

CLARIN

Acero: Argentina le ganó una pulseada a los Estados Unidos

La Argentina obtuvo un fallo favorable en la Organización Mundial de Comercio, por las restricciones que impone los Estados Unidos a la importación de tubos de acero sin costura. El organismo desestimó supuestas maniobras de dumping, como alega Washington para trabar el ingreso de estos tubos.

La disputa lleva más de tres años de duración y la última decisión arbitral, si bien favorece a la Argentina, "no implica que la controversia se halle definitivamente resuelta", según hizo saber ayer la Cancillería.

La medida dispuesta por el arbitraje es "un paso más", indicó el Gobierno. El objetivo oficial sigue siendo "lograr un dictamen de inconsistencia sobre la medida antidumping que posibilite que el producto argentino pueda volver a ingresar al mercado norteamericano de la misma manera en que lo hace a los más de 60 mercados en los que se halla hoy presente", agregó la Cancillería.

En noviembre de 2004, el órgano de Apelación de la OMC, máximo tribunal mundial en cuestiones de comercio internacional, confirmó casi todos los aspectos de un fallo previo de un Panel (un tribunal ad-hoc de tres miembros) que en junio de 2004 le había dado la razón a la Argentina respecto de la inconsistencia de las medidas antidumping impuestas por los Estados Unidos a los tubos sin costura.

El principal productor de tubos sin costura en el mundo es Techint, a través de su empresa Tenaris/Siderca. La Cancillería precisó que "un árbitro designado de común acuerdo entre ambas partes determinó que los Estados Unidos deben cumplir con todos los aspectos de los fallos del Panel y del Órgano de Apelación, para el próximo 17 de diciembre a más tardar".

En los fallos se concluyó que, por un lado, la normativa estadounidense por la que se regulan ciertos aspectos de los "exámenes por extinción" de los derechos antidumping (revisiones que se realizan a los cinco años de la imposición de medidas antidumping para determinar si deben ser renovadas o no) contenía disposiciones que eran inconsistentes con las disposiciones del Acuerdo Antidumping de la OMC. Asimismo, en ambos casos se determinó que la renovación de derechos antidumping de 2001 a las exportaciones argentinas no se encontraba sustentada en una base factual apropiada.

Una vez que los casos sometidos al Sistema de Solución de Diferencias de la OMC son adoptados por el órgano de Solución de Diferencias, las partes deben intentar acordar el plazo en que sus conclusiones serán adoptadas por la parte que corresponda. De no existir acuerdo, el Entendimiento para la Solución de Diferencias de la OMC las faculta a recurrir a un procedimiento de arbitraje, que es precisamente la instancia que acaba de finalizar.

LA NACION

Avanza un acuerdo de comercio con Sudáfrica

Peugeot Citroën quiere que su planta de El Palomar no sólo exporte a América latina, sino también fuera de ella, con lo que se produciría más y se crearía más empleo. Pero el presidente de la automotriz francesa, Jean-Marie Folz, ha declarado que eso depende de los acuerdos comerciales que vaya firmando el Mercosur y puso como ejemplo el que se está negociando con la Unión Aduanera de África del Sur, que integra Sudáfrica -el undécimo destino de las exportaciones argentinas, por encima de potencias como Francia o Reino Unido- y cuatro de sus pequeños vecinos, Lesotho, Swazilandia, Botswana y Namibia.

En un seminario sobre negocios entre la Argentina y Sudáfrica, realizado ayer por la embajada de ese país en el hotel Caesar Park, el director para América del Departamento de Comercio e Industria sudafricano, Víctor Mashabela, pronosticó que, en el mejor de los casos, el acuerdo

entrará en vigor a principios del año próximo porque necesita de la ratificación de los parlamentos de todos los países. El fuerte interés por este acuerdo, que puede cerrarse el mes próximo, fue el centro de este encuentro de empresarios locales, con 22 hombres de negocios sudafricanos que vinieron al país pese a que su presidente, Thabo Mbeki, suspendió a último momento la escala en Buenos Aires en su gira sudamericana. Mbeki no vino porque hace dos semanas el Gobierno le informó que Kirchner no lo iba a recibir. La campaña electoral le ha llenado la agenda, según dijeron en la Cancillería.

Preferencias fijas

Los dos bloques firmaron en diciembre pasado el tratado de preferencias fijas -de reducción o eliminación de un número acotado de productos-, pero todavía faltan negociaciones para establecer la lista final de bienes incluidos. En aquel momento, en la cumbre de Mercosur de Belo Horizonte, el bloque sudamericano ofreció disminuir el 5%, el 50% o el 100% de las tarifas a la importación de 958 de los más de 10.000 artículos del universo arancelario. La unión sudafricana propuso liberalizar 951 productos, algunos de ellos coincidentes.

El acuerdo incluye bienes agropecuarios, maquinarias, cueros, herramientas, papel, celulosa, insumos químicos y acero. Ninguna de las dos uniones aduaneras debió ofrecer la apertura de ningún sector sensible para sus intereses, lo que facilitó el diálogo.

Sin embargo, cuando se presentaron las listas, los bloques marcaron los artículos en los que exigían una apertura recíproca, y eso es lo que se discutirá el mes próximo en una reunión técnica en Montevideo. Además, se debatirá la inclusión de más productos por sugerencia de los socios más pequeños de ambas regiones.

Después del convenio de diciembre se comenzó a negociar también otro tratado especial para el comercio de automotores y partes, además de la armonización de reglas de origen, sanitarias y fitosanitarias.

Pese al entusiasmo que pueden tener Peugeot o DaimlerChrysler -que ya exporta a Sudáfrica-, el gerente comercial de la fabricante de mangueras y burletes para autos Hutchinson, Lucio Zubiría, advirtió de que "estos acuerdos favorecen por un lado y perjudican por otro", dado que traen más competencia. De todos modos, el directivo quiere venderle a Sudáfrica y considera que su empresa cuenta con la capacidad para abastecer un mercado de 38 millones de habitantes, razón por la cual asistió a la rueda de negocios que continúa hoy.

EL COMERCIO

Puntos difíciles de TLC se verán al final de negociación

Colombia, Ecuador y Perú, que negocian con Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio (TLC), han decidido dejar para el final del proceso los puntos considerados "sensibles" o complicados, en los cuales aún no hay avances importantes ni claros.

Guayaquil, Ecuador (EFE) .- "Parece que avanzamos más lento, pero esto sucede a medida de que van quedando los temas más sensibles", aseguró el viceministro ecuatoriano de Comercio Exterior, Christian Espinosa, al evaluar la jornada cumplida el jueves por los representantes de los cuatro países que participan en la X Ronda de Negociaciones del TLC en Guayaquil.

Espinosa aseguró que en los aspectos de la negociación que, al parecer no presentan dificultad, los cuatro países se acercan "al final del proceso, eso está claro", pero subrayó que "en donde no hay condiciones favorables" aún no se observan resultados definitivos en el corto plazo.

El ecuatoriano señaló que este tipo de dificultades son habituales en estas negociaciones comerciales y comentó que a menudo, los países capturan capítulos o productos para canjearlos al final.

Los productos llamados "rehenes", explicó Espinosa, son aquellos sobre los cuales los países no hacen ningún tipo de concesión, para efectuar al final una especie de trueque con otros temas que son de mucho interés para los negociadores.

Dijo, por ejemplo, que EEUU "tiene mucho interés en el trigo o en el algodón y nosotros no le hemos otorgado nada hasta que ellos no nos concedan lo que nos interesa".

Los negociadores estadounidenses "hacen lo mismo en productos como el atún enlatado", que para Ecuador es muy sensible y que ahora está ubicado en una cesta de desgravación desfavorable, a quince años de plazo y 15 por ciento de arancel.

La negociación se trata, precisó el funcionario ecuatoriano, de establecer "un canje que al final sea conveniente para cada país".

Espinosa insistió en que la Ronda de Guayaquil ha logrado avances importantes, aunque no en la medida que haga suponer que se han logrado acercar soluciones en los temas polémicos.

Los negociadores ecuatorianos, al evaluar el resultado de la Ronda de Guayaquil, señalaron que han habido "avances importantes", aunque pequeños, en varias mesas de negociación.

Sin embargo, los informes sobre las siete mesas de negociación que se desarrollaron en esta jornada, no arrojaron resultados definitivos.

La discusión sobre los temas de propiedad intelectual, acceso a mercados, asuntos medioambientales, acceso a mercados, reglas de origen y medidas sanitarias y fitosanitarias, que se trataron en Guayaquil, continuarán en la próxima ronda de negociación, la undécima, que se tiene previsto celebrar en la ciudad estadounidense de Miami a finales de julio próximo.

La Ronda de Guayaquil, que comenzó el pasado lunes, concluirá hoy, viernes, con una evaluación general de las discusiones, excepto el capítulo sobre agricultura, que es considerado el más sensible del proceso, y que será abordado en reuniones bilaterales de cada uno de los países andinos con EEUU en las próximas semanas.