

COPIA UNICA
SERVA
SACAR DE
BIBLIOTECA

IICA



**MANUAL DE NEGOCIACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES
PARA EL SECTOR AGROPECUARIO**

**ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE
LOS ACUERDOS AGROCOMERCIALES**

Carlos F. Espinal G.



IICA
DI-CO-004
1994

Serie de Documentos Institucionales

No. 004

Oficina del IICA en Colombia

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA
LA AGRICULTURA - IICA

MANUAL DE NEGOCIACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES
PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE
LOS ACUERDOS AGROCOMERCIALES

Carlos F. Espinal G.

Santafé de Bogotá, D.C., enero de 1994



This One



4FT0-U1W-S750

Digitized by Google

Diseño y diagramación: Punto de Fuga
Impresión: Unión Gráfica Ltda.

IIA
DI-10-004
1994

INTRODUCCION

Los acuerdos comerciales internacionales generalmente contienen, por un lado, aspectos generales y normas aplicables sin discriminación sectorial y por otro, capítulos específicos donde se considera algunas reglas de juego particulares para sectores sensibles como es el caso del sector agropecuario. Este procedimiento ha adquirido especial fuerza en la medida que los países han reconocido, las distorsiones de precios que existen en el mercado mundial de productos agropecuarios y agroindustriales, por efecto de los apoyos que los países mayores participantes en dicho mercado confieren a su sector agropecuario y el papel estratégico que tiene la agricultura como sector proveedor de alimentos y con un amplio peso social en los países en desarrollo.

Las "reglas de juego" de un acuerdo comercial están consignadas en una serie de elementos que pactan las partes relacionados con: la forma como se procede para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, las normas de origen, las salvaguardias, las "reglas" para hacerle frente a las prácticas de competencia desleal, la armonización de políticas, la eliminación de los llamados obstáculos técnicos al comercio constituidos por las normas técnicas y las barreras sanitarias, la armonización de los regímenes de propiedad intelectual relacionados con la protección a las obtenciones vegetales y a los procedimientos biotecnológicos utilizados en la agricultura y la manera como se resuelven las controversias originadas en la aplicación del acuerdo.

Previo a una negociación comercial debe haber un período de preparación donde se adelanten los estudios necesarios para poder determinar con el mayor detalle posible, los objetivos de la negociación en términos del desarrollo económico y del desarrollo del sector agropecuario nacional, los principios y la estrategia que se deben

seguir en la negociación para poder lograr esos objetivos. A un nivel básico, dirigido principalmente a iniciados en el tema, en este capítulo se incluye los conceptos que definen cada uno de los elementos mencionados, así como algunos ejemplos ilustrativos aplicables al sector agropecuario.

1. ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

1.1 Aranceles

El arancel o derecho de aduana es un gravamen o impuesto que se cobra sobre el valor de un bien cuando cruza una frontera nacional. El arancel más común es el arancel a las importaciones, o arancel sobre bienes importados. Existe también el arancel o impuesto a las exportaciones. El arancel generalmente se presenta bajo tres formas de cálculo: **arancel ad valorem** que se expresa como un porcentaje fijo del valor del bien que se importa, incluyendo o excluyendo los costos del transporte; **arancel específico** expresado como un valor fijo por unidad física del bien importado (dólares por tonelada); el **arancel compuesto** que corresponde a la combinación de un arancel ad valorem y de un arancel específico y el **arancel variable** que depende de la diferencia que exista entre un precio mínimo de importación asignado al bien importado y su precio de importación, expresada en términos específicos o ad valorem. Este último es el caso de los aranceles variables producto de la aplicación del mecanismo de franjas de precios.

1.2 Barreras no arancelarias

Se entiende por barrera no arancelaria toda intervención estatal en la producción y el comercio distinta a los aranceles, con el objeto de modificar los precios relativos de los productos, las estructuras de mercado y los flujos de comercio internacional.

Las barreras no arancelarias han cobrado en los últimos años especial importancia en el comercio internacional, debido básicamente a la disminución generalizada de aranceles que se han producido fundamentalmente como producto de las negociaciones del GATT. Estas barreras son menos visibles y su diversidad y su utilidad las hacen más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección, que por diversas razones se le quieren otorgar a sectores productivos específicos.

Dado el número tan amplio de medidas que pueden catalogarse como barreras no arancelarias al comercio, tanto el GATT como la UNCTAD han desarrollado clasificaciones de estas barreras básicamente en las siguientes categorías: medidas par arancelarias, medidas de control de cantidad, concesión automática de licencias, medidas monetarias y financieras, medidas de control de los precios, medidas monopolísticas y otras medidas como es el caso específico de las medidas fito y zoo sanitarias en el comercio de productos agropecuarios. Algunas definiciones específicas de barreras no arancelarias se incluyen en el anexo.

En un acuerdo comercial, la eliminación de las barreras no arancelarias puede negociarse mediante su arancelización, utilizando el concepto de equivalente arancelario desarrollado por el GATT en el marco de la Ronda de Uruguay. El equivalente arancelario de las medidas en frontera, distintas a los derechos de aduana, se calcula determinando la diferencia real entre los precios interiores y exteriores del producto al cual se le aplican dichas medidas. En el caso de productos agropecuarios transformados o elaborados, los equivalentes arancelarios pueden establecerse multiplicando los equivalentes arancelarios específicos correspondientes a los insumos agropecuarios, por las proporciones en término de valor o en términos físicos de los insumos agropecuarios que entren en la producción respectiva.

1.3 Programa de desgravación

Generalmente en los acuerdos comerciales se pacta la reducción o eliminación de aranceles y barreras no arancelarias mediante un programa de desgravación, que se entiende como el compromiso de los países a eliminar en un período de tiempo, sus tarifas aduaneras y barreras no arancelarias con el fin de posibilitar el libre comercio de bienes o servicios.

Tres aspectos son fundamentales en este compromiso: el arancel de partida de la desgravación, el tratamiento a las barreras no arancelarias y el tiempo y nivel de reducción de los aranceles y barreras no arancelarias. Para llegar a preparar una propuesta sobre estos aspectos, es necesario algunos análisis previos como los que se desarrollan a continuación.

Antes de iniciar una negociación comercial internacional relativa al sector agropecuario, es fundamental que los negociadores se pregunten y se respondan, ojalá a nivel de partida arancelaria, las siguientes preguntas: pueden los agricultores y los agroindustriales nacionales competir? son la agricultura y la agroindustria nacionales competitivas?; cómo puede aumentarse esa competitividad?.

Los elementos a considerar en un análisis de competitividad son: los costos comparativos o eficiencia relativa, llamada también ventaja comparativa, las tasas de cambio y las políticas agroalimentarias y comerciales internas y de las contrapartes. Debe tenerse en cuenta que la competitividad es un factor dinámico y al interior de un país, debe analizarse regionalmente.

La segunda cuestión al preparar una propuesta de desgravación es cuál va a ser el arancel de partida para iniciarla y si la desgravación va a ser simétrica es decir, si el mismo porcentaje de reducción de la tarifa en un período de tiempo es igual para un mismo producto y para cada una de las partes del acuerdo. La asimetría en las negociaciones comerciales es un concepto que surgió de las negociaciones del GATT y está relacionado con el tratamiento diferencial y "ventajoso" que han consagrado en ese marco multilateral los países de menor desarrollo relativo. En acuerdos regionales como ALADI y Pacto Andino también está convenido este trato. Un tratamiento asimétrico, generalmente se fundamenta en el menor desarrollo relativo de un país, con el fin de darle algunas ventajas en el acuerdo, para que logre ampliar el mercado de algunos productos de interés en los cuales tenga ventajas comparativas, y de esta manera, desarrollar sectores de la producción específicos.

El arancel de partida del programa de desgravación es una función de la política comercial de mediano y largo plazo, de las tarifas vigentes en el momento de la negociación y de los niveles tarifarios que dé la arancelización de barreras no arancelarias.

En la preparación de una propuesta de desgravación, debe tenerse en cuenta que los países adherentes al GATT aceptan el concepto de trato general de nación más favorecida (NMF), en virtud del cual, "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concebido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él", en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase de

impuestos a la importaciones o exportaciones, "será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes, o a ellos destinado" (Art. 1 texto del GATT).

Una tercera repuesta que deben preparar los negociadores proviene de un examen detallado de las cifras de importaciones y exportaciones de cada una de las partes del acuerdo a nivel de partida arancelaria, previa una compatibilización de las nomenclaturas arancelarias en el caso en que haya diferencias. Estas cifras deben dar una idea clara de la estructura de comercio exterior agropecuario de cada país y debe incluir información sobre el origen de las importaciones y el destino de las exportaciones, con el fin de referir a estos mercados la competitividad nacional y las estimaciones del comercio que puede generar el acuerdo. Un parámetro de negociación puede ser el de cierto equilibrio en la liberación de oferta exportable de cada una de las partes del acuerdo.

1.4 Protección efectiva

Las tarifas que aparecen en el arancel de aduanas, llamadas también arancel nominal, a menudo no expresan el grado de protección efectivamente recibido por los productores. La protección no solamente depende de las tasas nominales impuestas a un producto determinado, sino también de cualquier impuesto o subsidio sobre los insumos que sirven para producir dicho producto.

Cuando la industria de alimentos concentrados para animales, por ejemplo, compite con las importaciones de dichos productos, y a la vez utiliza cereales importados de otros países, la protección real no es la tasa nominal sino la tasa de protección efectiva que se le brinda al valor agregado en la producción de dichos alimentos concentrados.

La tasa de protección efectiva se define como la diferencia entre el valor agregado por unidad de producción a los precios domésticos, incluyendo los aranceles sobre el producto terminado y los insumos intermedios y el valor agregado a los precios mundiales expresado como un porcentaje de este último.

Por ejemplo: Supongamos que el precio de una tonelada de concentrado en el mercado mundial es de \$200 y para producirla es necesario importar \$50 de maíz amarillo, por lo tanto el valor agregado internamente es de \$150 ($\$200 - \50). Si el arancel externo para los concentrados es del 20% el precio interno de los alimentos concentrados será de \$240 ($\$200 + \$200 \times 20\%$), en consecuencia el valor agregado a precios internos es de \$190 ($\$240 - \50) con un incremento sobre el valor agregado a precios mundiales de \$40 que en términos porcentuales del valor agregado a precios mundiales es del 26.6%. De esta manera la tasa de protección efectiva que tiene la producción interna de concentrados es del 26.6%.

Consideramos que un arancel del 10% al maíz amarillo aumenta los costos de materia prima de \$50 a \$60 y por consiguiente el valor agregado se aumenta a \$180 ($\$240 - \60). Así el valor agregado se aumenta en un 20%, es decir, $100 \times (\$180 - \$150)/\$150$. Esta tasa efectiva del 20% es menor que la que había antes de que se gravara el maíz importado que era del 26.6%. De esta manera el arancel sobre los insumos importados ejerce un efecto inverso sobre la tasa de protección efectiva de los productos finales.

Como las tasas efectivas proporcionan una imagen más precisa del verdadero nivel de protección que se le da a cualquier industria, es evidente que las tasas nominales no son confiables como indicadores de la protección. Por consiguiente, en una negociación sobre desgravación, antes de que podamos hacer algún planteamiento sobre qué tan alta es la barrera arancelaria de la contraparte, debemos convertir sus tasas nominales en tasas efectivas y de esta manera saber con mayor exactitud el alcance de las ofertas de desgravación que hace el país con el cual se está negociando.

2. SALVAGUARDIAS

Cuando se negocia un tratado comercial se puede prever casi todo, pero una vez en aplicación pueden surgir efectos indeseables derivados de la liberación, que causen o amenacen causar perjuicios a ciertos sectores de la producción. Para hacerle frente a estas situaciones, en los acuerdos comerciales se deja una especie de "válvula de escape" llamada cláusula de salvaguardia.

La cláusula de salvaguardia es una disposición que permite a los países signatarios de un acuerdo comercial, suspender, retirar o modificar temporalmente las concesiones de naturaleza arancelaria otorgadas, para hacer frente a situaciones económicas y de mercado específicas o prever algunos efectos negativos derivados de la liberalización comercial.

La salvaguardia no es una defensa contra la competencia desleal. Es un compromiso asumido antes de la ejecución del acuerdo que prevé la suspensión de éste por razones predeterminadas originadas en su aplicación. Los países no dismantelarían las barreras arancelarias existentes, ni mantendrían el statu quo ante la demanda de nuevas barreras, sin esta válvula de escape que les permita atender a los productores gravemente afectados por la liberación comercial, de una manera políticamente aceptable. Para hacerle frente a la competencia desleal existen otros instrumentos como las normas antidumping o antisubvenciones y otras destinadas a corregir distorsiones en la competencia, originadas en prácticas restrictivas al libre comercio.

Las cláusulas de salvaguardia generalmente hacen referencia a cuatro elementos: a la causal de la medida, como por ejemplo un aumento sin precedentes de las importaciones o un desequilibrio en la balanza de pagos, al perjuicio o a la amenaza de perjuicio que este aumento puede causar en la producción nacional, a su carácter de medida temporal y a su carácter no discriminatorio, es decir, que no va dirigida a un país específico sino que se aplica para todos los países de donde se importa, él o los productos en cuestión.

La "madre de las salvaguardias" la conforman las disposiciones sobre este tema que aparecen en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y de las cuales se derivan los tratamientos al respecto consignados en otros acuerdos bilaterales y plurilaterales, como son los acuerdos en el marco de ALADI y el Pacto Andino.

El artículo XIX del GATT faculta a los países adherentes a suspender total o parcialmente concesiones otorgadas en relación a un producto determinado, cuando éste se importe en cantidades tales o en condiciones que cause o amenace causar perjuicio a la producción nacional de productos similares o competidores.

En los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT se establece una salvaguardia especial aplicable al comercio de productos agropecuarios. Esta salvaguardia funciona como una especie de arancel-cuota; es decir, las preferencias arancelarias tienen vigencia hasta que se llegue a un nivel de volumen de comercio o hasta un precio de los bienes. Cuando se llega a estos niveles predeterminados, el arancel vuelve a un nivel no preferencial también predeterminados. Salvaguardias de este tipo existen para el caso de productos agropecuarios, en el tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Los artículos 9, 17 y 49 del tratado de Montevideo de ALADI (1980) hacen referencia a la normativa sobre salvaguardia de este esquema de integración regional. El artículo 9 en su literal g, faculta a los países signatarios a suscribir cláusulas de salvaguardia específicas en el marco de acuerdos de alcance parcial convenidos entre ellos. Según el artículo 17 estas cláusulas deben hacer parte de los acuerdos con países de menor desarrollo relativo, y el artículo 49 faculta a los países miembros a establecer normas complementarias de política comercial que regulen, entre otros, la adopción de cláusulas de salvaguardia.

En el Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena los artículos 78, 79, 79A y 80 facultan a los países miembros para adoptar medidas de salvaguardia en caso de que la liberación comercial cause o amenace causar perjuicios a la economía del país o a sectores específicos de la producción nacional originados por desequilibrios en la balanza de pagos o por el cumplimiento del programa de liberación comercial o por devaluación monetaria en alguno de los Países Miembros, de tal manera que se alteren las condiciones de competencia. Para el sector agropecuario existe un régimen especial (Arts. 72, 73 y 74) asimilable a una salvaguardia, que permite imponer medidas tendientes a limitar las importaciones a lo necesario, para cubrir los déficit de producción interna y nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional.



3. COMPETENCIA

Eventualmente las importaciones causan problemas en la producción nacional agravados a veces por prácticas "desleales" utilizadas por los vendedores extranjeros. Esto tiene especial relevancia en el caso del sector agroalimentario, donde existen amplias distorsiones en los precios originados por los apoyos que muchos países le otorgan al sector.

Generalmente los acuerdos comerciales incluyen normas para reglamentar la "lealtad" de la competencia de las importaciones y las distorsiones en la competencia originadas en restricciones a las exportaciones o en prácticas restrictivas de libre competencia. Estas normas tienen relación con los procedimientos anti-dumping y anti-subsidios.

La referencia general para delinear el tratamiento a estos tópicos en los acuerdos comerciales, es la normativa del GATT. El artículo VI del Acuerdo General se refiere a los derechos compensatorios como medidas permitidas, para hacerle frente a las distorsiones en el comercio, ocasionadas por prácticas de dumping o subsidios otorgados a las exportaciones.

El artículo VI "condena" la práctica del dumping "que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal", cuando esta práctica "causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional". Señala también que un precio es inferior al valor normal si éste es "menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador o si a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, el precio del producto exportado es menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales, o menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio"

El derecho antidumping no debe exceder el margen de dumping demostrado para el producto en cuestión. También legitima el artículo VI en el comercio internacional, el cobro de derechos compensatorios concebidos como "un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto".

El artículo VI del GATT establece el procedimiento para aplicar derechos compensatorios y señala algunas disposiciones generales de conductas relativas a las subvenciones a exportación. Por otra parte existen los acuerdos de la Ronda de Tokio donde se precisan los procedimientos y las definiciones en estos casos. En la Ronda de Uruguay se hicieron más precisiones, en particular, en lo relativo a los casos en que se considerará que existe subvención.

En el Pacto Andino la decisión 283 que compila las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios, en términos generales adopta los criterios y conceptos de las normas del GATT en la materia y señala los procedimientos que se deben cumplir para presentar un reclamo.

4. NORMAS DE ORIGEN

Otro de los problemas que plantea el comercio internacional es asegurar que los bienes que reciben preferencias en virtud de un tratado comercial, efectivamente provengan de los países signatarios del acuerdo. Para este efecto se establecen las denominadas normas de origen que estipulan qué procesos productivos y cuántos de estos procesos deben hacerse en el país que pretende gozar de una preferencia con respecto a un producto determinado.

Se evita con las normas de origen que terceros países se beneficien indebidamente de acuerdos que no han firmado y se le dá respuesta al problema que para el origen de las mercancías pone la multinacionalización de los procesos productivos que permite que un bien sea elaborado con componentes manufacturados, cultivados o extraídos en distintos países.

Pero también las normas de origen pueden usarse para proteger determinados sectores de la producción, evitando la importación de bienes competitivos.

Hasta la conclusión de la Ronda de Uruguay del GATT, no existían disciplinas multilaterales en materia de origen. Cada país unilateralmente o mediante acuerdos bilaterales o plurilaterales establecía la correspondiente normativa. El Acuerdo de la Ronda de Uruguay establece unas definiciones y unas disciplinas que tienden a armonizar la dispersa normativa de origen de los países adherentes, así como a mejorar la transparencia de ésta y evitar que se use con fines proteccionistas. También se establecen procedimientos para que los agentes comerciales tengan conocimiento oportuno de los cambios y dictámenes en la materia.

El texto de la Ronda de Uruguay define como país de origen de un determinado producto "aquel en el que se haya obtenido totalmente el producto o, cuando en su producción estén implicados varios países, aquel en el que se haya efectuado la última transformación sustancial". Con el fin de precisar el término de "transformación sustancial" se utilizan los criterios individuales o combinados de **salto arancelario, porcentaje ad-valorem o elaboración específica**, cuyo alcance es el siguiente:

4.1 Criterio de salto arancelario

Cuando un proceso determinado tiene como resultado la transformación en un producto de tal manera que hay un cambio en el capítulo, partida o sub-partida que antes se utilizaba, el producto se considera originario. Como el sistema armonizado no fue concebido para establecer la normativa de origen, este criterio debe aplicarse sobre la base del conocimiento de los procesos de transformación de productos agropecuarios caso por caso.

En los recientes tratados comerciales la norma de origen se especifica a nivel de partida arancelaria. Por ejemplo, en el caso del tratado del G-3 los productos procesados en general deben serlo a partir de materias primas originarias, en el caso del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica se admiten como originarias carnes obtenidas de animales importados (cambio de capítulo), también, se consideran

como originarios confites manufacturados con azúcar importada (cambio de partida 1701-azúcar a 1704-confites).

4.2 Criterio de los porcentajes ad-valorem

Cuando el valor agregado resultante del proceso de transformación de un producto llevado a cabo en un país, es equivalente a un determinado porcentaje ad-valorem, el bien se considera originario de dicho país. Por ejemplo, la decisión 293 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que establece las normas para la calificación de origen entre los países del Grupo Andino, señala para el caso de procesos de ensamblaje o montaje, que los productos resultantes serán originarios siempre y cuando en su elaboración se utilicen materiales originarios del territorio de los Países Miembros y que el valor CIF de los materiales importados de terceros países no exceda el 50% del valor FOB del producto.

4.3 Operaciones de fabricación o elaboración específica

Operaciones elementales, tales como empaque, envase, mezcla, generalmente no dan origen. La decisión 293 del Pacto Andino, también establece que no confieren origen los siguientes procesos particularmente relacionados con productos agropecuarios: manipulaciones simples destinadas a asegurar la conservación de los productos durante su transporte o almacenamiento, tales como aireación, refrigeración, adición de sustancias, extracción de partes averiadas y operaciones tales como desempolvamiento, zarandeo, descascaramiento, desgrane, maceración, secado, entresaque, clasificación, selección, fraccionamiento, la simple división o reunión de bultos o el simple sacrificio de animales.

En algunos acuerdos comerciales a veces se especifican operaciones de manufactura y producción que si confieren origen.

5. PROPIEDAD INTELECTUAL

Un derecho de propiedad intelectual es un compromiso adquirido por el Estado con el objeto de impedir durante un número limitado de años, que personas no autorizadas exploten una idea nueva de "propiedad" de una persona natural o jurídica. El Estado pone sanciones a disposición del "dueño" de la idea para que éste la ponga a disposición del público. Las sanciones que establece el Estado permiten que el titular de los derechos obtenga una renta económica cuando explota en forma comercial el nuevo concepto. Esta renta o la posibilidad de obtenerla, estimula el comercio y las inversiones, la posibilidad de no obtenerla se erige como una barrera comercial, razón por la cual, en los acuerdos comerciales, este tema está cobrando especial importancia y fue parte sustancial de las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT.

La propiedad intelectual comprende dos aspectos principales: los derechos de propiedad intelectual y los derechos de autor y conexos. Los primeros hacen referencia principalmente a productos comerciables o transables y reflejan los intereses económicos de productores y vendedores y el interés de la sociedad por invertir en innovaciones. Los derechos sobre las obtenciones vegetales es una forma de derechos de propiedad intelectual vinculada especialmente al sector agropecuario. Los derechos de autor y conexos hacen referencia en especial a creaciones literarias o artísticas.

En relación con el sector agroalimentario, la propiedad intelectual está vinculada, en especial, a la producción y comercio de: semillas y en general de material genético, de procesos biotecnológicos y por supuesto de procesos y productos agroindustriales.

Para generalizar unas disciplinas en relación con la protección a los derechos de los obtentores de variedades vegetales y mejorar las condiciones de comercio, en particular de semilla o de materiales de producción vegetales, algunos Estados Europeos crearon en 1961 el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales y la Unión Internacional para la Protección de las obtenciones vegetales (UPOV). Este convenio establece un marco general de normas y procedimientos para otorgar títulos de obtentor, de

restricciones al uso de materiales protegidos y de trato a los obtentores en los países adherentes. Este protocolo ha sido revisado para ampliar su alcance en 1972, 1978 y 1991. Sus características principales son:

5.1 Alcance de la protección

Los países signatarios de los Convenios anteriores al de 1991, se comprometieron en 1991 a otorgar y a proteger los derechos de obtentor, para todos los géneros y especies vegetales a los cuales se les aplicaban las disposiciones de las actas de 1961, 1972 y 1978 y en término de cinco años a todos los géneros y especies vegetales. Los nuevos adherentes se comprometen a adoptar esta protección, inicialmente para quince géneros o especies vegetales y al término de diez años para todas.

5.2 Tratamiento nacional

Se reconoce el derecho de trato nacional, en virtud del cual, cada uno de los Estados Miembros acepta conceder a los ciudadanos, residentes y personas jurídicas de los demás Estados, el mismo trato que las leyes prevén para sus nacionales.

5.3 Condiciones de la protección

El derecho de obtentor se otorga cuando la variedad vegetal cumple con las siguientes condiciones:

Ser nueva, es decir, no haber sido explotada comercialmente más de un año en el país donde se ha solicitado el derecho, o más de cuatro años en otro territorio (seis años en los casos de árboles o vid).

Ser distinta, claramente diferenciable de otras variedades conocidas a la fecha de otorgamiento de la protección.

Ser homogénea, es decir, que todas las plantas sean lo suficientemente uniformes en sus características pertinentes, aceptando las variaciones previsibles por efecto de su reproducción sexual o vegetativa.

Ser estable, de tal manera que la variedad pueda ser reproducida sin que se produzcan cambios en sus características.

5.4 Derecho de prioridad

El obtentor que ha hecho la solicitud de protección de una variedad en uno de los países signatarios, goza de un derecho de prioridad de doce meses para solicitar la misma protección ante otro Estado signatario.

5.5 Examen de solicitud

La concesión de un derecho de obtentor está sujeta a la comprobación, mediante cultivo, de que la variedad cumple con las características que el obtentor le asigna.

5.6 Los derechos de obtentor

El obtentor adquiere con respecto a la variedad protegida la exclusividad de su producción o reproducción, su acondicionamiento para fines de reproducción o multiplicación, su venta, exportación o importación.

Esta protección es extensiva a las variedades esencialmente derivadas de la variedad protegida, las variedades que no se distinguen de la variedad protegida y a las variedades para cuya reproducción se necesita el empleo repetido de la variedad protegida.

Se considera una variedad esencialmente derivada de la variedad protegida cuando la variedad se origine en la variedad inicial conservando los caracteres esenciales que resultan del genotipo de la combinación de genotipos de la variedad inicial.

5.7 Doble estatuto de protección

La Convención de 1991 permite que los países que hayan concedido un título de propiedad intelectual sobre variedades multiplicables por vía vegetativa, distinto al de derechos de obtentor, los sigan otorgando

a dichas variedades, sin aplicar la Convención. Esta disposición le permite a Estados Unidos seguir otorgando patentes a ciertos materiales vegetales.

5.8 Excepciones al derecho de obtentor

Se exceptúa el pago de regalías por efecto de los derechos de obtentor cuando la variedad protegida es utilizada para fines privados no comerciales, fines experimentales o para producir nuevas variedades. Las llamadas excepciones facultativas dejan en libertad a los gobiernos para suspender los derechos de los obtentores dentro de límites razonables y bajo la reserva de la salvaguardia de los derechos legítimos del obtentor, para posibilitar el uso por los agricultores de parte de su cosecha, para fines de reproducción o de multiplicación en su propia explotación.

5.9 Protección de la denominación

En virtud de este acuerdo se reconoce que la denominación aceptada o registrada en uno de los países adherentes, no podrá ser utilizada en otro país como denominación de otra variedad de la misma especie botánica o de una similar.

Los Países Miembros del Pacto Andino adoptaron a partir de 1993 un régimen común de protección a las obtenciones vegetales, mediante la decisión 345 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que en términos generales acoge los principios descritos de la Convención de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV).

6. OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

Las medidas que los países han utilizado para asegurar la calidad de las exportaciones, para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales o para la protección del medio ambiente se constituyen a menudo en obstáculos al comercio internacional de productos o manufacturas agropecuarios y de insumos

utilizados en este sector. Las normas y procedimientos fito y zoonosanitarios, las especificaciones, reglamentos y normas técnicas, así como las normas ambientales están vinculadas particularmente a las dificultades del comercio agropecuario internacional y por lo tanto son de especial atención en la negociación de acuerdos comerciales.

Con el fin de establecer unas disciplinas multilaterales que tiendan hacia la armonización de toda esta normativa y ponga orden en la proliferación de legislaciones sobre estos temas, en la Ronda de Tokio del GATT, los países adherentes llegaron a un acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio con el fin de armonizar las legislaciones nacionales en base a las normas y sistemas internacionales de certificación.

Las definiciones de los términos principalmente utilizados en relación con esta problemática son:

6.1 Especificación Técnica

Especificación contenida en un documento que establece las características requeridas de un producto, tales como los niveles de calidad, las propiedades evidenciadas durante su empleo, las medidas de seguridad para su uso, sus dimensiones, etc. Puede comprender y contener prescripciones relativas a la terminología, los símbolos, las pruebas y los métodos de prueba, el embalaje, el marcado y el etiquetado, en cuanto son aplicables al producto.

6.2 Reglamento Técnico

Especificación técnica con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, cuya observancia es obligatoria.

6.3 Norma Técnica

Especificación técnica aprobada por una institución reconocida en actividades de normalización para su aplicación repetida y continua y cuya observación no es obligatoria.

La Ronda de Uruguay del GATT volvió sobre el tema e introdujo una serie de aclaraciones y precisiones que van a mejorar las posibilidades de evitar que esta normativa obstaculice el comercio. El acuerdo aclara el concepto de obstáculo innecesario al comercio e introduce criterios para determinar si una medida es necesaria o no; amplía el ámbito del código a las prescripciones, procesos y métodos de producción; establece disciplinas específicas, contenidas en el Acuerdo sobre agricultura, aplicables a las medidas fito y zoosanitarias; aumenta la transparencia sobre procedimientos relativos a la preparación, adopción y aplicación de reglamentos técnicos; refuerza y detalla las disposiciones relativas a estándares técnicos; esclarece la medida en que las disposiciones del código son vinculantes respecto de las actividades de normalización que desarrollan los organismos públicos locales en sus distintos niveles, las instituciones gubernamentales y los organismos regionales; establece un código de buena conducta para la elaboración y aplicación de una norma y dispone que el GATT procure un entendimiento con la Organización Internacional de Normalización (ISO) para establecer un sistema de información, que permita divulgar entre todos los operadores comerciales y las entidades de normalización, las novedades en la materia.

Las medidas fito y zoosanitarias fueron extraídas, en la Ronda de Uruguay del GATT, del capítulo de obstáculos técnicos al comercio y se introdujeron en una parte del Acuerdo sobre Agricultura. Entre los aspectos relevantes de este Acuerdo que señala la disciplina a la que se someterán en el futuro tanto los países como sus acuerdos comerciales, se encuentra el compromiso de armonizar en el mayor grado posible, entre las partes contratantes, las normas en la materia partiendo de las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando existan. Sin embargo, se faculta a los Países Miembros para establecer o mantener medidas de protección sanitaria con niveles superiores a los que se obtendrían aplicando normas o recomendaciones internacionales, siempre y cuando estén basadas en evidencia científica o en la correspondiente evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitario o fitosanitario.

El Acuerdo introdujo conceptos nuevos como el de equivalencia de las medidas, el de evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitario (equivalente a los que se conoce como zoosanitarios) y fitosanitarios y el de transparencia para que las

partes contratantes notifiquen las modificaciones a sus normas y faciliten información sobre su normativa vigente. Algunos aspectos que definen estos conceptos son los siguientes:

6.4 Equivalencia

Los países se comprometen a aceptar como equivalentes las medidas de otros países, inclusive cuando sean diferentes de las propias, si el país exportador demuestra objetivamente al importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección, para la cual se facilitará al importador acceso para efectos de evaluación, a los procedimientos de inspección, pruebas, tratamientos, etc.

6.5 Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección

Para evaluar los riesgos, los países se comprometen a tener en cuenta: los testimonios científicos existentes, los procesos y métodos de producción pertinentes, los métodos de inspección, muestreo y prueba aplicables, la prevalencia de enfermedades o plagas, la existencia de zonas libres de plagas o enfermedades, las condiciones ecológicas y ambientales y los regímenes de cuarentena. Para evaluar el componente económico del riesgo sanitario se tendrá en cuenta: el posible daño por pérdida de producción o de ventas en caso de entrada, radicación o propagación de una plaga o enfermedad, los costos de control o erradicación en el territorio del importador y la relación costo-eficiencia de otros posibles métodos para limitar los riesgos. Así mismo se comprometen a determinar el nivel de protección, basados en el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos de éste sobre el comercio.

6.6 Transparencia

Los países se comprometen a notificarse entre sí las modificaciones de sus medidas sanitarias y fitosanitarias y a facilitarse información sobre sus correspondientes normativas.

Finalmente, los países del Pacto Andino ya disponen de una norma comunitaria que crea el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria (Decisión 328 de 1992) conformado por: el índice general y el registro de las normas sanitarias existentes en los cinco países, las instituciones y la infraestructura física vinculadas al control sanitario, el inventario de

plagas y enfermedades de importancia económica que afectan a la agricultura y a la ganadería de los cinco países y los programas de acción conjunta, que acuerdan ejecutar los países para una protección cooperativa frente a problemas sanitarios comunes.

IICA - Ciudad Universitaria - Cra. 30 Calle 45 Tel.: 2697100 - Fax: 2696039
Santafé de Bogotá, D.C.