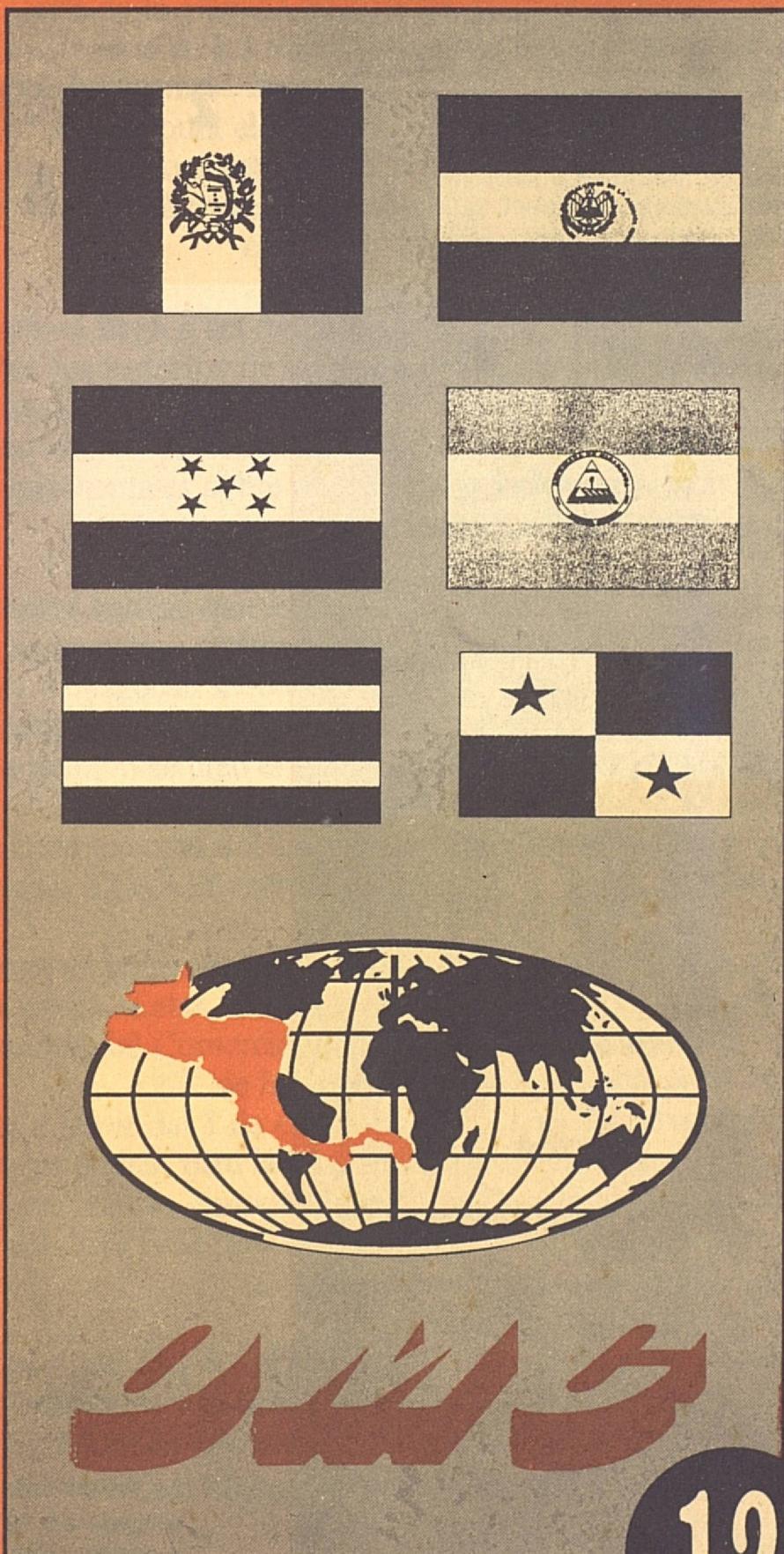


## CENTROAMERICA, EL GATT Y LA OMC

" La construcción de la política comercial externa del Mercado Común Centroamericano se puede hacer pari-pasu a la promoción y organización de acciones coordinadas o conjuntas en el seno de la Organización Mundial de Comercio"



## MOMENTO

Es una publicación periódica del Departamento de Investigaciones de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES).

Las opiniones vertidas en sus páginas son las de los autores y no expresan necesariamente las de la Asociación.

Se deja constancia que debido a la imposibilidad de atender a todos los lectores que envían sus comentarios y efectúan preguntas a nuestra sección TRIBUNA ABIERTA, nos reservamos el derecho de publicar los comentarios y responder a las preguntas que, a nuestro juicio, sean de mayor interés para todos y estén más relacionadas con los temas tratados en la revista.

Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido, siempre que se cite la fuente. SE SOLICITA CANJE.

### SUSCRIPCIONES Y CORRESPONDENCIA

10a. Calle 7-48, zona 9  
Apartado Postal 1005 A  
Guatemala, Centro América  
Teléfonos: 347178 y 347179

## MOMENTO

Año 9 No. 12 - 1994

### DIRECCION

Irma Raquel Zelaya  
Arnoldo Kuestermann  
Carlos Escobar Armas

### AUTOR:

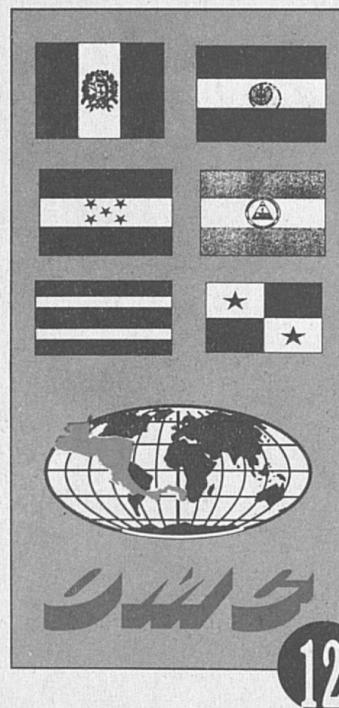
Rodolfo Trejos Donaldson

EDICION:  
PRO "MOMENTO"

## en este número:

1 Un momento, por favor 

2 CENTROAMERICA, EL GATT Y LA OMC



La Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES) de Guatemala, surgida en 1979 y fundada en 1982, es una entidad de carácter privado, de servicio, cultural y no lucrativa, formada por personas interesadas en la reflexión, análisis e investigación científica de la realidad nacional, con el objeto de estimular el interés general para la búsqueda y realización de soluciones concretas a la problemática atingente del país, inspirada en el principio de la participación ciudadana.

## UN MOMENTO, POR FAVOR

La iniciativa de crear una organización internacional para la expansión del comercio mundial, se remonta a la Carta de la Habana, la cual fue negociada durante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, realizada en La Habana, Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Se proponía el establecimiento de la Organización Internacional del Comercio, teniendo como objetivo la reconstrucción económica de las post-guerra a través del desarrollo de los intercambios comerciales y su multilateralización.

La Carta de la Habana nunca llegó a ser negociada, quizá por ser demasiado ambiciosa al intentar regular todos los aspectos de los intercambios internacionales y no sólo los comerciales, como después se haría con el GATT, ya que abarcaba temas de empleo y reconstrucción; prácticas comerciales restrictivas; acuerdos intergubernamentales sobre productos de base y organización internacional del comercio.

Siempre a finales de 1947 y al mismo tiempo que se celebraba la aludida Conferencia de la ONU en La Habana, se reunían veintitrés países en Ginebra, Suiza, con el objetivo de negociar la reducción de los derechos de aduana y multilateralizar la cláusula de la nación más favorecida.

Como resultado de esta reunión se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con funciones mucho más focalizadas en el comercio que la Organización Internacional del Comercio propuesta en la Carta de La Habana. El GATT entró en vigor el 1 de enero de 1948.

En este MOMENTO, se presenta un resumen de un trabajo más ambicioso sobre el GATT, Centroamérica y la OMC. Estas últimas siglas corresponden a la nueva Organización Mundial del Comercio, constituida como producto final de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales, con funcionamiento a partir del 1 de enero de 1995. La OMC sustituirá al GATT, aunque de una manera paulatina, para la cual se ha creado la figura de una coexistencia transitoria entre ambas organizaciones, mientras todas las partes contratantes del GATT de 1947 reúnen las condiciones necesarias para ser miembros de la primera.

El trabajo analiza la estructura del GATT y el proceso de adhesión de los países centroamericanos con sus consolidaciones arancelarias; la Ronda Uruguay y la nueva Organización Mundial del Comercio, más cercana a la Carta de La Habana que el Acuerdo General (GATT).

# CENTROAMERICA, EL GATT y la OMC

Rodolfo Trejos D.

El GATT es un sistema inspirado en la teoría neoclásica del comercio. Es, hasta que entre en vigor el Acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio -OMC-, un acuerdo provisional en el que se adoptan algunas disposiciones de política comercial contenidas en la Carta de La Habana, resultante de la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo de 1947.

El Acuerdo General tiene cuatro partes. La primera, que contiene la cláusula de nación más favorecida (NMF) y las listas de concesiones arancelarias negociadas entre las partes contratantes, así como las reglas para el tratamiento de los productos incluidos en tales listas. Una segunda parte incorpora normas que se refieren a trato nacional, dumping, subsidios y medidas compensatorias, regulaciones sobre impuestos internos, marcas de origen, comercio de Estado, salvaguardias, etcétera. El Protocolo de Aplicación Provisional establece que la legislación interna de cada país antes de su entrada al GATT prevalece sobre las disposiciones de esta segunda parte (cláusula del abuelo). La tercera parte trata sobre aspectos referentes a aplicación territorial, tráfico fronterizo, uniones aduaneras y zonas de libre comercio; la acción colectiva de las partes contratantes; la suspensión o retiro de concesiones; la modificación de las listas y negociaciones arancelarias. La cuarta parte, se refiere al comercio y al desarrollo de los países.

El GATT descansa en tres principios fundamentales: la cláusula multilateral e incondicional de nación más favorecida (aunque existen excepciones importantes a la misma como el Artículo XXIV que se refiere a uniones aduaneras); la reciprocidad y ventajas mutuas y, por último, la compensación de perjuicios comerciales y posibilidad de adoptar medidas de represalia cuando se rompen los términos de las concesiones.

## I. Las adhesiones de los países Centro americanos al GATT

Nicaragua es miembro pleno del Acuerdo General desde 1949. A mediados de los años 1980 se acentúa el interés por los cuatro países centroamericanos no miembros del GATT. En abril de 1987 estos cuatro países habían solicitado adhesión provisional, pero conforme se fueron dando cuenta de que este tipo de adhesión no tenía mayor sentido, modularon sus solicitudes a la de adhesión definitiva entre 1987 y 1990.

En las decisiones de incorporarse al GATT gravitaron las razones siguientes:

- la evolución y diversificación de las exportaciones centroamericanas;
- la necesidad de un sistema jurídico aplicable al comercio internacional;
- la conciencia sobre las ventajas que ofrecen las reglas de comercio convenidas multilateralmente vis-a-vis las que se acuerdan o negocian bilateral o pluri-lateralmente;
- la conveniencia de diseñar una política comercial sobre bases ciertas y estables; y
- el lanzamiento de la Ronda Uruguay.

En 1988 Costa Rica y la SIECA promovieron la adopción de un acuerdo general de base que contuviera parámetros para procurar cierto grado de convergencia de las negociaciones individuales que emprenderían los países. Por diversas razones esta fórmula no llegó a prosperar y en su lugar el Consejo Arancelario y Aduanero

Centroamericano adoptó la Resolución No. 33 que autorizaba a los Estados a introducir en el Arancel los ajustes que requirieran, mientras se daba una revisión multilateral del mismo.

Adherirse al GATT significa tener que pagar una cuota de entrada en términos de consolidaciones arancelarias que se negocian bilateralmente con las partes contratantes; asimismo, asumir compromisos y disciplinas respecto de instrumentos y disposiciones de política comercial. En este sentido, hay que considerar que el Arancel Externo Común es un instrumento fundamental del Mercado Común Centroamericano, el cual cuenta con disposiciones, reglamentos y acuerdos sobre otras materias de política comercial que se comprometen en el GATT (origen, valoración aduanera, comercio desleal, salvaguardias, etcétera).

A fines de 1989 Costa Rica concluyó sus negociaciones de adhesión con consolidaciones arancelarias de un tope de 60% para bajar a 55% en tres años, con el compromiso de que le reconocieran los resultados de la negociación arancelaria como una contribución a la liberalización del comercio que se esperaba de la Ronda Uruguay.

La SIECA promovió la adopción de un "Acuerdo General Básico para las Negociaciones de Adhesión de los Países Centroamericanos al GATT", cuyo propósito era:

- evitar una lesión permanente al Arancel Externo Común y facilitar la reconstrucción del Mercado Común Centroamericano;
- limitar y reducir el costo comercial de ingreso al GATT; y
- sentar las bases para la actuación del MCCA en el seno de los órganos regulares del GATT y en la etapa final de la Ronda Uruguay y en las nuevas rondas de negociaciones comerciales multilaterales

Las negociaciones de adhesión concluyeron con la suscripción de los respectivos protocolos, en las siguientes fechas:

- Costa Rica, noviembre 1989
- El Salvador, noviembre 1990

- Guatemala, abril 1991
- Honduras, marzo 1994

Las listas que contienen los resultados de las negociaciones arancelarias y son anexas al Acuerdo General, se identifican así:

Nicaragua	Lista XXIX
Costa Rica	LXXXV
El Salvador	Lista LXXXVII
Guatemala	LXXXVIII
Honduras	Lista XCV

Aquí cabe ilustrar datos sobre el carácter, niveles y cobertura de las consolidaciones arancelarias:

Costa Rica	-	techo arancelario generalizado de 60% para bajar a 55% en 1993;
	-	196 posiciones arancelarias con tarifas inferiores al techo (sub-techos); y
	-	19 posiciones arancelarias con tarifas superiores al techo.
El Salvador	-	techo arancelario de 50% para bajar a 40% en 1993;
	-	284 posiciones arancelarias con tarifas inferiores al techo (sub-techos); y
	-	16 posiciones arancelarias con tarifas superiores a techo.
Guatemala	-	techos arancelarios de 45% general, y 50% para los capítulos 50 a 64;
	-	301 posiciones arancelarias con tarifas inferiores a los techos (subtechos); y
	-	14 posiciones arancelarias con tarifas superiores a los techos.
Honduras	-	techo arancelario generalizado de 35%;
	-	798 posiciones arancelarias con

tarifas inferiores al techo (subtechos); y  
- 44 posiciones arancelarias con tarifas superiores al techo.

El costo de adhesión al GATT fue mayor de lo que cada uno previó y calculó a la hora de preparar su negociación. Esto es así por cuanto los cinco países están ligados a través del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). El costo está determinado por las tarifas más bajas (techo o subtecho) que haya consolidado cualquier país centroamericano (consolidar en el sentido de no sobrepasar). Es un costo para todos porque les limita la posibilidad de aumentar los derechos por encima de ese nivel, so pena de romper la tarifa común del SAC. Además es un costo porque reduce la capacidad de negociación de los países en futuras rondas de negociación, puesto que tendrán menos que ofrecer para obtener a cambio concesiones recíprocas.

Además de significar un mayor costo, el resultado divergente de las negociaciones arancelarias compromete el perfeccionamiento del MCCA, porque afecta el horizonte de la equiparación al ser distintos entre países los niveles consolidados en el GATT.

Del lado de los compromisos no arancelarios, también el costo de la adhesión está determinado por el mayor grado de disciplina, o sea, la mayor pérdida de autonomía que un país haya asumido. Este costo también trasciende al país adherente: si el compromiso se refiere a un instrumento que ya figura en el esquema jurídico del Mercado Común podría estar limitando su adaptación a nuevas necesidades; si se refiere a instrumentos susceptibles de incorporarse al sistema jurídico del MCCA, las mayores disciplinas asumidas por un país podrían disuadir a los otros a aprobar nuevos instrumentos regionales.

Hoy los países integrantes del MCCA son partes contratantes del GATT y en el próximo futuro serán miembros de la OMC si ratifican el "Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio", incorporado en el Acta Final de la Ronda Uruguay.

Es necesario insistir en que si se quiere un Mercado Común Centroamericano perfeccionado es imperativo unificar las condiciones de adhesión al GATT de los países centroamericanos. Esto conllevará una renegociación de las listas anexas al Acuerdo General. Es difícil predecir cuál será el resultado de tal renegociación, pero sí es previsible que el costo de una lista unificada sea menor que el costo de la suma de las listas individuales. Aquí sigue siendo importante el hecho de que el MCCA, como tal, puede ser un interlocutor comercial más atractivo que los mercados nacionales y esto disminuye, para cada uno, el costo de la reciprocidad. Ante una propuesta de renegociación unificada de las listas, los países cuya negociación fue menos onerosa podrían argüir que no tienen por qué asumir costos en que incurrieron otros. De todas maneras los países tendrán que valorar el costo/beneficio de su participar en un MCCA perfeccionado, o quedarse como están en el GATT.

La renegociación se conduciría en el marco del Artículo XXVIII del Acuerdo General, que permanece con plena vigencia ya que sólo fue objeto de algunas precisiones sobre todo respecto de "principales abastecedores" y "países con interés sustancial", introducidas al GATT de 1994 mediante el "Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXVIII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". Habría que hacer relación al Artículo XXIV en lo relativo a Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio, que también fue objeto de un "Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", comprendido en el GATT de 1994. Según el Artículo XXVIII, cada período de tres años toda parte contratante puede modificar o retirar una concesión y para ello entablará una negociación.

## II. Centroamérica en la Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay se realizó entre septiembre de 1986 y abril de 1994. La Ronda abarcó, además de las negociaciones sobre el comercio de bienes, negociaciones sobre el comercio de servicios y de aspectos de la propiedad intelectual y de las inversiones,

relacionados con el comercio, así como negociaciones para la incorporación del sector Agricultura, y el sector Textiles y Vestuario, a las reglas normales del GATT. También fueron objeto de revisión ciertos artículos del GATT y Códigos de Conducta acordados en la Ronda Tokio, lo mismo que resultó reforzado el sistema del GATT a través del examen periódico de las políticas comerciales nacionales y del perfeccionamiento del procedimiento para la solución de conflictos. Además, se previó la evolución institucional hacia una Organización Mundial de Comercio (OMC).

El interés de los países centroamericanos estuvo centrado en las negociaciones de productos tropicales que persiguen los siguientes objetivos: a) eliminación de los derechos aplicados a los productos no elaborados; b) eliminación o reducción sustancial de los derechos aplicados a los productos semielaborados y elaborados, y c) la eliminación de todas las medidas no arancelarias que afectan al comercio de estos productos.

En la etapa inmediatamente posterior a la Reunión de Montreal el interés de Centroamérica se centra en tres propósitos:

- Obtener mejoras concretas en las ofertas, sobre la base de listas de productos que se solicitaron.
- Lograr la aplicación anticipada de los resultados de productos tropicales.
- Obtener crédito por las consolidaciones que los países harían en sus negociaciones de adhesión al GATT y reconocimiento por las desagravaciones autónomas que habían hecho en el marco de las medidas de ajuste estructural.

La pérdida de actividad a partir de 1991 del grupo centroamericano en Ginebra (GRUCA) como tal, se explica por diversos factores entre los que se encuentran los siguientes: a) la Oficina de la SIECA en Europa se queda sin Representante. b) ciertas delegaciones disminuyen su presencia activa en el GATT

ordinario y en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Algunos países incluso desisten de mantener un Representante Permanente ante el GATT; c) debido a circunstancias particulares en materia de las visiones gubernamentales en torno a la integración centroamericana, otros países toman la decisión de incrementar su participación activa en el seno del GATT y de la Ronda Uruguay, pero disminuyendo el objetivo de establecer puntos de convergencia con los demás países centroamericanos.

En materia de Agricultura, Productos Tropicales, Textiles, Propiedad Intelectual y Servicios, algunos países centroamericanos participaron de manera activa pero individual.

Una acción importante que algunas delegaciones centroamericanas asumieron en 1991 fue la presentación de compromisos en materia arancelaria y no arancelaria, de conformidad con lo dispuesto en el Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay. Únicamente El Salvador, Nicaragua y Costa Rica presentaron ofertas. Las características de las mismas son las siguientes:

### El Salvador

En su adhesión al GATT, El Salvador consolidó su universo arancelario a un tipo máximo del 50 por ciento ad valorem, efectivo a partir del 22 de mayo de 1991, para bajar a 40% en 1993.

En la oferta presentada por el Gobierno salvadoreño a la Ronda, se hace constar que en las negociaciones de adhesión de dicho país se tomaron en cuenta los compromisos a la luz de los principios y objetivos de la Declaración de Punta del Este y las metas acordadas en la reunión de mitad del período celebrada en Montreal.

### Nicaragua

Ofrece consolidar su universo arancelario a un tipo máximo del 40% efectivo a partir de 1997, para los productos industriales, y a partir del 2002 en el caso de los productos agrícolas, salvo algunas excepciones que figuran en el listado presentado. En

ambos casos la desgravación se iniciará partiendo de un tope uniforme del 60% (con un limitado número de productos agrícolas que parten de niveles superiores como consecuencia de la arancelización).

#### Costa Rica

Costa Rica ofrece la consolidación de su universo arancelario a un nivel máximo generalizado del 40% *ad valorem*, con excepción de los productos que recibieron un trato arancelario distinto durante el proceso de adhesión al GATT, para los cuales se ha decidido mantener los niveles consolidados que se negociaron durante la incorporación al GATT. Además se exceptúa de la consolidación universal al 40% a aquellos productos que son objeto de la arancelización, con respecto a los cuales Costa Rica ofrece una reducción conforme a los parámetros establecidos.

#### III. El MCCA ante la OMC

El 15 de abril de 1994 se firmó el Acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales.

La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos que aparecen en los Anexos al Acuerdo que Establece la OMC. El Anexo 1 tiene tres partes con la mayoría de los denominados Acuerdos Comerciales Multilaterales:

Anexo 1A: Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías

Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

Anexo 1C: Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual

El Anexo 2 contiene el Entendimiento relativo que rige la Solución de Diferencias, que es un Acuerdo Comercial Multilateral. El Anexo 3 es el Mecanismo de Examen de las Políticas

Comerciales, también es Acuerdo Comercial Multilateral, y el Anexo 4 los cuatro Acuerdos Plurilaterales.

Los otros Acuerdos Comerciales Multilaterales que figuran en el Anexo 1A son:

- Agricultura
- Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Textiles y Vestido
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Medidas en materia de Inversiones
- Relacionadas con el Comercio:
  - Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT (Dumping)
  - Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT (Valoración Aduanera)
  - Sobre Inspección Previa a la Expedición
  - Normas de Origen
  - Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación
  - Subvenciones y Medidas Compensatorias
  - Salvaguardias

Las funciones principales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son:

- facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del propio Acuerdo de la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales;
- servir de marco para la aplicación de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales;
- ser el foro para las negociaciones entre sus Miembros, en los asuntos tratados en los Acuerdos Comerciales Multilaterales;
- servir de foro para ulteriores negociaciones comerciales multilaterales y de marco para la aplicación de sus resultados;

- administrar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), y
- administrar el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales (MEPC).

La estructura de la OMC está constituida por:

- La Conferencia Ministerial, compuesta por todos los Miembros, que se reunirá al menos cada dos años. Tendrá la facultad de tomar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales (viene a sustituir la Reunión de las Partes Contratantes del GATT).
- El Consejo General, con representantes de todos los Miembros, se reunirá cuando proceda y desempeñará las funciones de la Conferencia Ministerial entre las reuniones de ésta. Desempeñará las funciones del órgano de Solución de Diferencias, establecido por Entendimiento correspondiente (el Consejo General viene a sustituir al actual Consejo de Representantes del GATT).
- Tres Consejos especializados: i) el Consejo del Comercio de Mercancías; ii) el Consejo del Comercio de Servicios, y iii) el Consejo de los Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
- La Secretaría de la OMC, a cargo de un Director General.

Protocolo de Marrakech. El Párrafo 7 menciona a Nicaragua como uno de los países que tiene que ajustar concesiones de las listas anexas, a los tratamientos más favorables que tenía en las listas anexas al Gatt 1947.

Propiedad Intelectual. El objetivo es proteger los derechos de propiedad intelectual. Contiene disposiciones sobre "trato

nacional" (Art. 3) y "nación más favorecida" (Art. 4). Contiene las siguientes secciones:

I	Derechos de Autor
II	Marcas de Fábrica o de Comercio
III	Indicaciones Geográficas
IV	Dibujos y Medidas Industriales
V	Patentes
VI	Circuitos Integrados

Centroamérica cuenta con legislación regional en materia de propiedad intelectual. Existe el Convenio Centroamericano para la Propiedad Industrial que se encuentra en proceso de revisión. Además, se ha estado trabajando y ha habido reuniones regionales para la formulación de otro convenio regional sobre propiedad industrial, esta vez patentes.

Origen de las Mercancías. El Acuerdo sobre Normas de Origen, adoptado con la OMC, es para ser aplicado al comercio no preferencial, caso de tener que discriminar origen para efectos de medidas anti-dumping, derechos compensatorios o salvaguardias. El MCCA cuenta con un Reglamento sobre el Origen Centroamericano de las Mercancías que se aplica al contrario, es decir, para distinguir las mercancías que gozan de libre comercio o tratamiento preferencial. De manera que ambos instrumentos tienen propósitos exactamente opuestos. El Acuerdo adoptado en el marco de la OMC dispone que se armonizarán las reglas de origen de los Miembros, y contiene un programa para esos efectos. Hasta donde se sabe, los países centroamericanos no cuentan con reglamentos de origen para el comercio no preferencial, a ser aplicado al resto del mundo; el MCCA podría formular un Reglamento Uniforme sobre Origen para aplicar a dicho comercio no preferencial con el resto del mundo (en casos de dumping, derechos compensatorios o salvaguardias) y hacerlo de una vez conforme a los términos del Acuerdo OMC, o previendo la convergencia con sus disposiciones.

Subvenciones y Derechos Compensatorios. Establece tres categorías de subvenciones: prohibidas, recurribles y no recurribles. Reconoce la prueba de daño. El Artículo 19 dispone

que sólo se cobrarán derechos compensatorios después de haber hecho esfuerzos para llevar a cabo consultas una vez se determina la existencia de la subvención y su cuantía, y que las importaciones subvencionadas están causando daño. El derecho compensatorio será menor o igual a la subvención, o sea, apenas para corregir sus efectos. La Parte VIII está dedicada a los países en desarrollo y dispone un tratamiento especial y diferenciado para ello, reconociendo, de entrada "...que las subvenciones pueden desempeñar una función importante en los programas de desarrollo económico de los Miembros que son países en desarrollo"; de esa cuenta no se les aplicará, por un plazo de ocho años a una categoría de países en desarrollo, y nunca a los países menos adelantados y otros que aparecen en el Anexo VII, la prohibición de supeditar la subvención a los resultados de exportación (esta supeditación es el caso de los Certificados de Abono Tributario -CAT- que tiene Costa Rica).

**Salvaguardias.** Se prohíben las medidas de zona gris, como las cuotas "voluntarias", acuerdos de comercialización ordenada y control de precios de exportación. Se establece la obligación de consultar con los Miembros que tengan interés sustancial, antes de aplicar medidas de salvaguardia. En esto es importante hacer notar que el MCCA potencia la posibilidad de calificar dentro de los países con interés sustancial, según las reglas de la OMC. El Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano tiene una Cláusula de Salvaguardia (Capítulo VIII) para ser aplicada a terceros Estados.

**Dumping.** También aquí se establece la "prueba de daño", el que debe demostrarse con hechos, no basado en alegaciones. Sin embargo, se autorizan medidas provisionales como finanzas o derechos provisionales. Las medidas antidumping no deben discriminar entre los causantes del daño; aquí se trata de exportadores, no países. Acepta la retroactividad para corregir daños. Admite la posibilidad de que se impongan medidas antidumping en favor de un tercer país, pero a través de un procedimiento complicado que al final, como debe ser, deja la decisión final sobre el asunto en manos del país importador. El

Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano tiene una disposición (Capítulo VII) para defenderse de Prácticas de Comercio Desleal aplicadas por terceros.

**Valoración Aduanera.** El acuerdo contiene la noción positiva de valor. El MCCA cuenta con una legislación al respecto, el ANEXO B del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. Según algunos expertos aduaneros centroamericanos, el ANEXO B no es claro en cuanto a si se utiliza la noción positiva o la noción teórica que hace tiempo auspiciaba el Consejo de Cooperación Aduanera.

**Entendimiento sobre Normas y Procedimientos para la Solución de Diferencias.** Fue parte de la "cosecha temprana de la Ronda Uruguay" (Montreal).

**Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.** También parte de la "cosecha temprana". Dispone la periodicidad con que las distintas categorías de países deben de someterse a examen de sus políticas comerciales, y los procedimientos para llevar a cabo dicho examen. A los países centroamericanos les toca el examen cada cuatro años.

#### IV. Final

El Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana no está aún en vigor, y es fácil pensar que no va a entrar en vigencia para los cinco países centroamericanos al mismo tiempo. Ha sido objeto de críticas muy severas. Se ha dicho que significa un serio retroceso para el esquema de integración, desde el momento que desvanecía la figura del Mercado Común Centroamericano. Además, que resulta superfluo una vez restablecida la normalidad jurídica e institucional del Tratado General en virtud de la derogatoria que hizo el Gobierno de Honduras del Decreto 97 y el Acuerdo 23, que habría sido muy valioso si hubiera contenido un avance institucional sustantivo como sentar las bases para una comunidad económica centroamericana. Se reconoció, eso sí, que incorpora una Sección sobre Relaciones Comerciales Externas, asunto que en Tratado General se maneja de manera marginal.

El Protocolo de Guatemala tiene órganos distintos a los del Tratado General. Un Consejo de Ministros de Integración Económica, conformado por los gabinetes económicos de los países miembros, que será muy difícil de reunir con la frecuencia que requiere el tratamiento de temas específicos de política comercial que hay que resolver sobre la marcha. Un Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica. Un Comité Ejecutivo de Integración Económica, que es casi el mismo Consejo Ejecutivo del Tratado General y la SIECA.

El Tratado General de Integración Económica está en plena vigencia para los cinco países miembros del MCCA. Allí sí aparece el MCCA, que es, por lo demás, una figura claramente reconocida por la comunidad económica y comercial internacional. Los órganos del Tratado General son el Consejo Económico Centroamericano integrado por los ministros que tienen a su cargo los asuntos de la integración económica centroamericana, que normalmente debieran ser los mismos que atienden lo relativo a la política comercial externa y las negociaciones comerciales internacionales. El Consejo Ejecutivo, integrado por representantes designados por los estados miembros y la SIECA.

Al restablecerse la normalidad jurídica del MCCA, vuelven a adquirir plena vigencia las resoluciones y acuerdos adoptados por los órganos del Tratado General. Al respecto, conviene traer a colación la Resolución 44 (CEC) "Organización Institucional para la Política Comercial Centroamericana", aprobada por el Consejo Económico precisamente para subsanar las deficiencias que en la materia tiene el Tratado General. Claro que es necesario actualizar dicha Resolución, pero parece ser un buen punto de apoyo inicial para organizar las acciones coordinadas o conjuntas que en el ámbito de la OMC decidan emprender los países centroamericanos.

Es necesario insistir en la necesidad de emprender cuanto antes la tarea de configurar, gradual y progresivamente, la Política Comercial Externa del Mercado Común Centroamericano, para lo cual hay que empezar por acordar los principios y bases sobre los cuales dicha política comercial se va a fundamentar. La construcción de la política comercial externa se puede hacer pari-pasu a la promoción y organización de acciones coordinadas o conjuntas en el seno de la Organización Mundial de Comercio.



ASOCIACION DE INVESTIGACION Y  
ESTUDIOS SOCIALES

PROGRAMA DE EVENTOS PUBLICOS 1995

- |          |  |
|----------|--|
| ENERO:   | Foro "Cultura Democrática de los Guatemaltecos"  |
| FEBRERO: | Presentación de la Revista "Derechos Humanos y Democracia". Antología de Jorge Carpio Nicolle. |
| MARZO:   | Presentación de Resultados de Investigación sobre  |

