmacéutica. La CEE podía haber previsto que las conversiones del ASP darían lugar en algunos casos a tipos arancelarios más elevados, pero no hasta el punto de que afectaran realmente a su comercio. Por consiguiente, el Grupo Especial consideró que debía invitarse a los Estados Unidos a adelantar la aplicación de las reducciones arancelarias previstas en cumplimiento del compromiso contraído en la Ronda de Tokio respecto de la vitamina B12 destinada a la alimentación animal a un tipo que permitiera a las vitaminas importadas recuperar su posición competitiva tradicional en los Estados Unidos. [GATT, IBDD 29S].

Voluntad política: desde el punto de vista de un negociador comercial, característica ausente entre los oponentes que no están dispuestos a modificar sus posturas. Las peticiones de que se demuestre voluntad política normalmente equivalen a una solicitud de más flexibilidad de la otra parte. Así pues, en modo alguno resulta inhabitual que todos

los negociadores se unan en pedir que se demuestre voluntad política, con independencia de cuán encarnizadamente defiendan sus propias posturas.

Voluntarismo : uno de los principios por los que se rigen las actividades del *APEC*. En general, la participación en muchos subprogramas y grupos de trabajo del *APEC* es voluntaria, siempre que se cumplan los plazos previstos para la plena liberalización del comercio en la *Declaración de Bogor*. Sin embargo, en la práctica, las economías miembros consideran que puede resultar bastante difícil optar por no participar en una actividad cuando la mayoría de las demás están dispuestas a realizarla. *Véase también APEC, Iniciativas precursoras.*

Vulnerabilidad : medida en que es probable que un país, una unidad familiar o una persona sufra daños derivados de acontecimientos adversos, o medida en que está expuesto al riesgo de que se produzcan esos acontecimientos. Este es un concepto que a veces se utiliza en el estudio de los problemas con que se enfrentan los *países menos adelantados*. *Véanse también Comercio y pobreza y Economías pequeñas y vulnerables.*



W/120: Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios, preparada por la Secretaría del GATT en 1991 para apoyar las negociaciones de la *Ronda Uruguay* sobre el comercio de servicios. Se publicó con la signatura MTN.GNS/W/120.

Z

Zollverein: *alemán*, unión aduanera. Establecida en 1834 bajo el liderazgo de Prusia mediante la unificación de varias uniones aduaneras locales. Su crecimiento prosiguió con la adhesión de otros Estados alemanes hasta 1871, cuando quedó subsumida en el recientemente constituido imperio alemán. Se atribuye al Zollverein gran parte de los progresos económicos realizados por Alemania en la primera mitad del siglo XIX. Sin embargo, habida cuenta de que sus primeros años coincidieron con la revolución industrial en Alemania, su contribución exacta al desarrollo económico, aunque claramente sustancial, es difícil de evaluar. *Véase también Unión aduanera.*

Zona Andina de Libre Comercio: *véase Comunidad Andina.*

Zona de acumulación: con arreglo a algunas *normas de origen preferenciales*, es posible combinar o acumular las contribuciones de varios países a la producción de un bien. Esta fórmula permite al país exportador cumplir más fácilmente el requisito de *valor de contenido regional*. Los países en los que pueden obtenerse los insumos de este modo constituyen la zona de acumulación. *Véase también Acumulación diagonal.*

Zona de comercio libre en una sola dirección: *véase Acuerdos comerciales asimétricos.*

Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional: *véase Mercado Común de África Oriental y Meridional.*

Zona de Cooperación Económica de los Países del Mar Negro: *véase Organización de Cooperación Económica del Mar Negro.*

Zona de Crecimiento de la ASEAN Oriental: *véase BIMP-EAGA.*

Zona de libre comercio: grupo de dos o más países o economías, *territorios aduaneros* en términos técnicos, que han eliminado los *aranceles* y la totalidad o la mayoría de las *medidas no arancelarias* que afectan al comercio entre ellos. Los países participantes suelen seguir aplicando sus aranceles vigentes a las mercancías externas. Las zonas de libre comercio se califican de recíprocas cuando cada uno de los asociados elimina los aranceles y los otros obstáculos que afectan a los demás. En los casos en que los países en desarrollo asociados están exentos de efectuar reducciones equivalentes, como ocurre en el marco del *SPARTECA* y del *Acuerdo de Asociación ACP-UE*, aunque obtienen libre acceso a los mercados de los países desarrollados, se las denomina zonas de libre comercio no recíprocas. *Véanse también Creación de comercio, Desviación de los intercambios, Desviación del comercio y Unión aduanera.*

Zona de Libre Comercio ASEAN-China: ACFTA. Entró en vigor el 1 de enero de 2010. Abarca las mercancías, el comercio de servicios y las inversiones.

Zona de Libre Comercio Continental: *véase Zona de Libre Comercio Continental Africana.*

Zona de Libre Comercio Continental Africana: AfCFTA. Una *zona de libre comercio* para todo el continente africano negociada bajo los auspicios de la *Unión Africana*. El 21 de marzo de 2018, 44 de sus miembros firmaron el Acuerdo. Da impulso a los objetivos del Tratado de Abuja por el que se establece la *Comunidad Económica Africana*. Consta de un acuerdo marco y tres protocolos (comercio de mercancías, servicios, solución de diferencias). Está abierto a todos los miembros de la Unión Africana. El Acuerdo entró en vigor el 30 de mayo de 2019. De los 55 miembros de la Unión Africana,

54 han firmado el Acuerdo y 28 miembros lo han ratificado. Los objetivos del Acuerdo se realizarán por etapas. La fase I fue la negociación de este Acuerdo y sus tres protocolos. Se han iniciado las negociaciones de la fase II (derechos de propiedad intelectual, inversiones y política de competencia). Los objetivos del Acuerdo son: a) crear un mercado continental único para mercancías y servicios facilitado por el movimiento de personas; b) crear un mercado liberalizado de mercancías y servicios mediante rondas de negociación sucesivas; c) contribuir al movimiento de capitales y personas físicas y facilitar las inversiones, sobre la base de las iniciativas y evolución en las partes y las **comunidades económicas regionales**; d) sentar las bases para el establecimiento de una Unión Aduanera Continental; e) promover y lograr el desarrollo socioeconómico sostenible e inclusivo, la igualdad de género y la transformación estructural; f) aumentar la competitividad de las economías miembros dentro del continente y en el mercado mundial; g) promover el desarrollo industrial mediante la diversificación y el desarrollo de las cadenas de valor regionales y la seguridad alimentaria; y h) solucionar el problema de la pertenencia a varias comunidades económicas y el solapamiento resultante y acelerar el proceso de integración regional y continental. El Acuerdo, una vez concluido, abarcará el comercio de mercancías, los servicios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual y la política de competencia. Exige que las partes observen la transparencia y se notifiquen mutuamente las leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general. También exige que las partes se concedan mutuamente, de manera recíproca, preferencias no menos favorables que las otorgadas a terceros, y establece un mecanismo de solución de diferencias. No podrán formularse reservas respecto de ninguna parte del Acuerdo. El Acuerdo se revisará cada cinco años para garantizar su eficacia. El *Protocolo sobre Comercio de Mercancías* prevé la eliminación progresiva de aranceles y obstáculos no arancelarios, la mejora de la eficiencia de los procedimientos aduaneros, la facilitación del comercio y el tránsito, el aumento de la cooperación en las esferas de obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias y el desarrollo y la promoción de las cadenas de valor regionales y continentales. También concede a las partes el trato de la nación más favorecida y el trato nacional. Solamente se permiten restricciones cuantitativas en la medida en que las permitan las normas de la OMC. Aún no se han elaborado **normas de origen**. Podrán aplicarse medidas antidumping y compensatorias, así como salvaguardias globales. El *Protocolo sobre Servicios* (que parece haber tomado como modelo a grandes rasgos el **Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios**) requiere que las partes emprendan rondas de negociaciones sucesivas sobre la base del principio de liberalización progresiva. Si una parte contrae un nuevo acuerdo preferencial con un tercero, el trato preferencial otorgado al tercer país debe hacerse extensivo a todas las partes en el Acuerdo. Las partes elaborarán listas de compromisos específicos. El *Protocolo sobre Normas y Procedimientos para la Solución de Diferencias* establece un Órgano de Solución de Diferencias, procedimientos para la labor de los grupos especiales, y establece un Órgano de Apelación. Nuevamente, el **Entendimiento sobre Solución de Diferencias** de la OMC parece haber influido en las disposiciones de este Protocolo. Véase también **Integración económica regional africana**.

Zona de Libre Comercio de Asia Meridional: SAFTA. Sustituyó al **Acuerdo de Comercio Preferencial de la SAARC**. Entró en vigor el 1 de enero de 2006, y abarca el comercio de mercancías. Está integrada por los siguientes miembros: Afganistán, Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

Zona de Libre Comercio de Asia Nororiental: propuesta presentada en 1999 por el Primer Ministro Obuchi del Japón como proyecto a largo plazo para fortalecer la integración económica regional. Entre sus miembros podrían figurar el Japón, la República

de Corea, China, Hong Kong (China) y otros. No hay un calendario para las negociaciones. *Véase también Acuerdo de Libre Comercio de Asia Oriental.*

Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico: FTAAP. En 2006, los miembros del APEC aceptaron la sugerencia del ABAC de examinar la posibilidad a largo plazo de establecer una FTAAP. En la reunión del año siguiente se inició un proceso de trabajo analítico, aunque es difícil determinar el nivel de compromiso que existía realmente en el seno del APEC con respecto a esa idea. Algunos miembros deseaban pasar a la siguiente etapa para estudiar cuál podría ser el contenido de un acuerdo de esa índole. Pocos estaban dispuestos a expresar sus opiniones sobre la composición, salvo en el sentido de que estaría formada básicamente por miembros del APEC. Esta situación se aclaró ligeramente en 2010, cuando se acordó que la FTAAP se basaría en compromisos regionales, como la *Asociación Económica Amplia Regional* (RCEP) y el *Acuerdo de Asociación Transpacífico* (TPP). A ello siguieron nuevos trabajos analíticos. En la *Hoja de Ruta de Beijing para la Contribución del APEC al Establecimiento de la FTAAP* de 2014 se enunciaron los principios, entre otros, de que las negociaciones sobre la FTAAP debían ser amplias y de gran calidad y abordar cuestiones comerciales "de nueva generación", y de que se celebrarían al margen del APEC, pero en paralelo con el proceso del Foro. Al mismo tiempo, se inició un exhaustivo estudio para identificar las diversas cuestiones que debían tratarse, estudio que había de completarse para finales de 2016. El APEC analizó ese estudio y en la *Declaración de Lima sobre la FTAAP* de ese año pidió que se examinara la contribución que podían hacer las vías existentes a la creación de la FTAAP, y que se prosiguieran los trabajos analíticos sobre otras cuestiones. Esa labor se completaría a más tardar en 2020. Las perspectivas de llegar a establecer una FTAAP siguen sin estar claras. En particular, el lugar que ocupará junto a la RCEP y el TPP requerirá una detenida evaluación. Al parecer, las posibilidades de superposición son considerables, pero este hecho en sí mismo no se consideraría necesariamente un obstáculo insuperable.

Zona de Libre Comercio de Europa Sudoriental: se creó en junio de 2001. Con el tiempo, Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Macedonia del Norte, Moldova, Rumania, y Serbia y Montenegro se convirtieron en miembros. Esta Zona fue sustituida el 1 de enero de 2007 por el *ALCEC 2006*. Al mismo tiempo, Bulgaria y Rumania se adhirieron a la *Unión Europea*. Croacia lo hizo en 2013.

Zona de Libre Comercio de todo el Pacífico: uno de los diversos nombres que recibe el *acuerdo de libre comercio* propuesto para Asia y tal vez también el Pacífico. *Véanse también Acuerdo de Libre Comercio de Asia Oriental, Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico y Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico.*

Zona de Libre Comercio del Atlántico Norte: propuesta de *zona de libre comercio* entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea planteada esporádicamente en la década de 1960. Las diferencias irreconciliables en el ámbito del comercio de productos agropecuarios, el principal foco de tensiones que se pretendía resolver, hicieron que la propuesta no llegara a la mesa de negociación. *Véanse también Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión y TAFTA.*

Zona de Libre Comercio del Pacífico: PAFTA. Idea para un arreglo comercial preferencial regional que viene barajándose desde los años sesenta. La mayor parte de las diversas propuestas presentadas a lo largo de los años incluyen a los Estados Unidos o al Japón, y a menudo a ambos, como principales participantes de cualquier futuro arreglo. Ninguna de ellas ha llegado a la etapa de negociación. *Véanse también OPTAD, PBEC, PECC y Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico.*

Zona de Libre Comercio Digital: iniciativa que Malasia lanzó en noviembre de 2017 para que las pequeñas y medianas empresas del país pudieran expandir sus exportaciones a nivel mundial a través de una plataforma de comercio electrónico. [mydtfz.com].

Zona de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Oriente Medio: proyecto a largo plazo propuesto por primera vez en 2003, que podría conducir gradualmente a un acuerdo de libre comercio regional.

Zona de libre comercio no recíproca: véase *Zona de libre comercio*.

Zona de libre comercio sectorial: *zona de libre comercio* o *unión aduanera* que abarca únicamente algunos sectores comerciales. Esta opción solo existe para los países en desarrollo, en virtud de lo dispuesto en la *Cláusula de Habilitación*. Los países desarrollados pueden mantener *negociaciones comerciales sectoriales*, pero deben hacer extensivos los beneficios de la liberalización sectorial del comercio conforme al principio de la nación más favorecida.

Zona de tránsito: lugar al que se pueden enviar las mercancías temporalmente hasta su salida hacia su destino final. Por lo general, las mercancías no se someten a ninguna transformación ulterior en una zona de tránsito, y están exentas de derechos, aparte de los gastos portuarios y de manipulación aplicables. Véase también *Comercio de reexportación*.

Zona económica exclusiva: ZEE. La *Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar* contiene una parte dedicada a este concepto. La ZEE se define como un área situada más allá del mar territorial de un Estado ribereño y adyacente a este que no se extienda más allá de 200 millas náuticas. En la ZEE, el Estado ribereño tiene derechos de soberanía para los fines de exploración y explotación, conservación y administración de los recursos naturales, tanto vivos como no vivos, y jurisdicción con respecto al establecimiento y a la utilización de islas artificiales, la investigación científica marina y la protección y preservación del medio marino. Una de las cuestiones no resueltas en las negociaciones de la OMC sobre las *subvenciones a la pesca* es si las disciplinas propuestas se aplicarían o no en función de que la actividad de pesca subvencionada se llevara a cabo dentro de la ZEE de un Miembro o fuera de ella. Véase también *Aguas territoriales*. [un.org].

Zona Euromediterránea de Libre Comercio: *zona de libre comercio* propuesta con objeto de eliminar los obstáculos al comercio y las inversiones entre la *Unión Europea* y los países del Mediterráneo Meridional, así como entre estos últimos. Inicialmente estaba previsto concluirla para 2020, pero, por diversas razones, el proceso ha sufrido importantes retrasos.

Zona Panárabe de Libre Comercio: véase *Gran Zona Árabe de Libre Comercio*.

Zona que confiere origen: uno de los criterios utilizados en la administración de las *normas de origen*. Es el territorio en el que debe haberse producido o del que debe haberse exportado un producto para gozar de trato preferencial en el país importador. En el caso de las *zonas de libre comercio* suele ser el territorio de las partes en el acuerdo. En el marco de otros sistemas, como el *SGP*, la zona que confiere origen puede incluir a otros países en desarrollo. Este criterio puede tener que cumplirse junto con otros, como los del *valor de contenido regional* o la *transformación sustancial*. Véanse también *Acumulación paneuromediterránea* y *Sistema paneuropeo de acumulación*.

Zona recíproca de libre comercio: véase *Zona de libre comercio*.

Zona Tripartita de Libre Comercio: propuesta para la creación de una zona de libre comercio integrada por el *Mercado Común de África Oriental y Meridional*, la *Comunidad de Desarrollo de África Meridional* y la *Comunidad de África Oriental*. En 2017 se firmó un acuerdo a tal efecto. La Zona Tripartita de Libre Comercio comprendería 27 países. Entrará en vigor cuando lo hayan firmado 14 países. Véase también *Integración económica regional africana*.

Zonas de elaboración para la exportación: véase *Zonas francas*.

Zonas económicas subregionales: véase *Triángulos de crecimiento*.

Zonas francas : se trata de áreas definidas, también denominadas zonas de elaboración para la exportación, que normalmente están situadas cerca de los centros neurálgicos del transporte y son designadas por los Gobiernos para la importación libre de derechos de materias primas o componentes de fabricación destinados a su elaboración ulterior o montaje final y a su posterior reexportación. Esos productos se exportan a mercados de otros países. Las zonas francas exitosas tienden a estar provistas de abundante mano de obra relativamente barata y debidamente calificada. Los países que establecen zonas francas suelen caracterizarse por tener ramas de producción y marcos reglamentarios nacionales no competitivos, y esa es una manera de obtener acceso a las inversiones y los mercados extranjeros. Tales zonas dan lugar a veces a transferencias de tecnología a los países huésped, pero a menudo ese no es un objetivo de las empresas que establecen operaciones en ellas.

Zonas libres : concepto de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades descrito en el artículo 6 del *Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* de la OMC. Al determinar tales zonas deben tenerse en cuenta factores como la situación geográfica, los ecosistemas, la vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios. Los países exportadores que afirmen que zonas situadas en sus territorios están comprendidas en esta categoría tendrán que poder aportar las pruebas necesarias al país importador. La demostración de zona libre significa que un país puede exportar productos de la zona de que se trate aunque el mismo producto pueda estar afectado por una enfermedad en otra zona del país. *Véase también Regionalización.*

ABREVIATURAS UTILIZADAS EN LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

AA	Acuerdo de asociación
AAC	Arancel aduanero común
AAE	Acuerdo de asociación económica
AAER	Acuerdo de asociación económica regional
ABAC	Consejo Consultivo Empresarial del APEC
ACDS	APEC Communications and Database System
ACFTA	Zona de Libre Comercio ASEAN-China
ACIA	Acuerdo Global de Inversión de la ASEAN
ACICI	Agencia de Cooperación y de Información para el Comercio Internacional
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte
ACN	[Tratados de] Amistad, Comercio y Navegación
ACP	[Estados de] África, el Caribe y el Pacífico
ACP	Acuerdo sobre Contratación Pública
ACPR	Acuerdo (o zona) comercial preferencial
ACR	Acuerdo comercial regional
ACV	Análisis del ciclo vital
ACWL	Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC
ADPIC	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
AEC	Arancel exterior común
AEC	Comunidad Económica de la ASEAN
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AEM	Ministros de Economía de la ASEAN
AfCFTA	Zona de Libre Comercio Continental Africana
AFL-CIO	American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations
AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN
AGCI	Iniciativa para la Competitividad Mundial de África
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGDC	Ayuda global causante de distorsión del comercio
AGDC	Ayuda interna global causante de distorsión del comercio
AG-IMS	Sistema de Gestión de la Información sobre la Agricultura
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África
AIA	Zona de Inversiones de la ASEAN
AICO	[Plan de] Cooperación Industrial de la ASEAN
AIE	Acuerdo de integración económica
AIE	Agencia Internacional de la Energía
AIF	Asociación Internacional de Fomento
AII	Acuerdo internacional sobre inversiones
AIJV	[Plan de] Empresas Industriales Conjuntas de la ASEAN
AIPT	Asociación Internacional para la Promoción del Té

AJCEP	Acuerdo de Asociación Económica Amplia entre el Japón y la ASEAN
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	América Latina y el Caribe
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALCEC	Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central
ALT	Acuerdo a largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón
AMA	Acuerdo Multilateral sobre el Acero
AMAD	Base de datos de acceso a los mercados agrícolas
AMF	Acuerdo Multifibras
AMI	Acuerdo Multilateral sobre Inversiones
AMNA	Acceso a los mercados para los productos no agrícolas
AMUMA	Acuerdo multilateral sobre el medio ambiente
ANZCERTA	Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda
AOAPC	Asociación de Organizaciones Africanas de Promoción Comercial
AOC	<i>Appellation d'Origine Contrôlée</i>
AOD	Asistencia oficial para el desarrollo
AOSIS	Alianza de Pequeños Estados Insulares
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
APCTR	Registro de información sobre el Comercio del APEC
APG	Arancel preferencial general
API	Análisis de la Política de Inversión
APPCC	[Programa de] Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control
APPI	Acuerdo de Promoción y Protección de las Inversiones
APRG	Garantía de reembolso de pagos anticipados
APTF	Foro sobre Facilitación del Comercio de Asia y el Pacífico
ARCAM	Mecanismo de Mejora de la Cooperación en materia de Reglamentación del APEC [sobre normas y reglamentos técnicos relacionados con el comercio]
ARM	Acuerdo de reconocimiento mutuo
ARP	Análisis de riesgo de plagas
ASEAN	Asociación de Naciones de Asia Sudoriental
ASEM	Reunión Asia-Europa
ATI	Acuerdo sobre Tecnología de la Información
ATIGA	Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN
ATPA	Ley de Preferencias Arancelarias Andinas
ATPC	Asociación de Países Productores de Estaño
ATPDEA	Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
ATR	Registro de Información sobre el Comercio de la ASEAN
ATRC	Asistencia técnica relacionada con el comercio
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido
AUE	Acta Única Europea
AVA	Acuerdo sobre Valoración en Aduana
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BDAO	Banco de Desarrollo de África Oriental
BDMA	Base de Datos sobre Medio Ambiente
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo

BIMP-EAGA	Zona de Crecimiento de la ASEAN Oriental/Brunei, Filipinas, Indonesia y Malasia
BIMSTEC	Iniciativa del Golfo de Bengala para la Cooperación Multisectorial Técnica y Económica
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BMD	Banco Multilateral de Desarrollo
BOP	Balanza de pagos
BRICS	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
BSEC	Organización de Cooperación Económica del Mar Negro
CAA	Convenio sobre Ayuda Alimentaria
CABPS	Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios [del FMI]
CACR	Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (OMC)
CAFTA	Tratado de Libre Comercio [Estados Unidos-]Centroamérica
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CAREC	Cooperación Económica Regional para Asia Central
CARICOM	Comunidad y Mercado Común del Caribe
CARIFTA	Asociación de Libre Comercio del Caribe
CAUCA	Código Aduanero Uniforme Centroamericano
CBERA	Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe
CBTPA	Ley de Asociación Comercial [entre los Estados Unidos y] la Cuenca del Caribe
CCA	Consejo de Cooperación Aduanera
CCC	Convenio sobre el Comercio de Cereales
CCC	Corporación de Crédito para Productos Básicos (Estados Unidos)
CCD	Comité de Comercio y Desarrollo (OMC)
CCE	Comité de Compromisos Específicos (OMC)
CCFF	Servicio de Financiamiento Compensatorio y para Contingencias [del FMI]
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CCIA	Comité Consultivo Internacional del Algodón
CCMA	Comité de Comercio y Medio Ambiente [de la OMC]
CDB	Convenio sobre la Diversidad Biológica
CDS	Comisión sobre el Desarrollo Sostenible
CDSOA	Ley de Compensación [de los Estados Unidos] por Continuación del Dumping o el Mantenimiento de las Subvenciones
CE	Comunidad Europea
CE	Consejo de Europa
CEA	Comunidad Económica Africana
CEAO	Comunidad Económica de África Occidental
CECA	Acuerdo de Cooperación Económica Amplia
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental
CEE	Comunidad Económica Europea
CEEA	Comunidad Económica Euroasiática
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados de África Central
CEI	Comisión Electrotécnica Internacional
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CELAC	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños

CEMAC	<i>Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale</i>
CEN-SAD	Comunidad de Estados Sahel-Saharanos
CEP	Asociación económica amplia
CEPA	Comisión Económica de las Naciones Unidas para África
CEPAL	Comisión Económica [de las Naciones Unidas] para América Latina y el Caribe
CEPALO	Comisión Económica [de las Naciones Unidas] para Asia y el Lejano Oriente
CEPAO	Comisión Económica para Asia Occidental (Naciones Unidas)
CEPD	Cooperación económica entre países en desarrollo
CEPE	Comisión Económica [de las Naciones Unidas] para Europa
CEPT	Arancel Preferencial Común Efectivo (ASEAN)
CESPAO	Comisión Económica y Social [de las Naciones Unidas] para Asia Occidental
CESPAP	Comisión Económica y Social [de las Naciones Unidas] para Asia y el Pacífico
CETA	Acuerdo Económico y Comercial Global
CFC	Clorofluorocarbonos
CFI	Corporación Financiera Internacional
CFP	Consentimiento fundamentado previo
CGIAR	Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional
CHOGM	Reunión de Jefes de Gobierno del Commonwealth
CHOGRM	Reunión regional de Jefes de Gobierno del Commonwealth
CIA	Convenio Internacional del Azúcar
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIAT	Comisión Interamericana del Atún Tropical
CIC	Consejo Internacional de Cereales
CIC	Consejo Internacional de la Carne
CICCIPB	Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos (ECOSOC)
CIEC	Conferencia de Cooperación Económica Internacional
CIF	Costo, seguro y flete
CIG	Conferencia Intergubernamental (Unión Europea)
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CIJ	Corte Internacional de Justicia
CIMF	Comisión Interina de Medidas Fitosanitarias
CIMT	Convenio Internacional de las Maderas Tropicales
CINC	Comité Internacional de Normas de contabilidad
CIP	Clasificación Internacional de Patentes
CIPEC	Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre
CIPF	Convención Internacional de Protección Fitosanitaria
CIT	Consejo Internacional del Trigo
CITES	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres
CIUO	Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones
CLMV	Camboya, R.P.D. Lao, Myanmar y Viet Nam
CMDS	Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible
CMMAD	Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo
CMNUCC	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales

CNUCED	<i>Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement</i>
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
CNUMAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo
COCOM	Comité de Coordinación para el Control Multilateral de las Exportaciones de Productos Estratégicos
COI	Consejo Oleícola Internacional
COMESA	Mercado Común para África Oriental y Meridional
COREPER	Comité de Representantes Permanentes (CE)
CPC	Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas
CPE	Cooperación Política Europea
CPTPP	Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica
CSD	Subcomité Consultivo sobre Colocación de Excedentes
CSET	Cláusula de salvaguardia específica para el sector textil
CSI	Iniciativa sobre la Seguridad de los Contenedores
CSR	Responsabilidad social de las empresas
CTI	Comité de Comercio e Inversiones [del APEC]
CTNO	Comité Técnico de Normas de Origen
CTPD	Cooperación técnica entre países en desarrollo
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
CVDT	Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados
CVM	Cadena de valor mundial
DEG	Derechos especiales de giro
DEIP	Programa de Incentivos para la Exportación de Productos Lácteos
DELP	Documento de estrategia de lucha contra la pobreza
DG	Dirección General (Comisión Europea)
DISC	Sociedades estadounidenses de ventas al extranjero
DPG	Mercancías cuya venta está prohibida en el país de origen
DPI	Derecho de propiedad intelectual
DPN	Derechos de primer negociador
DVB	Definición del valor de Bruselas
EAFTA	Acuerdo de Libre Comercio de Asia Oriental
EAGA	Zona de Crecimiento de la ASEAN Oriental
EAI	Iniciativa Empresas para la ASEAN
EALAF	Foro Asia Oriental-América Latina
EAS	Cumbre de Asia Oriental
EAV	Equivalente <i>ad valorem</i>
ECOSOC	Consejo Económico y Social [de las Naciones Unidas]
ECOTA	Acuerdo de Comercio de la Organización de Cooperación Económica
ECOTEC	Acuerdo de Cooperación Económica y Técnica [del APEC]
ECU	Unidad monetaria europea
EDI	Intercambio Electrónico de Datos
EDIC	Estudios de diagnóstico sobre la integración comercial
EDIFACT	Intercambio Electrónico de Datos para la Administración, el Comercio y el Transporte
EEE	Espacio Económico Europeo
EEP	Programa de Fomento de las Exportaciones
e-IAP	Plan de acción individual electrónico
EPG	Grupo de personas eminentes

EPZ	Zona de tratamiento de exportaciones
ESC	Equivalente en subvenciones al consumidor
ESP	Equivalente en subvenciones al productor
ETG	Especialidad tradicional garantizada
ETN	Empresa transnacional
EUROSTAT	Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas
EVE	Empresa de ventas en el extranjero (Estados Unidos)
EVSL	Pronta liberalización sectorial voluntaria
FAO	Organización [de las Naciones Unidas] para la Alimentación y la Agricultura
FCPA	Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras (Estados Unidos)
FEADER	Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural
FEC	Servicio de Crédito Ampliado
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria
FEOGA	<i>Fonds européen d'orientation et de garantie agricole</i>
FFGPDD	Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FIOI	Federación Internacional de Organismos de Inspección
FIRA	Ley [u Organismo] sobre el Examen de las Inversiones Extranjeras (Canadá)
FMAM	Fondo para el Medio Ambiente Mundial
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Franco a bordo
FOCALAE	Foro de Cooperación Asia del Este-América Latina
FPS	Foro del Pacífico Sur
FSB	Junta de Estabilidad Financiera
FTAAP	Zona de Libre Comercio de Asia y el Pacífico
GAFTA	Gran Zona Árabe de Libre Comercio
GAL	Nivel de acceso garantizado (textiles)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GC18	Grupo Consultivo de los Dieciocho (GATT)
GFSEC	Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad Siderúrgica
GIEC	Grupo Internacional de Estudios sobre el Caucho
GIEPZ	Grupo Internacional de Estudio sobre el Plomo y el Zinc
GMVC	Grupo Mundial del Comercio del Vino
GNAM	Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados
GNFC	Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio
GNM	Grupo de Negociaciones sobre Mercancías
GNS	Grupo de Negociaciones sobre Servicios
GNSTM	Grupo de Negociación sobre Servicios de Transporte Marítimo
GNTB	Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas
GPE	Grupo Permanente de Expertos
GRULAC	Grupo de Países de América Latina y el Caribe
GTB	Grupo sobre Telecomunicaciones Básicas
GTRN	Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional
GTSP	Grupo de Trabajo sobre los Servicios Profesionales
IBDD	Instrumentos Básicos y Documentos Diversos
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
ICCO	Organización Internacional del Cacao
ICGFI	Grupo Consultivo Internacional sobre Irradiación de los Alimentos

ICTSD	Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible
IdC	Internet de las cosas
IED	Inversión extranjera directa
IFAP	Plan de Acción sobre Facilitación de las Inversiones
IG	Indicación geográfica
IGAD	Autoridad Intergubernamental para el Desarrollo
IGP	Indicación geográfica protegida [Comunidad Europea]
IMI	Infraestructura Mundial de la Información
INB	Ingreso nacional bruto
INBAR	Red Internacional de Bambú y Ratán
INDNR	[Pesca] ilegal, no declarada y no reglamentada
INRO	Organización Internacional del Caucho Natural
IOR	Cuenca del Océano Índico
IORA	Asociación de los Países del Océano Índico
IOR-ARC	Asociación de la Cuenca del Océano Índico para la Cooperación Regional
IPAP	Plan de Acción para la Promoción de las Inversiones
IPE	Inspección previa a la expedición
IPEC	Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil
IPGRI	Instituto Internacional de Recursos Fitogenéticos
IPIC	Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados
IPN	Índice de protección nominal
ISO	Organización Internacional de Normalización
ISONET	Red de Información de la ISO sobre normas
ITC	Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/OMC)
ITRC	Consejo Tripartito Internacional del Caucho
IVANS	Servicios internacionales de redes de valor añadido
JITAP	Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica
JUSCANZ	Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda [más Suiza, Noruega y Turquía]
LAISR	Agenda de los Líderes para Implementar la Reforma Estructural (APEC)
LAR	Lista Arancelaria Refundida
LIBOR	Tipo de interés interbancario en el mercado de capitales de Londres
LMG	Grupo de Países Afines
LVE	Limitación voluntaria de las exportaciones
MALIAT	Acuerdo Multilateral sobre la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional
MCC	Corporación del Desafío del Milenio
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MCM	Montante compensatorio monetario
MEFTA	[Iniciativa del] Área de Libre Comercio del Oriente Medio
MELP	Marco estratégico de lucha contra la pobreza
MEPC	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales
METI	Ministerio de Economía, Comercio e Industria (Japón)
MGA	Medida Global de la Ayuda
MIC	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
MIM	Marco Integrado mejorado
mipymes	Microempresas y pequeñas y medianas empresas

MITI	Ministerio de Comercio Exterior e Industria (Japón)
MMG	Microorganismo modificado genéticamente
MMPA	Ley de Protección de los Mamíferos Marinos (Estados Unidos)
MNA	Medida no arancelaria
MOFTEC	Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (China)
MOSS	[Conversaciones sobre] determinados sectores orientadas al mercado
MRU	Unión del Río Mano
MSF	[Medidas] sanitarias y fitosanitarias
MSSA	Acuerdo Multilateral sobre los Aceros Especiales
MSU	Mecanismo (o medidas) de salvaguardia urgente(s)
MUE	Mercado Único Europeo
MUEC	Mercado Único y Economía de la CARICOM
n.e.p.	No especificado en otra parte
n.i.p.	No incluido en otra parte
NAB	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas
NADP	Nivel adecuado de protección [sanitaria o fitosanitaria]
NAFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre Nueva Zelandia y Australia
NCM	Negociaciones comerciales multilaterales
NEI	Nueva economía industrial
NEI	Nuevos Estados Independientes
NEPAD	Nueva Alianza para el Desarrollo de África
NIA	Normas Internacionales de Auditoría
NIMF	Norma internacional para medidas fitosanitarias
NIPC	Nuevo Instrumento de Política Comercial
NMF	[Trato de la] nación más favorecida
NMT	Nuevo Mercado Transatlántico
NOEI	Nuevo orden económico internacional
NPI	Nueva Política Industrial
NPSA	Nuevo Programa Sustancial de Acción [para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados]
NPT	Nuevo Programa Transatlántico
NTFC	Comités nacionales de facilitación del comercio
NU	Naciones Unidas
OACI	Organización de Aviación Civil Internacional
OCAC	Organización de Cooperación de Asia Central
OCC	Organización de Cooperación Comercial
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OCE	Organización comercial estatal
OCE	Organización de Cooperación Económica
OCI	Organización de Cooperación Islámica
OCM	Organización de Comercio Multilateral
OEA	Operador económico autorizado
OEA	Organización de los Estados Americanos
OECE	Organización Europea de Cooperación Económica
OEEO	Organización de Estados del Caribe Oriental
OEPC	Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
OIA	Organización Internacional del Azúcar
OIC	Organización Internacional de Comercio
OIC	Organización Internacional del Café
OICV	Organización Internacional de Comisiones de Valores

OIE	<i>Office International des Epizooties</i>
OIF	<i>Organisation Internationale de la Francophonie</i>
OIMT	Organización Internacional de las Maderas Tropicales
OIRSA	Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OITP	Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir
OIV	<i>Organisation Internationale de la vigne et du vin</i>
OIY	Organización Internacional del Yute
OMA	Organización Mundial de Aduanas
OMC	<i>Organisation Mondiale du Commerce</i>
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMG	Organismo modificado genéticamente
OMGI	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
OMI	Organización Marítima Internacional
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONG	Organización no gubernamental
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
oriGIn	Organización para una Red Internacional de Indicaciones Geográficas
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
OST	Órgano de Supervisión de los Textiles
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
OUA	Organización de la Unidad Africana
OVM	Organismo vivo modificado
OVT	Órgano de Vigilancia de los Textiles
PAC	Política agrícola común
PACER	Acuerdo del Pacífico sobre relaciones económicas más estrechas
PAE	Programa de ajuste estructural
PAFTA	Zona de Libre Comercio del Pacífico
PAO	Plan de Acción de Osaka (APEC)
PBEC	Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico
PCC	Política comercial común
PCGA	Principios de contabilidad generalmente aceptados
PDD	Programa de Doha para el Desarrollo
PDINPA	Países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios
PECC	Conferencia de Cooperación Económica de la Cuenca del Pacífico
PEID	Pequeños Estados insulares en desarrollo
PEV	Política Europea de Vecindad
PFP	Asociados para el Progreso (APEC)
PI	Propiedad intelectual
PIB	Producto interior bruto
PICTA	Acuerdo de Libre Comercio entre los Países Insulares del Pacífico
PIF	Foro de las Islas del Pacífico
PIMB	Países de ingreso mediano bajo
PINPA	Países importadores netos de productos alimenticios
PIPB	Programa Integrado para los Productos Básicos
PL	Ley pública 480 (Estados Unidos)
PMA	País menos adelantado
PMA	Programa Mundial de Alimentos

PMP	Procesos y métodos de producción
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PPC	Política pesquera común
PRI	País de reciente industrialización
RAEHK	Región Administrativa Especial de Hong Kong
RGPD	Reglamento General de Protección de Datos
RPU	Régimen de pago único
RTAA	Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (Estados Unidos)
SA	Sistema Armonizado [de Designación y Codificación de Mercancías]
SAARC	Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional
SACA	Acuerdo especial sobre los convenios relativos a los productos básicos
SACU	Unión Aduanera de África Meridional
SADC	Comunidad de Desarrollo de África Meridional
SAI	Sistema Andino de Integración
SAPTA	Acuerdo de Comercio Preferencial de Asia Meridional
SCLP	Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza
SCPK	Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley
SDPC	Comisión Estatal de Planificación del Desarrollo (China)
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SFC	Servicio de financiamiento compensatorio
SGA	Sistema Globalmente Armonizado de clasificación y etiquetado de productos químicos
SGE	Salvaguardia especial
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SGPC	Sistema Global de Preferencias Comerciales
SICA	Sistema de la Integración Centroamericana
SIDUNEA	Sistema Aduanero Automatizado (UNCTAD)
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana (Secretaría [Permanente] del Tratado General de Integración Económica Centroamericana)
SIMA	Sistema de Información sobre el Mercado Agrícola
SIPA	Sistema Integrado de Preferencias de la ASEAN
SMC	Subvenciones y medidas compensatorias
SPARTECA	Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur
SPS	Acuerdo Especial Preferencial sobre el Azúcar (ACP-CE)
STABEX	Sistema de estabilización de los ingresos de exportación
STDF	Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio
STIC	Centro de Comercio Sostenible e Innovación
SYSMIN	Sistema de Protección y Desarrollo de la Producción de Minerales
TAFTA	Zona de libre comercio transatlántica
TARIC	<i>Tarif intégré de l'Union européenne</i> (Arancel Integrado de la Comunidad Europea)
TCE	Tratado sobre la Carta de la Energía
TEA	Tasa efectiva de ayuda
TEP	Tasa efectiva de protección
TER	Tecnologías ecológicamente racionales
TFAP	Plan de Acción para la Facilitación del Comercio
TIC	Tecnología de la información y las comunicaciones
TICAD	Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África

TIFA	Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones
TJUE	Tribunal de Justicia de la UE
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLT	Tratado sobre el Derecho de Marcas (OMPI)
TMA	Todo menos armas
TPSEPA	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica
TRAINS	Sistema de Análisis e Información Comercial [de la UNCTAD]
TSUS	Arancel de los Estados Unidos
TTMRA	Acuerdo Transtasmanio de Reconocimiento Mutuo
TUE	Tratado [de Maastricht] de la Unión Europea
UA	Unión aduanera
UDEAC	Unión Aduanera y Económica de África Central
UDEAC	<i>Union douanière et économique de l'Afrique centrale</i>
UE	Unión Europea
UEEA	Unión Económica Euroasiática
UEMAO	Unión Económica y Monetaria de África Occidental
UEO	Unión de Europa Occidental
UICN	Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
UMA	Unión del Magreb Árabe
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UPOV	Unión Internacional para la Protección de las Obvenciones Vegetales (en francés: <i>Union internationale pour la protection des obtentions végétales</i>)
URAA	Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay (Estados Unidos)
USITC	Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos
USTR	Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales
VA	Valor ajustado
VAM	Volumen de acceso mínimo
VCR	Valor de contenido regional
VMN	Valor de los materiales no originarios
VMNOE	Método basado en el valor específico de los materiales no originarios
VMO	Valor de los materiales originarios
WAIPA	Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones
WEF	Foro Económico Mundial
WITS	Portal Solución Comercial Integrada Mundial
WPPT	Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas
ZCP	Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional
ZEE	Zona económica exclusiva

BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, Frederick, Thomas Cottier y Francis Gurry (1999), *The International Intellectual Property System: Commentary and Materials*, Kluwer Law International, La Haya
- Addo, Kofi (2002), "The Correlation between Labour Standards and International Trade: Which Way Forward?", *Journal of World Trade*, 36(2): 285-303
- Addor, Felix y Alexandra Grazioli (2002), "Geographical Indications beyond Wines and Spirits: A Roadmap for a Better Protection for Geographical Indications in the WTO TRIPS Agreement", *Journal of World Intellectual Property*, 5(6): 865-97
- Aho, C. Michael (1990), "A Recipe for RIBS - Resentment, Inefficiency, Bureaucracy and Stupid Signals", en Richard S. Belous y Rebecca S. Hartley, ed., *The Growth of Regional Trading Blocs in the Global Economy*, National Planning Association, Washington D.C.
- APEC (2000), *Towards Knowledge-Based Economies in APEC*, secretaría del APEC, Singapur
- Areeda, Phillip y Donald F. Turner (1975), "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act", *Harvard Law Review*, 88(4): 697-733
- Asociación Internacional de Marcas (2000), *Issue Brief: Lisbon Agreement for the Protection of Appellations of Origin: Violation of the TRIPS Agreement*, Nueva York
- Audier, J. (2000), *TRIPs Agreement: Geographical Indications*, Oficina de Publicaciones Oficiales, Comunidades Europeas, Luxemburgo
- Aust, Anthony (2000), *Modern Treaty Law and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge
- Bal, Salman (2001), "International Free Trade Agreements and Human Rights: Reinterpreting Article XX of the GATT", *Minnesota Journal of Global Trade*, 10(1): 62-108
- Baldwin, Richard (1993), *A Domino Theory of Regionalism*, NBER Working Paper, N° 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts
- Banco Asiático de Desarrollo (2002), *Asian Development Outlook 2002*, Manila
- Bartley Johns, Marcus, Paul Brenton, Massimiliano Cali, Mombert Hoppe y Roberta Piermartini (2015), *The Role of Trade in Ending Poverty*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Bayard, Thomas O. y Kimberly Ann Elliott (1994), *Reciprocity and Realisation in U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Bergsten, C. Fred (1996), *Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century*, Working Paper 96-15, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Bertrand, Trent J. y Jaroslav Vanek (1971), "The Theory of Tariffs, Taxes, and Subsidies: Some Aspects of the Second Best", *American Economic Review*, 61: 925-31
- Bhagwati, Jagdish N. (1988), *Protectionism*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
(1991), *The World Trading System at Risk*, Harvester Wheatsheaf, Londres
(1993), "Regionalism and Multilateralism: An Overview", en Jaime de Melo y Arvind Panagariya, ed., *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge

- (1995), "The Demands to Reduce Domestic Diversity among Trading Nations", en Jagdish N. Bhagwati y Robert E. Hudec, ed., *Fair Trade and Harmonization*, vol. 1, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- (2002a), *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey
- (2002b), *Going Alone: The Case for Relaxed Reciprocity in Freeing Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Bhagwati, Jagdish N. y Arvind Panagariya, ed. (1996), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington D.C.
- Bhagwati, Jagdish N. y Robert E. Hudec, ed. (1995), *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade*, 2 vol., MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Bimie, P. W. y A. E. Boyle (2002), *International Law and the Environment*, 2ª ed., Oxford University Press, Oxford
- Brander, James A. (1995), *Strategic Trade Policy*, NBER Working Paper, N° 5020, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts
- Brenton, Paul, Henry Scott y Peter Sinclair (1997), *International Trade: A European Text*, Oxford University Press, Oxford
- Brown, William Adams (1950), *The United States and the Restoration of World Trade*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Brownlie, Ian (2019), *Principles of Public International Law*, 9ª ed., Clarendon Press, Oxford
- Butler, Nicholas (1983), "The Ploughshares War between Europe and America", *Foreign Affairs*, 62(1): 105-22
- Chang, Sea-Jin (2003), *Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups: The Rise and Fall of Chaebols*, Cambridge University Press, Cambridge
- Cho, Sungjoon (1998), *GATT Non-Violation Issues in the WTO Framework: Are they the Achilles Heel of the Dispute Settlement Process?*, Jean Monnet Working Paper, N° 9/98, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- Cline, William R., ed. (1983), *Trade Policy in the 1980s*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Coats, A. W. (1987), *Mercantilism: Economic Ideas, History, Policy*, Universidad de Newcastle, Australia
- Comisión Brandt (1980), *North-South: A Programme for Survival*, Pan Books, Londres
- (1983), *Common Crisis North-South: Cooperation for World Recovery*, Pan Books, Londres
- Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización (2004), *Por una globalización justa: crear oportunidades para todos*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1985), *The History of UNCTAD*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2003) *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2004) *Beyond Conventional Wisdom in Development Policy: An Intellectual History of UNCTAD 1964-2004*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2005) *Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2015), *Investment Policy Framework for Sustainable Development*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2018a), *Creative Economy Outlook: Trends in International Trade in Creative Industries*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (2018b), *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2018: el poder, las plataformas y la quimera del libre comercio*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra

- (2018c), *UNCTAD's Reform Package for the International Investment Regime*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (Anual), *Informe sobre Comercio Electrónico y Desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (Anual), *Informe sobre los Países Menos Adelantados*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (Anual), *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- (Anual), *World Investment Report*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y Banco Mundial (2018), *The Unseen Impact of Non-Tariff Measures*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra
- Consejo del Atlántico de los Estados Unidos (1976), *GATT-plus - Proposal for Trade Reform*, Praeger Publishers, Nueva York
- Corden, W. Max (1971), *The Theory of Protection*, Clarendon Press, Oxford
- (1974), *Trade Policy and Economic Welfare*, Clarendon Press, Oxford
- (1985), *Protection, Growth and Trade*, Basil Blackwell, Londres
- Cossy, Mireille (2006), *Determining Likeness under the GATS: Squaring the Circle*, Staff Working Paper ERSD-2006-08, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Cowhey, Peter F. y Jonathan D. Aronson (1993), "A New Trade Order", *Foreign Affairs*, 72(1): 183-95
- Crawford, James (2000), *Third Report on State Responsibility*, Comisión de Derecho Internacional, documento A/CN.4/507 de la Asamblea General de las Naciones Unidas
- Crawford, Jo-Ann y Roberto V. Fiorentino (2005), *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, WTO Staff Discussion Paper, N° 8, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Croome, John (1995), *Reshaping the World Trading System*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- (1999), *Guide to the Uruguay Agreements*, Kluwer Law International, La Haya
- Cuddington, John T., Rodney Ludema y Shamila A. Jayasuriya (2002), *Prebisch-Singer Redux*, Documentos de Trabajo del Banco Central de Chile, N° 140, Santiago
- Curzon, Gerard (1965), *Multilateral Commercial Diplomacy*, Michael Joseph, Londres
- Dabbah, Maher M. (2003), *The Internationalisation of Antitrust Policy*, Cambridge University Press, Cambridge
- Dam, Kenneth W. (1970), *The GATT: Law and International Economic Organisation*, University of Chicago Press, Chicago
- (2001) *The Rules of the Global Game: A New Look at US International Policymaking*, University of Chicago Press, Chicago y Londres
- Deardorff, Alan V. (1990), "Economic Perspectives in Anti-Dumping Law", en John H. Jackson y E. A. Vermulst, ed., *Antidumping Law and Practice: A Comparative Study*, Harvester Wheatsheaf, Londres
- (2003), "What Might Globalisation's Critics Believe?", *World Economy*, 26(5): 639-58
- Deardorff, Alan V. y Robert M. Stern (1997), *Measurement of Non-Tariff Barriers*, Economics Department Working Papers, N° 179, OCDE, París
- Dent, Christopher M. (2006), *New Free Trade Agreements in the Asia-Pacific*, Palgrave Macmillan, Basingstoke
- Destler, I. M. (1993), *American Trade Politics*, 3ª ed., Institute for International Economics, Washington D.C.
- Documentos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD):

UNCTAD/EDM/2004/2, *Trade and Gender: Opportunities and Challenges for Developing Countries*

UNCTAD/ITCD/TSB/2, 24 de marzo de 1998, *La mundialización y el sistema comercial internacional: Cuestiones relativas a las normas de origen*

Documentos de la OMC:

TN/MA/S/2, *Disponibilidad de datos y programas informáticos para las negociaciones arancelarias*

WT/DS98/AB/R, *Corea - Medida de salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos*

WT/DS121/AB/R, *Argentina - Medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado*

WT/DS141/AB/R, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*

WT/DS217/AB/R, WT/DS234/AB/R, *Estados Unidos - Ley de compensación por continuación del dumping o mantenimiento de las subvenciones de 2000*

WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas*

WT/DS26/ARB, *Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne y los productos cárnicos (hormonas) - Reclamación inicial de los Estados Unidos - Recurso de las Comunidades Europeas al arbitraje previsto en el párrafo 6 del artículo 22 del ESD*

WT/DS27/AB/R, *Comunidades Europeas - Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*

WT/DS44/R, *Japón - Medidas que afectan a las películas y el papel fotográficos de consumo*

WT/DS58/R, *Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón*

WT/DS75/AB/R, WT/DS84/AB/R, *Corea - Impuestos a las bebidas alcohólicas*

WT/DS98/R, *Corea - Medida de salvaguardia definitiva impuesta a las importaciones de determinados productos lácteos*

WT/DS135/R, *Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto*

WT/DS136/AB/R, *Estados Unidos - Ley Antidumping de 1916*

WT/DS136/ARB, *Estados Unidos - Ley Antidumping de 1916 - Reclamación inicial de las Comunidades Europeas - Recurso de los Estados Unidos al arbitraje previsto en el párrafo 6 del artículo 22 del ESD*

WT/DS136/R, *Estados Unidos - Ley Antidumping de 1916*

WT/DS160/R, *Estados Unidos - Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor de los Estados Unidos*

WT/DS161/AB/R, WT/DS169/AB/R, *Corea - Medidas que afectan a las importaciones de carne vacuna fresca, refrigerada y congelada*

WT/DS219/AB/R, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre los accesorios de tubería de fundición maleable procedentes del Brasil*

WT/DS243/R, *Estados Unidos - Normas de origen aplicables a los textiles y las prendas de vestir: informe del Grupo Especial*

WT/DS257/R, *Estados Unidos - Determinación definitiva en materia de derechos compensatorios con respecto a determinada madera blanda procedente del Canadá*

WT/REG/W/45, *Regímenes de normas de origen en los acuerdos comerciales regionales (5 de abril de 2002)*

Documentos de la OMPI:

SCT/5/3, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Ginebra, 11 a 15 de septiembre de 2000, *Posibles soluciones a los conflictos que puedan plantearse entre marcas e indicaciones geográficas y entre indicaciones geográficas homónimas*

SCT/8/4, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Ginebra, 27 a 31 de mayo de 2002, *Indicaciones geográficas: antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de protección en otros países*

SCT/9/4, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Ginebra, 11 a 15 de noviembre de 2002, *La definición de indicaciones geográficas*

WIPO/GRTKF/IC/5/3, Comité Intergubernamental sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, Conocimientos Tradicionales y Folclore, Ginebra, 7 a 15 de julio de 2003, *Análisis consolidado de la protección jurídica de las expresiones culturales tradicionales*

WIPO/IPTK/MCT/02/INF.4, Foro Internacional de la OMPI "La propiedad intelectual y los conocimientos tradicionales: nuestra identidad, nuestro futuro", Mascate, 21 y 22 de enero de 2002, *The Protection of Traditional Knowledge, Including Expressions of Folklore*

Documentos del GATT:

GATT/CP/106, *Report of the Intersessional Working Party on the Complaint of Czechoslovakia Concerning the Withdrawal by the United States of a Tariff Concession under the Terms of Article XIX*

SCM/42, *Comunidad Económica Europea - Subvenciones para la exportación de harina de trigo*

SCM/43, *Comunidad Económica Europea - Subvenciones a la exportación de pastas alimenticias*

Dollar, David (2002), "Global Economic Integration and Global Inequality", en David Gruen, Terry O'Brien y Jeremy Lawson, ed., *Globalisation, Living Standards and Inequality: Recent Progress and Continuing Challenges*, Banco de la Reserva de Australia y Tesoro de Australia, Canberra

Dressler, Andreas (2018), *Investment Facilitation: A Practical Perspective*, E15 Initiative, Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) y Foro Económico Mundial, Ginebra

Dryden, S. (1995), *Trade Warriors: USTR and the American Crusade for Free Trade*, Oxford University Press, Oxford y Nueva York

Durling, James P. y Matthew R. Nicely (2002), *Understanding the WTO Anti-Dumping Agreement: Negotiating History and Subsequent Interpretation*, Cameron May, Londres

Estevadeordal, Antoni y Kati Suominen (2003), "Rules of Origin in the World Trading System", documento preparado para el Seminario sobre los acuerdos comerciales regionales y la OMC, 14 de noviembre, Organización Mundial del Comercio, Ginebra

Esty, Daniel C. (1994), *Greening the GATT: Trade, Environment, and the Future*, Institute for International Economics, Washington D.C.

Evans, John W. (1972), *The Kennedy Round in American Trade Policy*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts

Fikentscher, Wolfgang y Ulrich Immenga (1995), *Draft International Antitrust Code: Kommentierter Entwurf eines internationalen Wettbewerbsrechts*, Nomos, Baden-Baden

- Finger, J. Michael (1998) *GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities that the GATT Allows to Restrict Imports*, World Bank Policy Research Working Papers WPS2000, Washington D.C.
- Finger, J. Michael, ed. (1993), *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*, University of Michigan Press, Ann Arbor
- Francois, Joseph y Will Martin (2003), "Formula Approaches for Market Access Negotiations", *The World Economy*, 26(1): 1-23
- Frankel, Jeffrey A. y Andrew K. Rose (2002), *Is Trade Good or Bad for the Environment? Sorting out the Causality*, NBER Working Paper 9201, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts
- Galbraith, John Kenneth (1958), *The Affluent Society*, Hamish Hamilton, Londres (1981), *A Life in Our Times*, Houghton Mifflin Company, Boston
- Gallagher, Peter (2000), *Guide to the WTO and Developing Countries*, Kluwer Law International, La Haya, y Organización Mundial del Comercio, Ginebra (2005), *The First Ten Years of the WTO*, Cambridge University Press y Organización Mundial del Comercio, Cambridge y Ginebra
- Ganne, Emanuelle (2018), *Can Blockchain Revolutionize International Trade?*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Gervais, Daniel (2003), *The TRIPS Agreement: Drafting History and Analysis*, 2ª ed., Sweet & Maxwell, Londres
- Gilpin, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey
- Glick, Leslie Alan (1984), *Multilateral Trade Negotiations: World Trade after the Tokyo Round*, Rowman & Allanheld, Totowa, Nueva Jersey
- Godek, Paul E. (1986), "The Politically Optimal Tariff: Tariff Levels of Trade Restrictions across Developed Countries", *Economic Inquiry*, 24(4): 587-93
- Goode, Walter (2009), *Negotiating Free-Trade Agreements: A Guide*, Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio, Canberra
- Green, Roy E., ed. (2003), *The Enterprise for the Americas Initiative*, Praeger Publishers, Westport, Connecticut
- Grupo Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio (2018), *Trade and Poverty Reduction: New Evidence of Impacts on Developing Countries*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Grupo de Lisboa (1995), *Limits to Competition*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Harrison, Mark (2001), '«Pop Mercantilism?» Staff and Student Attitudes in Economics at Warwick', disponible en: www.warwick.ac.uk/economics/harrison/comment/mercantilism.pdf
- Hill, T. P. (1977), "On Goods and Services", *Review of Income and Wealth*, 23: 315-38
- Hoda, Anwarul (2018), *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO*, 2ª ed. revisada, Organización Mundial del Comercio y Cambridge University Press, Ginebra y Cambridge
- Hoekman, Bernard (1995), *Trade Laws and Institutions: Good Practices and the World Trade Organization*, World Bank Discussion Papers, N° 282, Banco Mundial, Washington D.C.
- (1996), *Trade and Competition Policy in the WTO System*, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper, N° 1501, Londres
- Hoekman, Bernard y Michael Kosteci (1995), *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford
- Hope, Einar y Per Maeleng, ed. (1998), *Competition and Trade Policies: Coherence or Conflict?*, Routledge, Londres y Nueva York

- Howse, Robert (2002), "Human Rights in the WTO: Whose Rights, What Humanity? Comment on Petersmann", *European Journal of International Law*, 13(3): 651-60
- Hudec, Robert E. (1999), *Essays on the Nature of International Trade Law*, Cameron May, Londres
- Hudec, Robert E., Daniel L. M. Kennedy y Mark Sgarbossa (1993), "A Statistical Profile of GATT Dispute Settlement Cases: 1948-1989", *Minnesota Journal of Global Trade*, 2(1): 1-113
- Hufbauer, Gary Clyde, Jeffrey J. Schott y Kimberly Ann Elliott (1990), *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Inama, Stefano (2000), "Non-Preferential Rules of Origin", en *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra
- Ingo, Merlinda D., John D. Nash y Kevin M. Cleaver (2004), *Agriculture and the WTO: Creating a Trading System for Development*, Banco Mundial, Washington D.C.
- Irwin, Douglas A. (1996), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey
- Jackson, John H. (1969), *World Trade and the Law of the GATT*, Bobbs-Merrill Company, Indianápolis, Indiana
- (1997), *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- (2000), *The Jurisprudence of the GATT and the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge
- Jackson, John H. y E. A. Vermulst, ed. (1990), *Antidumping Law and Practice: A Comparative Study*, Harvester Wheatsheaf, Londres
- Jackson, John H. y William A. Davey (1986), *Legal Problems of International Economic Relations*, 2ª ed., West Publishing, St. Paul, Minnesota
- Johnson, Harry G. (1968), "Tariffs and Economic Development: Some Theoretical Issues", en J. D. Theberge, ed., *Economics of Trade and Development*, John Wiley & Sons, Nueva York
- Josling, Timothy E., Stefan Tangermann y T. K. Warley (1996), *Agriculture in the GATT*, St. Martin's Press, Nueva York
- Jung, Youngjin y Sun Hyeong Lee (2003), "The Legacy of the Byrd Amendment Controversies: Rethinking the Principle of Good Faith", *Journal of World Trade*, 37(5): 921-58
- Kahneman, D. y A. Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47(2): 263-91
- Kasahara, Shigehisa (2004), *The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of its Application to East Asian Regional Development*, Discussion Paper, N° 169, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra
- Keck, Alexander y Patrick Low (2004), *Special and Differential Treatment in the WTO: Why, When and How?*, Staff Working Paper ERSD-2004-03, Organización Mundial del Comercio, Ginebra
- Kindleberger, Charles P. (1973), *The World in Depression 1929-1939*, Allen Lane, The Penguin Press, Harmondsworth
- Kjeldsen-Kragh, Søren (2001), *International Trade Policy*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen
- Kohl, Richard, ed. (2003), *Globalization, Poverty and Inequality*, OCDE, París
- Krugman, Paul R. (1986), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts

- (1990) *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- (1991) "The Move Toward Free Trade Zones", Simposio patrocinado por la Comisión de la Reserva Federal de Kansas City "Policy Implications of Free Trade and Currency Zones"
- (1998), "Ricardo's Difficult Idea: Why Intellectuals Don't Understand Comparative Advantage", en Gary Cook, ed., *The Economics and Politics of International Trade: Freedom and Trade*, vol. II, Routledge, Londres y Nueva York
- Krugman, Paul R. y James Brander (1983), "A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade", *Journal of International Economics*, 15: 313-21. Reimpresión en Paul R. Krugman (1990)
- Laird, S. y R. Vossenaar (1991), "¿Por qué deberíamos preocuparnos por las medidas no arancelarias?", *Información Comercial Española*, número especial: 31-54
- Leclerc, Jean-Marc (1999), "Reforming Anti-Dumping Law: Balancing the Interests of Consumers and Domestic Industries", *McGill Law Journal*, 44: 111-40
- Lee Yong-shik (2003), *Safeguard Measures in World Trade: The Legal Analysis*, Kluwer Law International, La Haya
- Lejárraga, I. (2014), "Deep Provisions in Regional Trade Agreements: How Multilateral-Friendly? An Overview of OECD Findings", *OECD Trade Policy Papers*, N° 168, OECD Publishing, París, disponible en: <https://doi.org.10.18166873>
- Lerner, A. P. (1936), "The Symmetry between Import and Export Taxes", *Economica*, 3(11): 306-13. Reimpresión en American Economic Association, *Readings in International Economics*, vol. XI, George Allen & Unwin, Londres
- Lim, Hoe (2001), "Trade and Human Rights: What's at Issue?", *Journal of World Trade*, 35(2): 275-300
- Lindsey, Brink y Dan Ikenson (2002), *Antidumping 101: The Devilish Details of "Unfair Trade" Law*, Trade Policy Analysis Paper, N° 20, Cato Institute, Washington D.C.
- López, Ramón y Arvind Panagarya (1992), "On the Theory of Piecemeal Tariff Reform: The Case of Pure Imported Intermediate Inputs", *American Economic Review*, 82(3): 615-25
- Magnusson, Lars (1994), *Mercantilism: The Shaping of an Economic Language*, Routledge, Londres y Nueva York
- Maneschi, Andrea (1998), *Comparative Advantage in International Trade*, Edward Elgar, Cheltenham
- Marceau, Gabrielle (1994), *Anti-Dumping and Anti-Trust Issues in Free Trade Areas*, Clarendon Press, Oxford
- (2002), "WTO Dispute Settlement and Human Rights", *European Journal of International Law*, 13(4): 753-814
- Marceau, Gabrielle y Joel P. Trachtman (2002), "The Technical Barriers to Trade Agreement, the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement, and the General Agreement on Tariffs and Trade: A Map of the World Trade Organization Law of Domestic Regulation of Goods", *Journal of World Trade*, 36(5): 811-81
- Maskus, Keith E. (2000), "Parallel Imports", *The World Economy*, 23(9): 1269-84
- Mastel, Greg (1996), *American Trade Laws after the Uruguay Round*, M. E. Sharpe, Armonk, Nueva York
- Mavroidis, Petros C. (2000), "Remedies in the WTO Legal System: Between a Rock and a Hard Place", *European Journal of International Law*, 11(4): 763-813
- (2001), *Amicus Curiae Briefs before the WTO: Much Ado about Nothing*, Jean Monnet Working Paper 2/01, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- Mayer, Jörg (2002), "The Fallacy of Composition: A Review of the Literature", *The World Economy*, 25(6): 875-94

- Meade, J. E. (1955), *Trade and Welfare*, Oxford University Press, Londres
- Mendoza, Miguel Rodríguez (2012), *Free Trade Agreements in South America: Trends, Prospects and Challenges*, Banca de Desarrollo de América Latina, Caracas
- Messenger, Gregory (2017), "The Public-Private Distinction at the World Trade Organization: Fundamental Challenges to Determining the Meaning of 'Public Body'«, *International Journal of Constitutional Law* 15: 60-83
- Ministerio de Desarrollo Económico (2002), *Bioprospecting in New Zealand: Discussing the Options*, Wellington, Nueva Zelandia
- Moon, Bruce E. (2000), *Dilemmas of International Trade*, Westview Press, Boulder, Colorado
- Mueller, Felix (2003), "Is the General Agreement on Tariffs and Trade Article XIX 'Unforeseen Developments Clause' Still Effective under the Agreement on Safeguards?", *Journal of World Trade*, 37(6): 1119-51
- Naciones Unidas (2015), *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe de 2015*, Naciones Unidas, Nueva York
- Neufeld, Inge Nora (2001), *Anti-Dumping and Countervailing Procedures - Use or Abuse? Implications for Developing Countries*, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, N° 9, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra
- (2014), *The Long and Winding Road: How WTO Members Finally Reached a Trade Facilitation Agreement*, WTO Staff Working Paper ERSD-2014-06, Ginebra
- Nicita, Alessandro (2011), *Measuring the Relative Strength of Preferential Market Access*, Policy Issues in Trade and Commodities Study Series, N° 47, UNCTAD, Ginebra
- Nicolaïdis, Kalypso (1997), "Managed Mutual Recognition: The New Approach to the Liberalization of Professional Services", en OCDE, *Liberalization of Trade in Services*, París
- OCDE (2000), *International Trade and Core Labour Standards*, OCDE, París
- (2001), *Trade and Competition: Options for a Greater Coherence*, OCDE, París
- (2003), *Multifunctionality: The Policy Implications*, OCDE, París
- (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for International Enterprises and Tax Administrations 2017*, OCDE, París
- (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy*, OCDE, París
- C(98)35/FINAL, *Recommendation of the Council Concerning Effective Action Against Hard Core Cartels*
- Oficina Internacional del Trabajo (2003), *Derechos fundamentales en el trabajo y normas internacionales del trabajo*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra
- Ohmae, Kenichi (1991), *The Borderless World: Power and Strategy in the International Economy*, Fontana, Londres
- Organización Mundial del Comercio (1995a), *Analytical Index: A Guide to GATT Law and Practice*, 6ª ed. actualizada, Ginebra
- (1995b), *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra
- (1996-), *Dispute Settlement Reports*, Cambridge University Press, Cambridge
- (1999), *Los textos jurídicos: Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales*, Cambridge University Press, Cambridge
- (2001), *The WTO Dispute Settlement Procedures: A Collection of the Relevant Legal Texts*, 2ª ed., Cambridge University Press, Cambridge
- (2009), *Informe sobre el Comercio Mundial 2009: Compromisos de política comercial y medidas de contingencia*, Ginebra
- (2015), *Informe sobre el Comercio Mundial 2015: Acelerar el comercio: ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC*, Ginebra

- (2018a), *GATT Disputes: 1948-1995, Volume 1: Overview and One-Page Case Summaries*, Ginebra
- (2018b), *GATT Disputes: 1948-1995, Volume 2: Dispute Settlement Procedures*, Ginebra
- (2018c), *Informe sobre el Comercio Mundial 2018: El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio mundial*, Ginebra
- Organización Mundial del Comercio y Corporación Financiera Internacional (2019), *Trade Finance and the Compliance Challenge*, Ginebra y Washington D.C.
- Organización Mundial del Comercio y ONU-Medio Ambiente (2018), *Poner el comercio al servicio del medio ambiente, la prosperidad y la resiliencia*, Ginebra y Nairobi
- Pauwelyn, Joost (2002), *The Nature of WTO Obligations*, Jean Monnet Working Paper 1/02, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- (2004) "The Puzzle of WTO Safeguards and Regional Trade Agreements", *Journal of International Economic Law*, 7(1): 109-42
- (2007), "Legal Avenues to 'Multilateralizing Regionalism': Beyond Article XXIV", documento presentado en la Conferencia sobre la Multilateralización del Regionalismo, OMC-HEI, Ginebra
- Petersmann, Ernst-Ulrich (2001), *Time for Integrating Human Rights into the Law of Worldwide Organizations: Lessons from European Integration Law for Global Integration Law*, Jean Monnet Working Paper 7/01, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- Pierce, Richard J. Jr (2000), "Antidumping Law as a Means of Facilitating Cartelization", *Antitrust Law*, 67(3): 725-43
- Porter, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York
- Prebisch, Raúl (1950), "The Economic Development of Latin America", Departamento de Asuntos Económicos de las Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Nueva York. Reimpresión en *Economic Bulletin for Latin America*, 7(1)(1962): 1-22
- (1963), "Development Problems of the Peripheral Countries and the Terms of Trade", en *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America*, Naciones Unidas, Nueva York. Reimpresión en J. D. Theberge (ed.), *Economics of Trade and Development*, John Wiley & Sons, Nueva York, 1968
- Preeg, Ernest H. (1970), *Traders and Diplomats: An Analysis of the Kennedy Round of Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade*, Brookings Institution, Washington D.C.
- (1995a), *Trade Policy Ahead: Three Tracks and One Question*, Center for Strategic and International Studies, Washington D.C.
- (1995b), *Traders in a Brave New World: The Uruguay Round and the Future of the International Trading System*, University of Chicago Press, Chicago
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2003), *Informe sobre Desarrollo Humano 2003: Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza*, Ediciones Mundi-Prensa, Nueva York y México D.F.
- Rangnekar, Dwijen (2003), *Geographical Indications: A Review of Proposals at the TRIPS Council: Extending Article 23 to Products other than Wines and Spirits*, UNCTAD/ICTSD, Ginebra
- Reich, Robert R. (1991), *The Work of Nations*, Simon & Schuster, Londres
- Ricardo, David (1960) [1817], *The Principles of Political Economy and Taxation*, Everyman Library, Londres
- Robinson, Joan (1947), "Beggars-My-Neighbour Remedies for Unemployment". American Economic Association, *Readings in the Theory of International Trade*, vol. IV, George Allen & Unwin, Londres

- Rodrik, Dani (2012), *The Globalization Paradox: Why Global Markets, States and Democracy Can't Co-exist*, Oxford University Press, Oxford
- Ruggie, John Gerard (1982), "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in Postwar Economic Order", *International Organization*, 36(2): 379-415
- Russell, Brian R. (1999), "How Long Can You Tread Water? The Anti-Economics of Trade Remedy Law", en Miguel Rodríguez Mendoza, Patrick Low y Barbara Kotschwar, ed., *Trade Rules in the Making: Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Organización de los Estados Americanos, Brookings Institution Press, Washington D.C.
- Salvatore, Dominick (1987), *The New Protectionist Threat to World Welfare*, North-Holland, Nueva York
- Schiff, Maurice y L. Alan Winters (2003), *Regional Integration and Development*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, Washington D.C.
- Schoenbaum, Thomas J. (2002), "International Trade and Environmental Protection", en P. W. Birnie y A. E. Boyle, *International Law and the Environment*, 2ª ed., Oxford University Press, Oxford
- Schroeder, Werner (2003), *European Union and European Communities*, Jean Monnet Working Paper 9/03, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- Schumpeter, Joseph A. (1982) [1954], *History of Economic Analysis*, Allen & Unwin, Londres
- Secretaría del GATT (1952-1994), *General Agreement on Tariffs and Trade: Basic Instruments and Selected Documents*, GATT, Ginebra
- (1959), *Trends in International Trade: Report by a Panel of Experts*, GATT, Ginebra
- (1979), *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations*, GATT, Ginebra
- (1985), *Trade Policies for a Better Future: Proposals for Action*, GATT, Ginebra
- Seid, Sherif H. (2002), *Global Regulation of Foreign Direct Investment*, Ashgate Publishing, Aldershot
- Shaw, Malcolm N. (2014), *International Law*, 7ª ed., Grotius Publications, Cambridge
- Singer, H. W. (1950), "U.S. Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, 40: 473-85
- Smith, Adam (1991) [1776], *The Wealth of Nations*, Everyman Library, Londres
- Starke, J. G. (1989), *Introduction to International Law*, Butterworths, Londres
- Steele, Keith, ed. (1996), *Anti-Dumping under the WTO: A Comparative Review*, Kluwer Law International e International Bar Association, Londres
- Stiglitz, Joseph E. (2002), *Globalization and its Discontents*, W. W. Norton, Nueva York
- Stoeber, William A. (2002), "Attempting to Resolve the Attraction-Aversion Dilemma: A Study of the FDI Policy of the Republic of Korea", *Transnational Corporations*, 11(1): 49-76
- Sykes, Alan O. (1998), "Antidumping and Antitrust: What Problems Does Each Address?", en Robert Z. Lawrence, ed., *Brookings Trade Forum 1998*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Taubman, Antony, Hannu Wager y Jayashree Watal, ed. (2012), *A Handbook on the WTO TRIPS Agreement*, Cambridge University Press, Cambridge
- Toye, John y Richard Toye (2003), "The Origins and Interpretation of the Prebisch-Singer Thesis", *History of Political Economy*, 35(3): 437-67
- United Mexican States v. Metalclad* (2001), Tribunal Supremo de Columbia Británica (Tysoe J.), 2001 B.C.D. Civ. J. 1708

- Vermulst, Edwin A. (1990), "The Antidumping Systems of Australia, Canada, the EEC and the USA: Have Antidumping Laws Become a Problem in International Trade?", en John H. Jackson y Edwin A. Vermulst, ed., *Antidumping Law and Practice*, Harvester Wheatsheaf, Londres
- Vermulst, Edwin A., Paul Waer y Jacques Bourgeois (1994), *Rules of Origin in International Trade: A Comparative Study*, University of Michigan Press, Ann Arbor
- Vernon, Raymond (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190-207
- Viner, Jacob (1923), *Dumping: A Problem in International Trade*. Reimpreso en A. M. Kelley (ed.), *Reprints of Economic Classics*, Nueva York, 1966
- (1950), *The Customs Union Issue*, Stevens & Sons, Londres
- Wessel, Ramses A. (2003), *The Constitutional Relationship between the European Union and the European Community: Consequences for the Relationship with the Member States*, Jean Monnet Working Paper 9/03, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York, Nueva York
- Whalley, John (1996), *Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?*, NBER Working Paper 5552, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts
- Williamson, John (1990), "What Washington Means by Policy Reform", en John Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- (2000), "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?", *The World Bank Research Observer*, 15(2): 251-64
- Willig, Robert D. (1998), "Economic Effects of Antidumping Policy," en Robert Z. Lawrence, ed., *Brookings Trade Forum 1998*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Winham, Gilbert R. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiations*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey
- Winters, L. Alan, Neil McCulloch y Andrew McKay (2004), "Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far", *Journal of Economic Literature*, 42: 72-115
- Wolf, Martin (2004), *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven, Connecticut
- Zeiler, Thomas W. (1999), *Free Trade, Free World: The Advent of GATT*, University of North Carolina Press, Chapel Hill
- Zonnekeyn, Geert A. (2002), "The *Bed Linen* Case and its Aftermath: Some Comments on the European Community's World Trade Organization Enabling Regulation", *Journal of World Trade*, 36(5): 993-1003

Este diccionario es una guía accesible al vocabulario empleado en las negociaciones comerciales. En él se explican unos 3.000 términos y conceptos en un lenguaje sencillo. Se dedica especial atención al sistema multilateral de comercio, representado por los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El diccionario abarca, además, muchas de las actividades, resultados y términos relacionados con el comercio utilizados en otras organizaciones internacionales, tales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En el pasado decenio se ha prestado considerable atención a la facilitación del comercio y las inversiones, la sostenibilidad y la formación de zonas de libre comercio en todas las partes del mundo. El diccionario dedica un amplio espacio al vocabulario relacionado con esa evolución. Ofrece, por ejemplo, explicaciones claras de los conceptos utilizados en la administración de las normas de origen preferenciales. Más recientemente, la facilitación del comercio ha sido objeto de gran atención. Otras de las esferas abarcadas son los nuevos temas comerciales y las cuestiones relacionadas en particular con las preocupaciones de los países en desarrollo.

Durante muchos años, Walter Goode fue funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia. En el ejercicio de sus funciones, adquirió una amplia experiencia en la formulación de la política comercial internacional y la celebración de negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales. En particular, participó en negociaciones y reuniones en el APEC, el GATT, la OMC, la UNCTAD y la OCDE. Ha ocupado puestos relacionados con el comercio en Ginebra, Beijing, Shanghái y Tokio. Impartió numerosos cursos de formación sobre política comercial, en particular bajo los auspicios del APEC. En la actualidad está jubilado. Entre sus publicaciones figuran: *Australian Traded Services*, *Uruguay Round Outcomes: Services and Negotiating Free-Trade Agreements: A Guide*.

