

### III. POLÍTICAS Y PRÁCTICAS COMERCIALES, POR MEDIDAS

#### 1) MEDIDAS QUE AFECTAN DIRECTAMENTE A LAS IMPORTACIONES

##### i) Régimen aduanero

1. El Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP) de los Estados Unidos, dependiente del Departamento de Seguridad Interior, se ocupa de la administración y aplicación de la legislación aduanera. El Comité Consultivo de Operaciones Comerciales del Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras, denominado también COAC, es el foro formal para la celebración de consultas con el sector privado sobre cuestiones aduaneras.<sup>1</sup>

2. La reglamentación aduanera figura en el título 19 del Código de Reglamentos Federales. La CBP mantiene una base de datos sobre sus resoluciones con un mecanismo de búsqueda.<sup>2</sup> Publica también el Boletín de Aduanas, recopilación semanal de decisiones, resoluciones, reglamentos y propuestas normativas sobre cuestiones aduaneras. Los importadores pueden solicitar a la CBP resoluciones anticipadas por escrito.<sup>3</sup> Esas resoluciones son vinculantes.

3. En la parte 174 del título 19 del Código de Reglamentos Federales se establecen los procedimientos para la revisión administrativa de determinadas decisiones aduaneras.<sup>4</sup> El número de reclamaciones presentadas a efectos de revisión administrativa ascendió a 37.485 en 2008 y a 36.022 en 2009. La revisión judicial es competencia del Tribunal de Comercio Internacional (CIT) de los Estados Unidos y, en instancias superiores, del Tribunal Federal de Apelación y el Tribunal Supremo. En 2009 se sometieron al CIT 423 asuntos relacionados con cuestiones aduaneras.

4. Los importadores no están sujetos a ningún requisito especial de registro; la utilización de un agente de aduanas es opcional. Sólo los ciudadanos de los Estados Unidos pueden obtener licencia para actuar como agentes de aduanas.<sup>5</sup>

5. De conformidad con la Ley de Seguridad Portuaria de octubre de 2006, la CBP debe aplicar un "sistema de portal único" para la compilación y distribución de "datos electrónicos uniformes sobre las importaciones y las exportaciones".<sup>6</sup> En virtud de la Ley, la participación es obligatoria para los organismos federales con responsabilidades en materia de importación y exportación, aunque la Oficina de Gestión y Presupuesto (OMB) puede eximir a determinados organismos. Según las autoridades, la OMB no ha eximido a ninguno. Además de la CBP, participan en el sistema de ventanilla única 46 organismos. La ventanilla única no está aún en pleno funcionamiento debido a retrasos en la aplicación del Entorno Comercial Automatizado o ACE, sistema de tramitación de la carga que incluirá la ventanilla única.<sup>7</sup> Las autoridades no han fijado una fecha para el establecimiento de una ventanilla única plenamente operativa.

---

<sup>1</sup> Ley General de Ajuste del Presupuesto de 1987, Ley Pública 101-203.

<sup>2</sup> *Customs Rulings Online Search System*. Consultado en: <http://rulings.cbp.gov>.

<sup>3</sup> 19 CFR 177.

<sup>4</sup> 19 CFR 174.

<sup>5</sup> CBP (2005).

<sup>6</sup> Artículo 405.

<sup>7</sup> ITDS (2009).

6. El período medio de despacho de las importaciones en los Estados Unidos figura entre los más breves del mundo.<sup>8</sup> El despacho de las mercancías no está supeditado a la ultimación de todas las formalidades de importación, incluido el pago de derechos. En general, los importadores deben presentar el formulario 3461 de la CBP (entrada/entrega inmediata) en un plazo de 15 días naturales a contar de la llegada de un envío a un puerto estadounidense.<sup>9</sup> La CBP dispone de cinco días hábiles a partir de la fecha de presentación del formulario para despachar o retener las mercancías. El formulario 7501 de la CBP (declaración de importación resumida), al que se adjunta una estimación de los derechos, debe presentarse, a más tardar, 10 días hábiles después de la entrada de las mercancías en los Estados Unidos. Si se presentan ambos formularios a través de un sistema electrónico de intercambio de datos (EDI) aprobado por la CBP en vez de en formato impreso, los derechos pueden pagarse por vía electrónica. Se debe depositar una fianza aduanera para cada importación de mercancías.<sup>10</sup>

7. La CBP aplica varias prescripciones en materia de información anticipada. En octubre de 2002 publicó disposiciones, denominadas comúnmente la Norma de las 24 horas, por las que se exige la presentación de información sobre el manifiesto del buque 24 horas antes del embarque de la carga en un buque destinado a los Estados Unidos en un puerto extranjero. Posteriormente, en virtud de la Ley de Comercio Exterior de 2002, se encomendó a la CBP que promulgara una normativa sobre la obligación de presentar información electrónica concerniente a la carga antes de que ésta entrara en los Estados Unidos por cualquier medio de transporte comercial. La CBP promulgó esa normativa en diciembre de 2003.<sup>11</sup>

8. De conformidad con el artículo 203 de la Ley de Seguridad Portuaria, en noviembre de 2008 la CBP publicó disposiciones por las que se establecían requisitos adicionales de información anticipada para los transportistas que explotan buques y nuevos requisitos para los importadores de mercancías que lleguen a los Estados Unidos por vía marítima. Las disposiciones, denominadas comúnmente la "Norma 10+2", entraron en vigor en enero de 2009 y preveían su plena aplicación a partir de enero de 2010.<sup>12</sup> Con arreglo a la Norma 10+2, los transportistas deben facilitar a la CBP un plan de estiba del buque no más tarde de 48 horas después de la salida del buque del último puerto extranjero antes de llegar a los Estados Unidos. Si el viaje dura menos de 48 horas, el plan de estiba debe enviarse antes de la llegada del buque a un puerto estadounidense. Los transportistas deben enviar asimismo "mensajes sobre la situación de los contenedores" en relación con determinados hechos que afecten a los contenedores en las 24 horas siguientes a la introducción de esos hechos en su sistema de seguimiento. Sólo están obligados a anotar o compilar datos sobre la situación de los contenedores que ya anotan o compilan ellos mismos y que mantienen en su sistema de seguimiento electrónico. Los transportistas de carga a granel, incluso fraccionada, están exentos de esos requisitos.

---

<sup>8</sup> Información en línea del Banco Mundial, "Doing Business: Midiendo regulaciones para hacer negocios", consultada en: <http://www.doingbusiness.org>.

<sup>9</sup> CBP (2004).

<sup>10</sup> La CBP está facultada para exigir fianzas con arreglo al 19 USC 1623. Véase OMC (2008).

<sup>11</sup> En OMC (2008) se describen las prescripciones relativas a la información anticipada que figuran en esas disposiciones.

<sup>12</sup> *Federal Register*, 73 FR 71729, 25 de noviembre de 2008. La denominación "10+2" es la abreviatura correspondiente al número de elementos de información anticipada exigidos por la CBP. Los transportistas deben presentar por lo general dos elementos de información (plan de estiba del buque y mensajes sobre la situación de los contenedores), además de los que estaban ya obligados a transmitir anticipadamente (el "2" de "10+2"); y los importadores deben presentar un expediente de seguridad del importador que contiene 10 elementos de información (el "10" de "10+2").

9. Con arreglo a la Norma 10+2, los importadores de mercancías que llegan a los Estados Unidos por vía marítima deben presentar a la CBP un "expediente de seguridad del importador" consistente en 10 elementos de información. Los ocho primeros, que deben facilitarse por lo menos 24 horas antes del embarque de la carga en el buque, son los siguientes: nombre y dirección del vendedor; nombre y dirección del comprador; número del importador o número de identificación del solicitante de zona franca; número del consignatario; nombre y dirección del fabricante o proveedor; nombre y dirección del destinatario de la carga; país de origen; y código del SA. Los otros dos elementos, que deben presentarse por lo menos 24 horas antes de la llegada del buque a un puerto estadounidense, son el "lugar en que se cargan los contenedores" y el nombre y dirección del transitario. La carga a granel no está sujeta al expediente de seguridad del importador. De conformidad con la Norma 10+2, todos los expedientes deben presentarse a través de un sistema EDI aprobado por la CBP.

10. La CBP estima que el costo anual de cumplimiento de la Norma 10+2 va de 890 millones a 7.000 millones de dólares EE.UU. al año<sup>13</sup>; indica que estarán sujetos a ella aproximadamente 11 millones de envíos entregados por 1.000 empresas de transporte a entre 200.000 y 750.000 importadores.

11. La CBP cuenta con el Sistema Automatizado de Polarización (ATS), modelo matemático que utiliza normas ponderadas para asignar un nivel de riesgo a los envíos recibidos y los selecciona para que sean objeto de un examen adicional. En 2008 atravesaron las fronteras estadounidenses -por carretera, por vía marítima o por ferrocarril- unos 25 millones de contenedores: a los dos primeros medios de transporte les correspondió, en cada caso, alrededor del 45 por ciento, y al ferrocarril el resto.<sup>14</sup> El 22 por ciento aproximadamente de todos los contenedores que atravesaron las fronteras estadounidenses fueron objeto de un examen adicional: el 90 por ciento de los transportados por ferrocarril, el 25 por ciento de los transportados por carretera y el 3 por ciento de los transportados por vía marítima.

12. En el marco de la Iniciativa de Seguridad de los Contenedores (CSI) se destacan funcionarios de la CBP a los puertos extranjeros participantes, donde identifican contenedores de alto riesgo. Los funcionarios del país anfitrión inspeccionan esos contenedores utilizando equipo de inspección no intrusivo, inspección física, o ambas cosas, y los funcionarios de la CBP observan las inspecciones. Según la CBP, la carga destinada a los Estados Unidos inspeccionada en un puerto CSI extranjero no se inspeccionará a su llegada a los Estados Unidos, salvo que información adicional modifique la evaluación inicial de los riesgos, o la integridad del sello de un contenedor sea dudosa. La CSI se aplica en 58 puertos marítimos extranjeros, que abarcan alrededor del 80 por ciento de la carga transportada en contenedores a los Estados Unidos.

13. Las Recomendaciones de Aplicación de la Ley de la Comisión del 11-S de 2007 prohíben que los contenedores sean cargados en un buque destinado a los Estados Unidos a menos que hayan sido escaneados utilizando equipo no intrusivo de visualización y de detección de radiaciones.<sup>15</sup> Esta prohibición entrará en vigor el 1º de julio de 2012, o en una fecha anterior que establezca la Secretaría de Seguridad Interior<sup>16</sup>, que podrá posponer la aplicación por períodos renovables de dos años después de certificar que se cumplen al menos dos de las seis condiciones establecidas en la Ley. Para cumplir una de esas condiciones es preciso que el "uso de sistemas de los que se dispone para

---

<sup>13</sup> *Federal Register*, 73 FR 71729, 25 de noviembre de 2008.

<sup>14</sup> CBP (2008).

<sup>15</sup> Ley Pública 110-53, artículo 1701.

<sup>16</sup> Artículo 1701 b) 2).

escanear los contenedores ... tenga una considerable repercusión en la capacidad comercial y el flujo de la carga".<sup>17</sup>

14. A finales de 2009, la Secretaria de Seguridad Interior indicó que el Departamento de Seguridad Interior se enfrentaba con problemas importantes para aplicar el escaneado al 100 por ciento para 2012, por lo que "trataría de obtener las prórrogas autorizadas por la legislación".<sup>18</sup> Señaló también que en muchos puertos era actualmente "inviabile" el escaneado al 100 por ciento "sin obstaculizar gravemente el flujo de envíos o rediseñar los propios puertos, lo que requeriría una enorme inversión de capital". En ese contexto, declaró que el Departamento de Seguridad Interior seguiría colaborando con el Congreso para mitigar las amenazas a la seguridad "por todas las vías posibles".

15. En el marco de su Iniciativa de Seguridad de la Carga, la CBP utiliza sistemas para escanear contenedores destinados a los Estados Unidos en los puertos de determinados países extranjeros. Según las autoridades estadounidenses, el Gobierno de los Estados Unidos sufraga todos los costos relacionados con los proyectos piloto que abarca dicha Iniciativa. Las autoridades han señalado también que la CBP ampliará las operaciones de escaneado a los "puertos de mayor importancia estratégica" de conformidad con una "estrategia basada en el riesgo". Hay actualmente programas piloto en los puertos de Honduras, el Pakistán, el Reino Unido y, de manera más limitada, en Omán; los de Hong Kong, China, y Corea han finalizado.

16. La CBP realiza auditorías posteriores al despacho en forma de "evaluaciones centradas" o "auditorías de respuesta rápida". Las evaluaciones centradas consisten en un examen completo de los controles internos aplicados por un importador para gestionar el riesgo de incumplimiento de la normativa de importación. Las auditorías de respuesta rápida se centran en una sola cuestión. La CBP realizó 320 auditorías en el ejercicio fiscal de 2008 y 345 en el de 2009.

17. La CBP sigue administrando un programa de seguridad de la cadena de suministro denominado C-TPAT (Asociación Aduanera y Comercial contra el Terrorismo), en cuyo marco las empresas que adoptan "criterios de seguridad de la cadena de suministro" se benefician de reducciones en el índice de riesgo asignado por la CBP a sus envíos. Como consecuencia, los envíos de esas empresas son objeto de exámenes menos frecuentes que los demás envíos con un perfil de riesgo similar. Las reducciones del índice de riesgo se corresponden con uno de tres niveles de seguridad adoptados por los participantes. Según la CBP, la probabilidad de que estos envíos sean objeto de examen es de cuatro a seis veces menor.<sup>19</sup>

18. La participación en la C-TPAT es voluntaria. Los fabricantes extranjeros que no están abarcados por el TLCAN necesitan una invitación de la CBP para participar. Hay ya 1.008 fabricantes extranjeros que participan en la C-TPAT, de los que el 86 por ciento están establecidos en México y el resto en el Canadá. A fines de 2009 habían obtenido la certificación de la C-TPAT 9.300 empresas.

19. En virtud de acuerdos de reconocimiento mutuo concertados con el Canadá, Jordania, Nueva Zelanda, el Japón y Corea, al llevar a cabo su determinación del riesgo la CBP toma en consideración la posición de los participantes en los programas de operadores económicos autorizados de esos países.

---

<sup>17</sup> Artículo 1701 b) 4) E).

<sup>18</sup> "Transportation Security Challenges Post-9/11" ("Problemas de seguridad en el transporte con posterioridad al 11-S"), testimonio de la Secretaria Janet Napolitano ante el Comité de Comercio, Ciencia y Transporte del Senado de los Estados Unidos, 2 de diciembre de 2009.

<sup>19</sup> CBP (2008).

**ii) Valoración en aduana**

20. En 1996, los Estados Unidos notificaron a la OMC que su legislación en materia de valoración en aduana, notificada al GATT, seguía siendo válida en el marco del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC.<sup>20</sup> Anteriormente, los Estados Unidos habían notificado las modificaciones para incorporar en la legislación estadounidense las disposiciones del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT.<sup>21</sup>

21. Desde el anterior Examen de los Estados Unidos, realizado en 2008, no se han introducido modificaciones en la legislación sobre valoración en aduana. Las disposiciones pertinentes figuran en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. El valor de transacción, que es el método de valoración preferido en la legislación estadounidense, excluye el flete internacional, el seguro y otras cargas c.i.f. El método basado en el valor de transacción se utiliza en el 86 por ciento aproximadamente de las importaciones.<sup>22</sup> En el anterior Examen de los Estados Unidos se indicaba que la CBP había solicitado observaciones públicas sobre la propuesta de utilizar el precio pagado en la última venta anterior a la importación en los Estados Unidos, en vez de en la primera, para determinar el valor de transacción de una operación que conllevara una serie de ventas.<sup>23</sup> En agosto de 2008, la CBP retiró esa propuesta.<sup>24</sup>

22. La revisión administrativa y judicial de las decisiones sobre valoración en aduana se rige por el mismo procedimiento que el de las decisiones sobre otras cuestiones aduaneras (véase la sección i) *supra*).

**iii) Normas de origen**

23. Los Estados Unidos aplican normas de origen no preferenciales y preferenciales. Las normas de origen preferenciales mantenidas en el marco de varios acuerdos de libre comercio concertados después de 1997 aún no se han notificado a la OMC (enero de 2010).<sup>25</sup> La determinación del origen se basa en la autocertificación.

24. La CBP puede examinar todas las mercancías importadas en los Estados Unidos para verificar el país de origen. Se aplican normas de origen no preferenciales a efectos de trato NMF, contratación pública, marcado del país de origen y medidas antidumping y compensatorias. En la administración de las normas de origen no preferenciales, la CBP utiliza la "transformación sustancial" como principal criterio para determinar el origen de un producto importado con componentes de más de un país. Con arreglo a ese criterio, se considera que un producto es originario del último país en que ha sido objeto de un proceso que ha dado lugar a un artículo de comercio nuevo y diferente con un nombre, carácter o uso distintos de los de sus componentes.<sup>26</sup> Otros organismos distintos de la CBP

<sup>20</sup> Documento G/VAL/N/1/USA/1 de la OMC, de 1º de abril de 1996. La respuesta de los Estados Unidos a la lista de cuestiones relativas a la valoración en aduana figura en el documento G/VAL/2/Rev.1/Add.1 del GATT, de 16 de julio de 1981.

<sup>21</sup> Documento L/5005 del GATT, de 17 de julio de 1980.

<sup>22</sup> Sobre la base de un estudio realizado por la CBP entre octubre de 2008 y julio de 2009. Véase USITC (2009c).

<sup>23</sup> Véase OMC (2008).

<sup>24</sup> *Federal Register*, 73 FR 49940, 25 de agosto de 2008.

<sup>25</sup> Las notificaciones de los Estados Unidos en materia de normas de origen figuran en los documentos de la OMC G/RO/N/1/Add.1, de 22 de junio de 1995; G/RO/N/6, de 19 de diciembre de 1995; G/RO/N/12, de 1º de octubre de 1996; y G/RO/N/18, de 3 de noviembre de 1997.

<sup>26</sup> Véase, por ejemplo, *Anheuser-Busch Brewing Assn. v. United States*, 207 U.S. 506 (1908); y *United States v. Gibson-Thomsen Co.*, 27 CCPA 267 (1940).

pueden adaptar e interpretar con más detalle el criterio de transformación sustancial para ajustarlo a las necesidades y fines del contexto específico en el que se aplican las normas no preferenciales.

25. El criterio de transformación sustancial, que ha evolucionado en virtud de numerosas decisiones judiciales, se basa en hechos concretos y se aplica caso por caso. Según la CBP, su administración "no ha estado exenta de problemas, derivados en gran parte del carácter inherentemente subjetivo de las sentencias dictadas caso por caso sobre lo que constituye un artículo nuevo y diferente y sobre si la elaboración ha tenido por resultado un nuevo nombre, carácter o uso".<sup>27</sup> La CBP considera que el criterio de transformación sustancial ha dado a menudo lugar a "falta de previsibilidad y certidumbre tanto para la CBP como para la comunidad comercial". En julio de 2008 presentó una propuesta para establecer normas de origen uniformes en la legislación aduanera mediante la sustitución del sistema de determinación caso por caso con arreglo al criterio de transformación sustancial por las normas del TLCAN en materia de marcado, conjunto de normas de origen codificadas que se basan principalmente en el cambio de clasificación arancelaria.<sup>28</sup> Las autoridades estadounidenses indican que han analizado las observaciones del público sobre su propuesta y están considerando qué medidas adoptar, en su caso.

26. Se mantienen normas de origen preferenciales en el marco de acuerdos de libre comercio y concesiones arancelarias unilaterales. Para poder beneficiarse de concesiones arancelarias unilaterales, los productos con componentes de más de un país deben satisfacer por lo general un criterio de transformación sustancial y el requisito de un 35 por ciento de valor de contenido nacional. Esta norma de origen se utiliza también en algunos acuerdos de libre comercio, entre ellos los concluidos con Israel, Jordania y Omán.<sup>29</sup>

27. En el TLCAN, el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana (CAFTA-DR) y los acuerdos de libre comercio con Australia, Chile, el Perú y Singapur, para determinar el origen de un producto con componentes de más de un país se utiliza principalmente el cambio de clasificación arancelaria. Ese cambio se usa a veces en combinación con requisitos de valor del contenido regional. Según la disposición sobre acumulación "diagonal" del CAFTA-DR, para determinar si una cantidad limitada de determinadas prendas de vestir tejidas es originaria con arreglo al Tratado, los materiales utilizados en la fabricación de esas prendas de vestir tejidas, que son producidos en México y que serían originarios con arreglo al CAFTA-DR si se hubieran producido en un país parte en el mismo, se consideran producidos en un país del CAFTA-DR.<sup>30</sup> Ningún otro acuerdo de libre comercio de los Estados Unidos contiene disposiciones sobre acumulación diagonal. En el contexto del anterior Examen de los Estados Unidos, las autoridades indicaron que ese sistema beneficia a las empresas estadounidenses con inversiones en México y ayuda a integrar la producción regional.

#### iv) Aranceles

##### a) Interlocutores comerciales en régimen NMF y otros interlocutores comerciales

28. Los Estados Unidos siguen aplicando la política general de otorgar el régimen arancelario de las Relaciones Comerciales Normales (es decir, trato NMF) a todos sus interlocutores comerciales<sup>31</sup>, a excepción de Cuba y la República Popular Democrática de Corea. Las importaciones procedentes de esos dos países están sujetas al tipo impuesto por la Ley Arancelaria Smoot-Hawley de 1930. Los

<sup>27</sup> *Federal Register*, 73 FR 43385, 25 de julio de 2008.

<sup>28</sup> *Federal Register*, 73 FR 43385, 25 de julio de 2008.

<sup>29</sup> Véase OMC (2008).

<sup>30</sup> Apéndice 4.1-B del CAFTA-DR.

<sup>31</sup> 19 USC 2136.

Estados Unidos otorgan trato arancelario en régimen NMF con carácter condicional a varios países de la ex Unión Soviética, todos los cuales han concertado acuerdos comerciales bilaterales con los Estados Unidos.<sup>32</sup>

b) Aranceles NMF aplicados

29. Al igual que sólo otros pocos Miembros de la OMC, los Estados Unidos aplican derechos de aduana sobre la base del valor f.o.b. en el punto de exportación, en vez de sobre la base del valor c.i.f. en el punto de entrada. Los siguientes párrafos se basan en el Arancel Armonizado de 2009 de los Estados Unidos. Debido al gran número de derechos no *ad valorem* que contiene el Arancel, no ha sido posible utilizar el Arancel de 2010 por no disponerse aún de los precios unitarios. No obstante, es poco probable que suponga una diferencia importante en los niveles arancelarios medios.

30. El Arancel Armonizado de 2009 de los Estados Unidos comprendía 10.449 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos. De ellas, 196 líneas de productos agropecuarios (definición de la OMC) tienen tipos arancelarios dentro de contingentes. Los mismos productos están abarcados también por otras líneas arancelarias con el tipo arancelario fuera de contingente. El análisis que se hace a continuación se refiere únicamente a los 10.253 tipos arancelarios fuera de contingente. No obstante, la inclusión o exclusión de esas 196 líneas arancelarias en los cálculos del promedio arancelario no es grave: si se excluyen, el promedio arancelario de los productos agropecuarios fue del 8,9 por ciento; si se incluyen, el promedio fue del 8,75 por ciento. Ello se debe a que son relativamente pocas las líneas arancelarias en cuestión y los contingentes arancelarios se aplican a productos con tipos elevados fuera de contingente, mientras que los aranceles aplicables dentro de contingente están más próximos al promedio de los tipos arancelarios.

31. En lo que se refiere a las 10.253 líneas arancelarias con tipos arancelarios fuera de contingente, el promedio aritmético de los aranceles NMF aplicados, incluidos los equivalentes *ad valorem* de los tipos específicos y compuestos, fue del 4,8 por ciento en 2009, el mismo que en 2007. Poco más del 10 por ciento de las líneas arancelarias contenidas en el Arancel, en su mayor parte productos agropecuarios (definición de la OMC), están sujetas a aranceles no *ad valorem* (véanse el cuadro III.1 y el gráfico III.1). En los últimos años, los precios de los productos básicos han fluctuado considerablemente, ocasionando los cambios correspondientes en los EAV de algunos de los productos sujetos a aranceles no *ad valorem* en los Estados Unidos. Si bien el promedio arancelario es relativamente bajo, varía considerablemente dentro de algunos grupos de la CIU o capítulos del SA y entre ellos.

**Cuadro III.1**  
**Estructura del Arancel, diversos años<sup>a</sup>**  
(Por ciento)

	1998	2000	2002	2004	2007	2009
Número total de líneas arancelarias con tipos arancelarios fuera de contingente <sup>a</sup>	9.997	10.001	10.297	10.304	10.253	10.253
Número de líneas arancelarias con tipos arancelarios dentro de contingente	196	196	196	196	196	196
Aranceles no <i>ad valorem</i> (% del total de líneas arancelarias)	14,0	12,4	12,2	10,6	10,7	10,7
Aranceles no <i>ad valorem</i> sin EAV (% del total de líneas arancelarias)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Líneas arancelarias exentas de derechos (% del total de líneas arancelarias)	18,6	31,5	31,2	37,7	36,5	36,3

<sup>32</sup> Azerbaiyán, Belarús, Kazajstán, Moldova, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán.

	1998	2000	2002	2004	2007	2009
Tipo medio de las líneas arancelarias imponibles (%)	7,2	8,0	7,4	7,8	7,6	7,6
"Crestas" arancelarias nacionales (% del total de líneas arancelarias) <sup>b</sup>	4,9	5,3	5,6	7,1	6,9	6,7
"Crestas" arancelarias internacionales (% del total de líneas arancelarias) <sup>c</sup>	7,7	7,0	6,6	5,5	5,2	5,3
Líneas arancelarias consolidadas (% del total de líneas arancelarias) <sup>d</sup>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a Capítulos 1 a 97, al nivel de 8 dígitos, excluidas las líneas arancelarias dentro de contingente.

b Se entiende por crestas arancelarias nacionales los tipos superiores al triple del promedio global de los tipos aplicados.

c Se entiende por crestas arancelarias internacionales los tipos superiores al 15 por ciento.

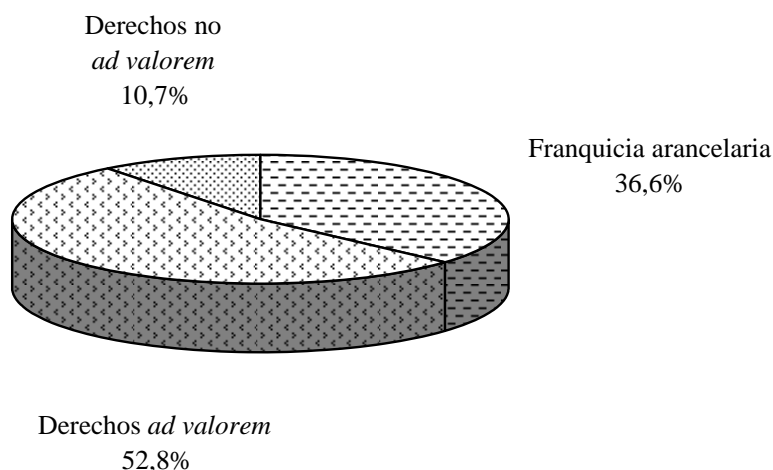
d Dos líneas relativas al petróleo crudo no están consolidadas.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos proporcionados por las autoridades estadounidenses y en notificaciones.

### Gráfico III.1

#### Distribución de los aranceles según el tipo de derecho, 2010

(Porcentaje del total de líneas arancelarias)



Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos proporcionados por las autoridades.

32. Los productos agropecuarios, sea cual fuere la definición que se emplee, tienden a presentar los aranceles más elevados y la mayor variabilidad, medida por la desviación típica. En el sector agrícola, los productos sujetos a los aranceles más elevados son el tabaco, los productos lácteos y el azúcar. En los sectores no agrícolas, los niveles arancelarios más elevados corresponden a los textiles y las prendas de vestir, aunque el sector que presenta mayor variabilidad es el del cuero, el caucho, el calzado y los artículos de viaje, debido principalmente a los elevados aranceles aplicados al calzado (véase el gráfico III.2).

33. Los Estados Unidos presentaron una notificación correspondiente a 2007 y 2008 de las importaciones realizadas en el marco de los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay con respecto a 44 contingentes arancelarios que abarcan 171 líneas arancelarias de productos



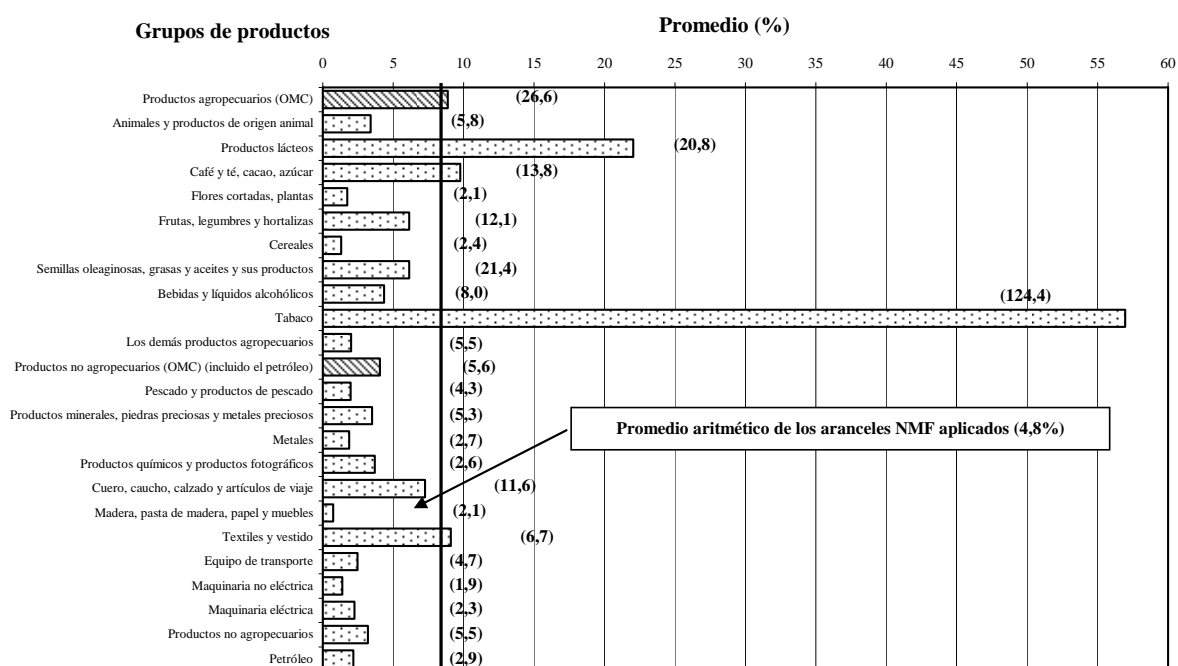
agropecuarios.<sup>33</sup> Sólo tres de los contingentes arancelarios están libres de derechos, y los tipos aplicables dentro de los demás contingentes varían hasta un máximo del 51,1 por ciento, que se aplica a una línea arancelaria de tabaco (véase el capítulo IV 1) iii)).

c) Consolidaciones en la OMC

34. A raíz de la Ronda Uruguay, los Estados Unidos consolidaron todas las líneas arancelarias de los capítulos 1 a 97, excepto dos líneas dedicadas al petróleo crudo. En general, el arancel aplicado es el mismo que el consolidado y hay muy poca diferencia entre los tipos medios consolidados y los aplicados. La última línea arancelaria en alcanzar su tipo arancelario NMF consolidado final -SA 3404.20.00 (ceras artificiales y ceras preparadas de polietilenglicol)- quedó exenta de derechos en enero de 2009.

**Gráfico III.2**

**Promedios arancelarios y dispersión arancelaria, por grupos de productos, 2010**  
(Porcentaje)



**Nota:** Las cifras entre paréntesis corresponden a la desviación típica.

**Fuente:** Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos proporcionados por las autoridades.

d) Aranceles preferenciales

35. Los Estados Unidos pueden otorgar preferencias arancelarias ya sea unilateralmente o en el contexto de acuerdos bilaterales o regionales de libre comercio. Tienen disposiciones de libre comercio con 17 países en virtud de 11 diferentes acuerdos (véanse el capítulo II 3) y el cuadro AII.2).<sup>34</sup> Desde el anterior Examen de los Estados Unidos han entrado en vigor los acuerdos

<sup>33</sup> Documento G/AG/N/USA/72 de la OMC, de 1º de marzo de 2010.

<sup>34</sup> En el documento WT/TPR/S/200/Rev.1 (cuadro AIII.3) figura un análisis resumido de los acuerdos de libre comercio vigentes en 2008.

concertados con Costa Rica (como parte del CAFTA-DR), Omán y el Perú (el cuadro AII.2 contiene un análisis de los acuerdos con el Perú y Omán). En el anterior Examen de las Políticas Comerciales de los Estados Unidos se ofrecía un resumen del CAFTA-DR.

e) Suspensiones arancelarias temporales

36. Hasta hace poco, el Congreso seguía la práctica de suspender o reducir temporalmente los aranceles sobre las importaciones de una amplia variedad de productos (normalmente insumos para la fabricación) mediante leyes sobre aranceles diversos (MTB). Las propuestas relativas a las suspensiones o reducciones temporales de derechos son examinadas por los órganos pertinentes del Congreso, los organismos del poder ejecutivo y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. También se invita al público a presentar observaciones sobre los MTB. Los que cumplen los criterios establecidos por el Congreso se reúnen en un solo MTB, el último de los cuales se aprobó en 2006 y expiró a finales de 2009. En abril de 2010, el Congreso tenía ante sí muchos proyectos de ley diferentes en los que se proponía o prorrogaba una suspensión o reducción temporal de derechos con respecto a varios productos, pero no se había aprobado ninguno.

v) Otras cargas que afectan a las importaciones

37. Las importaciones siguen sujetas a un gravamen por tramitación de mercancías y un gravamen de mantenimiento de puertos. El gravamen por tramitación de mercancías se aplica a las importaciones valoradas en más de 2.000 dólares EE.UU.<sup>35</sup> El gravamen está fijado en el 0,21 por ciento del valor de importación; los mínimos y máximos legales son 25 dólares y 485 dólares EE.UU. Están exentas las importaciones que pueden beneficiarse de preferencias en virtud de los acuerdos de libre comercio de los Estados Unidos (excepto los concluidos con Jordania y Marruecos), la Ley de Promoción del Comercio de los Países Andinos y Erradicación de la Droga (ATPDEA) y las disposiciones de la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) relativas a los textiles y el vestido. También están exentas las importaciones procedentes de Israel, los países beneficiarios de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y los países menos adelantados, independientemente de que puedan o no gozar de preferencias. La aplicación del gravamen por tramitación de mercancías se ha ampliado hasta octubre de 2014, tras la adopción de la Ley para la Creación de Empleo en los Estados Unidos de 2004.

38. Según las autoridades estadounidenses, la intención del Congreso era que la cuantía del gravamen por tramitación de mercancías fuera aproximadamente el costo que supone para la CBP tramitar la entrada de las mercancías importadas.<sup>36</sup> También han observado que el techo legal de los gravámenes de tramitación de mercancías se introdujo en parte "para abordar preocupaciones expresadas en el marco del GATT".<sup>37</sup>

39. Las importaciones valoradas en más de 2.000 dólares EE.UU. y desembarcadas en un puerto que recibe fondos federales para mantenimiento están sujetas a un gravamen de mantenimiento de puertos con independencia de su origen<sup>38</sup>; la carga interna valorada en más de 1.000 dólares EE.UU. está también sujeta al gravamen. El gravamen, que sólo puede cobrarse una vez por la misma carga, está fijado en el 0,125 por ciento de su valor, y es recaudado por la CBP. Las autoridades estadounidenses han indicado que la finalidad del gravamen de mantenimiento de puertos es "procurar

<sup>35</sup> 19 USC 58c.

<sup>36</sup> Documento WT/TPR/M/126/Add.3 de la OMC, de 22 de noviembre de 2004.

<sup>37</sup> Documento WT/TPR/M/126/Add.3 de la OMC, de 22 de noviembre de 2004.

<sup>38</sup> Esa tasa, establecida como parte de la Ley de Desarrollo de los Recursos Hídricos de 1986 (26 USC 4461) se denomina "impuesto" en la Ley, y "gravamen" en el reglamento (19 CFR 24.24). La lista de puertos que reciben fondos federales para mantenimiento figura en 19 CFR 24.24.

que las empresas que se benefician directamente del uso de puertos estadounidenses ... sufraguen el costo del mantenimiento de esos puertos".<sup>39</sup>

40. La carga exportada está exenta del gravamen de mantenimiento de puertos; ello es consecuencia de una decisión de 1998 del Tribunal Supremo de los Estados Unidos que sostuvo que el gravamen de mantenimiento de puertos presentaba "indicios de un impuesto", y que el valor de la carga de exportación -la base sobre la que se determina el gravamen- no "tenía una correlación fiable con los servicios, instalaciones y beneficios federales de los puertos utilizados o utilizables por el exportador".<sup>40</sup>

41. Los Estados Unidos aplican impuestos federales sobre el consumo de los siguientes productos: combustibles; petróleo crudo y productos del petróleo; productos químicos que agotan la capa de ozono; equipo de pesca deportiva; arcos, aljabas, flechas de punta ancha y puntas; astas de flechas; determinados neumáticos; automóviles de gran consumo de gasolina; camiones pesados, remolques y tractores; vacunas; bebidas espirituosas destiladas; productos del tabaco; papel de fumar y tubos de cigarrillos; y armas de fuego y munición.<sup>41</sup> El impuesto se aplica tanto a las importaciones como a los productos nacionales, a los mismos tipos. En virtud de la Ley de Reautorización del Programa de Seguro Médico para Niños de 2009, a partir de abril de ese año se incrementó el impuesto federal sobre el consumo de todos los productos del tabaco, el papel de fumar y los tubos de cigarrillos.<sup>42</sup>

42. La cerveza también está sujeta al impuesto federal sobre el consumo. Se aplica un tipo reducido de 7 dólares EE.UU. a los primeros 60.000 barriles de cerveza producidos al año por un fabricante de cerveza nacional con una producción anual inferior a 2 millones de barriles. La cerveza importada está gravada con un tipo de 18 dólares EE.UU. por barril de 31 galones, el mismo que se aplica a la cerveza nacional que no puede beneficiarse del tipo reducido.<sup>43</sup>

43. El vino importado y nacional está sujeto al impuesto federal sobre el consumo a un tipo que va de 0,226 a 3,40 dólares EE.UU. por galón de vino.<sup>44</sup> Los pequeños productores nacionales (los que tienen una producción anual inferior o igual a 150.000 galones de vino) pueden beneficiarse de un crédito de 0,90 dólares EE.UU. por galón de vino (0,056 dólares EE.UU. en el caso de la sidra fermentada) sobre los primeros 100.000 galones. Se ofrecen tipos de crédito decrecientes a las bodegas que producen entre 150.000 y 250.000 galones de vino al año.

44. Según las autoridades estadounidenses, las ventajas fiscales de que gozan los productores de cerveza y vino "no tienen efectos de distorsión del comercio", ya que la producción total de cerveza y vino de los pequeños productores es reducida, y esos pequeños productores se enfrentan a menudo con mayores costos de producción.<sup>45</sup>

---

<sup>39</sup> Documento WT/TPR/M/126/Add.3 de la OMC, de 22 de noviembre de 2004.

<sup>40</sup> *United States v. United States Shoe Corp.*, 523 US 360 (1998), 31 de marzo de 1998. El artículo 11116 b) 1) de la Ley sobre la seguridad, la responsabilidad, la flexibilidad y la eficiencia de los transportes (Ley Pública 109-59) enmendó el impuesto de mantenimiento de puertos para eximir a las exportaciones.

<sup>41</sup> 26 USC 4001 y siguientes.

<sup>42</sup> Ley Pública 111-3.

<sup>43</sup> 26 USC 5051.

<sup>44</sup> 26 USC 5041.

<sup>45</sup> Documento WT/TPR/M/200/Add.1 de la OMC, de 9 de septiembre de 2008.

45. El impuesto federal sobre el consumo se aplica a los siguientes servicios: telefonía local y comunicación por teletipo; utilización de servicios de transporte aéreo internacional de pasajeros; transporte aéreo de personas y bienes; transporte marítimo de pasajeros; y determinadas pólizas expedidas por compañías de seguros extranjeras (véase el capítulo IV 2)).

46. Los Estados Unidos no aplican un impuesto sobre el valor añadido. Los gobiernos subfederales pueden aplicar impuestos sobre las ventas e impuestos sobre el consumo adicionales a las importaciones y a los productos nacionales.

**vi) Medidas comerciales especiales**

**a) Derechos antidumping y derechos compensatorios**

47. Los Estados Unidos consideran que las medidas comerciales correctivas constituyen una parte esencial del actual sistema de comercio internacional basado en normas.

48. Desde el anterior Examen de los Estados Unidos no se han introducido modificaciones importantes en la legislación sobre derechos antidumping y compensatorios, que figura en el título 19 del Código de los Estados Unidos (artículos 1671-77). El título 19 del Código de Reglamentos Federales contiene los correspondientes reglamentos.<sup>46</sup> La Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) se ocupan de la administración de la legislación sobre derechos antidumping y compensatorios. En el comentario legislativo ("conference report") que acompaña a la Ley de Asignaciones Consolidadas de 2010 se encomendaba al Secretario de Comercio que colaborara con los Secretarios del Departamento de Seguridad Interior y del Departamento del Tesoro en la realización de un análisis de las ventajas e inconvenientes relativos de los sistemas prospectivos y retrospectivos de derechos antidumping y derechos compensatorios.<sup>47</sup>

49. Algunos aspectos de las investigaciones, los procedimientos y las constataciones de los Estados Unidos en materia de derechos antidumping y, en menor medida, de derechos compensatorios fueron objeto de diferencias en el marco de la OMC durante el período considerado. El Brasil, China, Corea, Tailandia y Viet Nam presentaron reclamaciones con arreglo al Entendimiento sobre Solución de Diferencias (cuadro AII.1). La mayoría se refería, por lo menos en parte, a la práctica estadounidense de no compensar las ventas no objeto de dumping, también denominada "reducción a cero", al calcular los márgenes de dumping.

50. En virtud de la Ley de Reducción del Déficit de 2005, que derogó la Enmienda Byrd, la CBP ha seguido distribuyendo los derechos antidumping y compensatorios establecidos sobre las importaciones de mercancías realizadas y declaradas antes del 1º de octubre de 2007 a los miembros de la rama de producción nacional afectada que apoyaron la solicitud de investigación en materia de derechos antidumping o compensatorios. La CBP distribuyó 264 millones de dólares EE.UU. en el ejercicio fiscal de 2007, 180 millones de dólares EE.UU. en el de 2008 y 248 millones de dólares EE.UU. en el de 2009.<sup>48</sup> El Tribunal Federal de Apelación revocó una decisión adoptada por el Tribunal de Comercio Internacional de los Estados Unidos de que el denominado "requisito de apoyo a la solicitud" contenido en la Enmienda Byrd era inconstitucional. Con arreglo a ese requisito, si una empresa nacional manifestaba públicamente su apoyo a la imposición de una orden en materia de derechos antidumping o compensatorios, tenía después derecho a recibir parte de los fondos

<sup>46</sup> Partes 201, 207, 351, 353 y 355.

<sup>47</sup> Véase *Federal Register*, 75 FR 16079, 31 de marzo de 2010.

<sup>48</sup> Información en línea de la CBP, "Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000". Consultada en: [http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/priority\\_trade/add\\_cvd/cont\\_dump](http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/priority_trade/add_cvd/cont_dump).

recaudados como resultado de la orden.<sup>49</sup> A finales de 2009 se pidió al Tribunal Supremo de los Estados Unidos que examinara esa decisión.

51. Tras registrar una tendencia descendente entre 2004 y 2006, el número de investigaciones antidumping iniciadas aumentó considerablemente en 2007, disminuyó en 2008 y se incrementó ligeramente en 2009 (cuadro III.2). De las 43 investigaciones iniciadas en 2007 y 2008, alrededor del 95 por ciento dieron lugar a la imposición de medidas provisionales, frente al 75 por ciento aproximadamente de las iniciadas en 2005-2006.

**Cuadro III.2**  
**Investigaciones antidumping iniciadas, 2004-2009**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Investigaciones iniciadas	26	14	7	27	16	20
<i>En las investigaciones iniciadas se han formulado las siguientes determinaciones<sup>a</sup>:</i>						
Determinaciones preliminares de la existencia de daño, afirmativas	21	9	7	26	16	18
Determinaciones preliminares de la existencia de daño, negativas	1	4	0	1	0	2
Medidas provisionales aplicadas	21	9	7	25	16	4
Determinaciones definitivas de la existencia de dumping, afirmativas	21	9	7	25	15	4
Determinaciones definitivas de la existencia de dumping, negativas	1	0	0	1	0	0
Órdenes de imposición de derechos definitivos	16	8	2	21	15	4
Determinaciones definitivas de la existencia de daño, negativas	5	2	3	4	0	0
Acuerdos de suspensión	0	0	2	0	2 <sup>b</sup>	0
Continuaciones <sup>c</sup>	18	43	48	32	18	18
Revocaciones <sup>d</sup>	13	21	19	30	13	1
Importaciones objeto de iniciaciones de investigaciones (millones de \$EE.UU.) <sup>e</sup>	4.899	353	961	2.460	..	..
En porcentaje de las importaciones totales	0,33	0,02	0,05	0,11	..	..

.. No disponible.

a Los datos sobre las determinaciones de la existencia de daño y dumping, las medidas provisionales o definitivas impuestas y los acuerdos de suspensión se basan en el año en que se inició la investigación pertinente, independientemente del año en que tuvo lugar realmente una acción determinada (por ejemplo, determinación preliminar de la existencia de daño, determinación preliminar de la existencia de dumping, determinación definitiva de la existencia de daño). Los datos relativos a todas las demás acciones (es decir, iniciaciones, continuaciones y revocaciones) se basan en el año en que tuvieron lugar realmente esas acciones.

b Renegociación con Ucrania del acuerdo correspondiente a una economía no de mercado como acuerdo correspondiente a una economía de mercado, y sustitución del acuerdo de suspensión sobre los tomates mexicanos por un nuevo acuerdo.

c Número de órdenes antidumping mantenidas como resultado de los exámenes por extinción.

d Como resultado de los exámenes por extinción.

e Las cifras se refieren al ejercicio fiscal.

Fuente: Secretaría de la OMC, sobre la base de la información en línea de la Administración de las Importaciones, consultada en: <http://ia.ita.doc.gov/stats/inv-initiations-2000-current.html>; y datos proporcionados por las autoridades estadounidenses.

52. Las órdenes de imposición de derechos antidumping definitivos alcanzaron su cota máxima en 2007, tras experimentar un constante descenso durante 2004-2006. En 2007-2008, el 84 por ciento de las investigaciones dieron lugar a órdenes en materia de derechos antidumping definitivos, frente al 48 por ciento en 2005-2006. De las 20 investigaciones iniciadas en 2009, en diciembre de ese año

<sup>49</sup> SKF USA, Inc. v. United States, 556 F. 3d 1337 (Fed. Cir. 2009).

ninguna había dado lugar a órdenes en materia de derechos definitivos (a mediados de 2010, 4 habían tenido ese resultado).

53. En diciembre de 2009 había en vigor en los Estados Unidos 246 órdenes sobre derechos antidumping y ocho acuerdos de suspensión, frente a 224 órdenes sobre derechos antidumping y ocho acuerdos de suspensión en diciembre de 2007. Afectaban a las importaciones procedentes de 40 países o territorios (cuadro III.3). El mayor número de órdenes estadounidenses sobre derechos antidumping (32 por ciento del total) corresponde a importaciones procedentes de China; le siguen la UE (13 por ciento) y el Japón (8 por ciento); el Taipei Chino, la India y Corea representan en cada caso el 6 por ciento. Entre 2006 y 2009, las órdenes antidumping aplicadas a China aumentaron un 40 por ciento, y las aplicadas a países de la UE disminuyeron un 24 por ciento; en cuanto a la mayoría de los demás países y territorios, el número disminuyó o no varió.

**Cuadro III.3**  
**Medidas antidumping por país y producto, 2004-2009**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Interlocutor comercial/región</b>						
Argentina	6	6	5	3	2	2
Brasil	14	14	13	10	11	11
Canadá	9	6	3	2	1	2
China	55	57	58	62	69	82
Corea	19	17	16	14	14	15
India	12	13	14	14	14	16
Indonesia	5	5	6	6	6	6
Japón	29	27	23	21	20	20
México	9	10	9	8	7	8
UE (27)	57	53	50	36	32	32
Rusia	3	4	4	8	4	8
Sudáfrica	4	4	3	3	3	3
Tailandia	7	8	8	7	6	6
Taipei Chino	17	16	16	15	16	16
Turquía	3	3	3	3	3	3
Ucrania	6	6	6	7	6	7
Otros países de América	4	5	5	3	4	3
Otros países de Asia (con inclusión de Australia)	10	10	10	7	10	10
Otros países de Europa	4	4	4	3	4	4
<b>Número total de medidas</b>	<b>273</b>	<b>268</b>	<b>256</b>	<b>232</b>	<b>232</b>	<b>254</b>

*Fuente:* Secretaría de la OMC, sobre la base de la información en línea de la USITC, <http://info.usitc.gov/oinv/sunset.nsf/AllDocID/96DAF5A6C0C5290985256A0A004DEE7D?OpenDocument>; e información facilitada por las autoridades estadounidenses.

54. Alrededor del 45 por ciento de las órdenes de imposición de derechos antidumping afectan a productos de hierro y acero. Otras categorías de productos comúnmente sujetas a esas órdenes son las de productos químicos y farmacéuticos, manufacturas diversas, y metales y minerales; la proporción de las órdenes totales correspondiente a cada una de esas categorías oscila entre el 10 y el 18 por ciento.

55. De las 254 órdenes sobre derechos antidumping y acuerdos de suspensión vigentes en diciembre de 2009, el 57 por ciento aproximadamente llevaban en vigor menos de 10 años, el 28 por ciento entre 10 y 20 años, y el 15 por ciento más de 20 años. La duración media de una orden sobre derechos antidumping es de entre 9 y 10 años.

56. Las órdenes en materia de derechos antidumping que llevan en vigor entre 25 y 36 años afectan a los siguientes productos: telas Grieg estampadas, de algodón y poliéster, cloropicrina, permanganato de potasio y cloruro de bario de China; tuberías de acero al carbono de pequeño diámetro del Taipei Chino; sorbitol de Francia; cinta de plástico autoadhesiva de Italia; y caucho de policloropreno y barras de acero para hormigón pretensado del Japón.

57. Los derechos antidumping aplicados durante el período objeto de examen varían considerablemente. Los derechos definitivos resultantes de investigaciones finalizadas en 2009 van del 3 al 235 por ciento.

58. El valor de las importaciones objeto de iniciaciones de investigaciones antidumping ha fluctuado desde 2004. En el ejercicio fiscal de 2007 ascendió a unos 2.500 millones de dólares EE.UU., dos veces y media más que en el ejercicio fiscal anterior, pero tan sólo la mitad de la cantidad registrada en el ejercicio fiscal de 2004 (cuadro III.2). La cifra correspondiente a 2007 representa alrededor del 0,1 por ciento de las importaciones estadounidenses totales.

59. Desde el anterior Examen en 2008, los Estados Unidos no han suscrito ningún nuevo acuerdo de suspensión. A finales de 2009 estaban en vigor ocho acuerdos de suspensión, con la Argentina, México, Rusia y Ucrania.<sup>50</sup> Cinco conllevan un compromiso relativo a los precios, dos establecen límites a la exportación combinados con compromisos relativos a los precios, y uno se basa en límites a la exportación.

60. El número de investigaciones en materia de derechos compensatorios iniciadas casi se triplicó, en promedio, entre 2004-2006 y 2007-2009 (cuadro III.4). Todas las investigaciones iniciadas en 2007 y 2008 tuvieron por resultado órdenes sobre derechos definitivos, frente al 40 por ciento en 2005-2006. De las 14 investigaciones iniciadas en 2009, 11 han dado lugar a la aplicación de medidas provisionales, y 2 a la imposición de órdenes sobre derechos definitivos.

**Cuadro III.4**  
**Investigaciones sobre derechos compensatorios y medidas impuestas, 2004-2009**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Investigaciones iniciadas	3	2	3	7	6	14
<i>En las investigaciones iniciadas se han formulado las siguientes determinaciones<sup>a</sup></i>						
Determinaciones preliminares de la existencia de daño, afirmativas	3	2	3	7	6	13
Determinaciones preliminares de la existencia de daño, negativas	0	0	0	0	0	1
Medidas provisionales aplicadas	3	2	3	7	6	11
Determinaciones definitivas en materia de derechos compensatorios, afirmativas	1	2	3	7	6	3
Determinaciones definitivas en materia de derechos compensatorios, negativas	2	0	0	0	0	1

<sup>50</sup> Documento G/ADP/N/188/USA de la OMC, de 18 de septiembre de 2009.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Órdenes de imposición de derechos definitivos	0	2	0	7	6	2
Determinaciones definitivas de la existencia de daño, negativas	1	0	3	0	0	1
Continuaciones <sup>b</sup>	0	12	3	7	1	1
Revocaciones <sup>c</sup>	0	4	6	9	3	0

a Los datos sobre las determinaciones de la existencia de daño y en materia de derechos compensatorios y las medidas provisionales o definitivas impuestas se basan en el año en que se inició la investigación pertinente, independientemente del año en que tuvo lugar realmente una acción determinada (por ejemplo, determinación preliminar de la existencia de daño, determinación preliminar en materia de derechos compensatorios, determinación definitiva de la existencia de daño). Los datos relativos a todas las demás acciones (es decir, iniciaciones, continuaciones y revocaciones) se basan en el año en que tuvieron lugar realmente esas acciones.

b Número de órdenes sobre derechos compensatorios mantenidas como resultado de los exámenes por extinción.

c Como resultado de los exámenes por extinción.

Fuente: Secretaría de la OMC, sobre la base de la información en línea de la Administración de las Importaciones, consultada en: <http://ia.ita.doc.gov/stats/inv-initiations-2000-current.html>.

61. El aumento del número de investigaciones sobre derechos compensatorios se debe principalmente a la modificación en 2007 de la política de larga data del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de no aplicar derechos compensatorios a países que clasifica como economías "no de mercado". Aunque el Departamento de Comercio tiene facultades legales para aplicar derechos compensatorios a dichos países, en 1984 decidió que "las subvenciones no tenían efectos económicos mensurables en las economías de estilo soviético que estaban entonces en curso de examen".<sup>51</sup> El Tribunal Federal de Apelación de los Estados Unidos apoyó esa política en 1986.

62. La modificación de la política del Departamento de Comercio con respecto a la aplicación de derechos compensatorios a países con una economía no de mercado se realizó en el contexto de su investigación en materia de derechos compensatorios sobre las subvenciones concedidas a productores y exportadores chinos de papel sin pasta mecánica de madera, estucado. En marzo de 2007, el Departamento de Comercio decidió aplicar derechos compensatorios preliminares a las importaciones de ese tipo de papel procedentes de China, por considerar que la "economía de China se había desarrollado hasta el punto de que el Departamento de Comercio podía añadir otra medida comercial correctiva". De las 27 investigaciones sobre derechos antidumping iniciadas desde 2007, 5 se referían a países distintos de China.

63. En diciembre de 2009 había en vigor 41 órdenes sobre derechos compensatorios, 10 más que en 2007, pero menos que en 2004. Alrededor del 30 por ciento de esas órdenes afectan a China, y el 20 por ciento a la India. Otros casos se refieren a Corea (10 por ciento del total de órdenes), y el Brasil e Indonesia (7 por ciento en cada caso). La mitad de las órdenes sobre derechos compensatorios se impusieron a productos de hierro y acero, y cerca del 20 por ciento a manufacturas diversas. Los productos agrícolas y forestales y los productos químicos y farmacéuticos representaron en cada caso el 14 por ciento del total de órdenes en materia de derechos compensatorios.

64. En los casos en que se aplicaron derechos compensatorios como resultado de las investigaciones iniciadas desde enero de 2008, esos derechos iban del 1 al 300 por ciento.

<sup>51</sup> Información en línea de la ITA, "Commerce Department Targets Chinese Subsidies on Coated Free-Sheet Paper". Consultada en: [http://www.trade.gov/press/publications/newsletters/ita\\_0407/china\\_paper\\_0407.asp](http://www.trade.gov/press/publications/newsletters/ita_0407/china_paper_0407.asp).



65. La duración media de una orden en materia de derechos compensatorios es de cerca de nueve años.<sup>52</sup> De las 41 órdenes vigentes en diciembre de 2009, 5 llevaban en vigor alrededor de 23 años y afectaban a los siguientes productos: piezas pesadas de hierro colado para construcción del Brasil, pistachos del Irán, baterías de cocina de acero inoxidable de Corea y tubos soldados de acero al carbono de Turquía. En 2007 y 2008 fueron objeto de examen por extinción 20 derechos compensatorios; 12 se revocaron, frente a 10 en 2005-2006.

66. Las solicitudes de imposición de derechos compensatorios van a menudo acompañadas de solicitudes de imposición de derechos antidumping, lo que frecuentemente da lugar a la aplicación simultánea de unos y otros. Alrededor del 90 por ciento de las 41 órdenes sobre derechos compensatorios vigentes en diciembre de 2009 iban acompañadas de órdenes sobre derechos antidumping.

b) Salvaguardias

67. La legislación de los Estados Unidos sobre salvaguardias globales figura en el título 19 del Código de los Estados Unidos (artículo 2251-54). La USITC lleva a cabo investigaciones sobre salvaguardias globales y el Presidente formula la decisión definitiva con respecto a la adopción de medidas de alivio y la forma y cuantía del alivio.

68. Las medidas de salvaguardia de los Estados Unidos pueden incluir aranceles, restricciones cuantitativas, contingentes arancelarios u otras medidas previstas en la legislación. En el marco del TLCAN, el Canadá y México deben quedar excluidos de la aplicación de medidas globales de salvaguardia, a menos que sus importaciones, consideradas individualmente, representen una proporción considerable de las importaciones totales y contribuyan de manera importante al daño grave causado. Ningún otro acuerdo de libre comercio de los Estados Unidos contiene esa prescripción.

69. Desde el Examen anterior realizado en 2008, los Estados Unidos no han aplicado salvaguardias globales ni han iniciado ninguna investigación. Han aplicado a determinados productos agropecuarios la salvaguardia especial para la agricultura basada en el precio (capítulo IV 1)).

70. La USITC se encarga de las investigaciones sobre salvaguardias específicas para países o regiones (salvaguardias especiales) de conformidad con la legislación que aplica los acuerdos de libre comercio estadounidenses. En el período objeto de examen no se mantuvieron medidas de salvaguardia especial ni se inició ninguna investigación.

71. En virtud del título 19 del Código de los Estados Unidos (artículo 2451), la USITC realiza investigaciones sobre salvaguardias de conformidad con el mecanismo de salvaguardia de transición para productos específicos previsto en la sección 16 del Protocolo de Adhesión de China, y el Presidente formula la decisión definitiva con respecto a la adopción de medidas de alivio. En el período objeto de examen se inició una investigación de esa índole sobre importaciones procedentes de China. Esa investigación tuvo por resultado la aplicación de derechos adicionales a las importaciones de neumáticos (llantas neumáticas) para vehículos de pasajeros y camionetas procedentes de China, tras la determinación formulada por la USITC de que esos neumáticos se estaban importando "en tal cantidad y en condiciones tales que causaban una desorganización del mercado para los productores nacionales".<sup>53</sup> El derecho adicional es del 35 por ciento durante el

---

<sup>52</sup> Secretaría de la OMC, sobre la base de la información en línea de la USITC. Consultada en: <http://info.usitc.gov/oinv/sunset.nsf/AllDocID/96DAF5A6C0C5290985256A0A004DEE7D?OpenDocument>.

<sup>53</sup> Proclamación Presidencial 8414, *Federal Register*, 74 FR 47859, 17 de septiembre de 2009, y USITC (2009a).

primer año, al 30 por ciento durante el segundo y al 25 por ciento durante el último. El derecho NMF aplicado es del 4 por ciento. China ha solicitado el establecimiento de un grupo especial para que determine la conformidad de esa medida con las disciplinas de la OMC (cuadro AII.1).

**vii) Restricciones cuantitativas, controles y licencias**

72. Por razones de política exterior, se aplican prohibiciones o requisitos de aprobación a la mayoría de las importaciones procedentes de dos Miembros de la OMC: Cuba y Myanmar. También se aplican restricciones similares a las importaciones procedentes de la República Popular Democrática de Corea, el Irán y determinadas zonas del Sudán.<sup>54</sup>

73. Los contingentes aplicados a las importaciones de 34 categorías de textiles y prendas de vestir procedentes de China expiraron el 31 de diciembre de 2008. Esos contingentes se aplicaban desde 2006 de conformidad con un mecanismo transitorio de salvaguardia para los productos textiles y prendas de vestir previsto en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC.<sup>55</sup> Con la eliminación de dichos contingentes, los Estados Unidos no mantienen ya restricciones cuantitativas para proteger a los productores nacionales.

74. Por motivos de "interés público", se aplican controles a las importaciones de gas natural. Las importaciones de productos básicos de las acerías están sujetas a licencias automáticas, con independencia de su origen. Esta prescripción, establecida en diciembre de 2002 como parte de una medida de salvaguardia, se prorrogó dos veces, en 2005 y 2009, con arreglo a nuevas disposiciones jurídicas sin relación alguna con la medida de salvaguardia. Según las autoridades estadounidenses, el requisito de licencias no limita la cantidad o el valor de las importaciones de acero sino que está concebido para proporcionar al Gobierno y al público información estadística rápida y fiable sobre esas importaciones. Las licencias se expiden sin coste alguno para las personas que previamente se hayan registrado en el Departamento de Comercio de los Estados Unidos; el proceso de registro es gratuito y puede realizarse en línea.

75. Las restricciones cuantitativas y los controles para salvaguardar la salud de los consumidores o proteger la seguridad pública o el medio ambiente se aplican mediante prescripciones en materia de licencias no automáticas y abarcan: peces, animales silvestres, plantas, animales, productos de las plantas y los animales, estupefacientes, bebidas alcohólicas, tabaco, armas de fuego, explosivos, e instalaciones nucleares. En la última respuesta de los Estados Unidos al cuestionario sobre los procedimientos para el trámite de licencias de importación, presentada en octubre de 2009, figura información detallada sobre esos sistemas de licencias.<sup>56</sup>

76. En 2008, los Estados Unidos modificaron la Ley Lacey para impedir el comercio de plantas obtenidas ilícitamente y de productos elaborados a partir de esas plantas. La Ley Lacey, modificada, prohíbe, entre otras cosas, la importación de plantas y productos derivados de plantas cuya obtención constituya una infracción de una ley extranjera de protección fitosanitaria. Para ayudar a aplicar esa prohibición, en la Ley Lacey modificada se establece la prescripción de presentar una declaración sobre las importaciones de determinadas plantas y productos de plantas. En diciembre de 2008 se inició un período de aplicación gradual de esa prescripción.<sup>57</sup>

<sup>54</sup> Reglamento de Control de Activos Cubanos (31 CFR 515), Reglamento de Control de Activos Extranjeros (31 CFR 500), Reglamento sobre Transacciones Iraníes (31 CFR 560), Reglamento sobre Sanciones a Birmania (31 CFR 537) y Reglamento sobre Sanciones al Sudán (31 CFR 538).

<sup>55</sup> OMC (2008).

<sup>56</sup> Documento G/LIC/N/3/USA/6 de la OMC, de 14 de octubre de 2009.

<sup>57</sup> *Federal Register*, 74 FR 45415, 2 de septiembre de 2009.

**viii) Normas y reglamentos técnicos**

77. Durante el período objeto de examen no se han introducido cambios importantes en el marco jurídico que rige la elaboración de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad a nivel federal. Los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad suelen adoptarse por decisión administrativa de los organismos federales, sobre la base de la potestad de reglamentación delegada por el Congreso. Sin embargo, éste puede definir parámetros específicos para los reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad, o incluso establecer reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad por la vía legislativa.

78. Los estados también pueden adoptar reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad en sus esferas de competencia, que son todas aquellas que no están expresamente abarcadas por la legislación federal. Los estados pueden delegar su facultad para establecer reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad reglamentaria en gobiernos regionales, locales o municipales. Las medidas subfederales notificadas a la OMC durante el período objeto de examen se refieren a la protección del medio ambiente y de la vida y la salud de las personas y a la seguridad de los consumidores.

79. El título IV de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, en su forma enmendada, es la base jurídica para la aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) en los Estados Unidos.<sup>58</sup> Esta Ley designa a la Oficina del Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales Internacionales (USTR) como el principal organismo del Gobierno federal que se encarga de coordinar y desarrollar la política comercial internacional en las actividades relacionadas con las normas y en las conversaciones y negociaciones con otros países sobre cuestiones relacionadas con las normas; a este respecto, la Ley de Acuerdos Comerciales exige que el USTR informe y consulte a los organismos federales con experiencia en las cuestiones objeto de conversaciones y negociaciones.<sup>59</sup> En febrero de 1996, los Estados Unidos presentaron una notificación sobre la aplicación y la administración del Acuerdo OTC.<sup>60</sup> El Instituto Nacional de Normas y Tecnología (NIST) del Departamento de Comercio es el servicio de información y el organismo encargado de la notificación que se ha designado de conformidad con el Acuerdo.

80. Entre noviembre de 2007 y enero de 2010, los Estados Unidos presentaron 203 notificaciones de reglamentos técnicos a la OMC.<sup>61</sup> El Departamento de Transporte y el Departamento de Energía presentaron un 10 por ciento del total de notificaciones cada uno, seguidos de la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, con un 9 por ciento, y de la Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo, el Departamento de Agricultura y la Agencia de Protección del Medio Ambiente, con un 7 por ciento cada uno.<sup>62</sup> Alrededor del 40 por ciento de las notificaciones fue presentada por organismos subfederales y abarcaron productos como aparatos eléctricos, fertilizantes, vehículos automóviles, revestimientos para el mantenimiento industrial, muebles, cigarrillos y municiones. Durante el período objeto de examen, se notificaron 83 medidas subfederales. La gran mayoría de las medidas subfederales notificadas a la OMC fueron presentadas por los Estados Unidos.

---

<sup>58</sup> 19 USC 2531 et seq.

<sup>59</sup> Documento G/TBT/2/Add. 2 de la OMC, de 19 de febrero de 1996.

<sup>60</sup> Documento G/TBT/2/Add. 2 de la OMC, de 19 de febrero de 1996.

<sup>61</sup> Documentos G/TBT/N/USA/311-513 de la OMC, con exclusión de las notificaciones que figuran en los documentos con las signaturas "Add" y/o "Corr".

<sup>62</sup> Las notificaciones del Departamento de Agricultura incluyen las del Servicio de Inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria, el Servicio de Bromatología y el Servicio de Comercialización de Productos Agrícolas.

81. El plazo medio para presentar observaciones que se indica en las notificaciones de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad efectuadas entre noviembre de 2007 y enero de 2010 fue de 40 días, frente a los 60 días recomendados a nivel multilateral.<sup>63</sup> Cerca del 30 por ciento de las notificaciones -la mayor parte, de organismos subfederales- no mencionaban ninguna "fecha límite para la presentación de observaciones".

82. Entre julio de 2007 y marzo de 2010, los Miembros de la OMC plantearon preocupaciones en el Comité OTC acerca de varios reglamentos técnicos de los Estados Unidos (cuadro AIII.1). Una de las 13 preocupaciones planteadas dio lugar a un procedimiento formal de solución de diferencias (marzo de 2010).<sup>64</sup>

83. Los procedimientos para la elaboración de reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad por los organismos federales están establecidos en la Ley de Procedimiento Administrativo. En el proceso de adopción de reglamentos técnicos y de procedimientos de evaluación de la conformidad, el organismo competente está obligado a publicar un aviso del proyecto de reglamentación y a ofrecer a las personas interesadas, con independencia de su nacionalidad o residencia, la oportunidad de formular observaciones. Con contadas excepciones, la Orden Ejecutiva 12889 exige que el plazo para hacer observaciones sea de al menos 75 días para "cualquier propuesta de reglamento técnico federal o cualquier medida sanitaria o fitosanitaria federal de aplicación general".<sup>65</sup> El plazo para la presentación de observaciones debe ser, en la medida de lo posible, de 30 días como mínimo para los proyectos de reglamentos técnicos aplicables a las mercancías perecederas; el período de 75 días no se exige en los casos en que los proyectos de reglamentos técnicos o de medidas sanitarias o fitosanitarias sean necesarios para hacer frente a problemas "urgentes". La Orden Ejecutiva 12889 no define los problemas urgentes. De acuerdo con la Ley de Procedimiento Administrativo, el reglamento técnico o el procedimiento de evaluación de la conformidad definitivos deben publicarse al menos 30 días antes de la fecha de su entrada en vigor; es posible reducir el plazo si la medida definitiva suaviza una medida vigente. Los avisos de proyectos de reglamentación se publican en el *Federal Register*.<sup>66</sup>

84. En el caso de aproximadamente el 84 por ciento de las normas definitivas emitidas entre enero de 2008 y el 15 de abril de 2010, se había publicado previamente un aviso y se había dado un plazo para hacer observaciones. Un organismo puede no cumplir las prescripciones sobre el aviso y el plazo para observaciones únicamente si hay "justificación suficiente", de que tales prescripciones son "irrealizables, innecesarias o contrarias al interés general".<sup>67</sup> No obstante, los dos tipos de normas definitivas emitidas sin aviso ni observaciones previas (normas definitivas provisionales y normas definitivas directas) también son objeto, en general, de observaciones del público. Los organismos solicitan este tipo de observaciones para las normas definitivas provisionales y las tienen en cuenta al emitir la norma definitiva con que concluye el procedimiento normativo. Con respecto a las normas definitivas directas, las autoridades estadounidenses indican que un organismo debe iniciar un procedimiento normativo que incluya la publicación de un aviso y un plazo para observaciones, si recibe comentarios desfavorables.

<sup>63</sup> La Secretaría calculó este plazo haciendo el promedio de los días entre la fecha de publicación de las notificaciones y la "fecha límite para la presentación de observaciones" indicada en las notificaciones. Se tuvieron en cuenta los documentos G/TBT/N/USA/311-513 de la OMC, con exclusión de los documentos con siglas "Add" y/o "Corr".

<sup>64</sup> Véanse los documentos de la OMC de las series WT/DS384 y WT/DS386.

<sup>65</sup> *Federal Register*, 58 FR 69681, de 30 de diciembre de 1993.

<sup>66</sup> Información en línea de la Oficina de Publicaciones Oficiales del Gobierno de los Estados Unidos, "GPO Access". Consultada en: <http://www.gpo.access.gov/fr/index.html>.

<sup>67</sup> 5 USC 553(b).

85. La Orden Ejecutiva 12866 de septiembre de 1993 insta a los organismos federales a que evalúen los costos y los beneficios de otras soluciones normativas para un problema determinado y a elegir la que proporcione más beneficios netos. Los reglamentos "importantes", entre ellos los "económicamente importantes", deben enviarse a la Oficina de Gestión y Presupuesto (OMB) para su examen.<sup>68</sup> Los reglamentos económicamente importantes son aquellos que tienen un efecto sobre la economía igual o superior a 100 millones de dólares EE.UU. en un año. Entre octubre de 2007 y enero de 2010, la OMB examinó alrededor de 280 normas económicamente importantes.<sup>69</sup>

86. La mayoría de los estados han promulgado leyes en las que establecen sus propios procedimientos administrativos para la formulación y adopción de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad por los organismos de esos estados. En el contexto del presente Examen, la Secretaría ha analizado las disposiciones en materia de transparencia incluidas en 13 de esas leyes, entre ellas las promulgadas por los cinco estados con el PIB más elevado en 2008 (California, Texas, Nueva York, Florida e Illinois).<sup>70</sup> Los 13 textos imponen la obligación de publicar los reglamentos en proyecto. Exigen también que se establezcan unos plazos mínimos para la presentación de observaciones por el público, que van desde los 20 días de Iowa hasta los 60 de Carolina del Norte. Los reglamentos de urgencia están exentos de esta prescripción, pero en la mayoría de estados no pueden permanecer en vigor después de un plazo determinado; por ejemplo, 90 días en Florida y Nueva York y 180 días en Texas. Por lo general, se exige a los organismos normativos subfederales que analicen las repercusiones económicas antes de adoptar reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

87. Los Estados Unidos cuentan con un amplio abanico de enfoques para evaluar la conformidad. Los organismos normativos determinan en qué medida se debe recurrir a la evaluación de riesgos para seleccionar un enfoque determinado. El tipo de instrumento utilizado varía según el sector de que se trate. Se emplean instrumentos como la declaración de conformidad expedida por el proveedor o la certificación por terceros. Hay programas de acreditación a todos los niveles de gobierno y en el sector privado, y con frecuencia se utilizan organismos de evaluación de la conformidad del sector privado. Con respecto a los programas de acreditación gubernamentales, los organismos que satisfacen los criterios especificados por la autoridad de reglamentación, con independencia de su ubicación, obtienen la acreditación o se reconocen de otro modo para realizar actividades de evaluación de la conformidad.

88. Las medidas utilizadas para asegurar el cumplimiento de los reglamentos técnicos son el muestreo en las instalaciones de fabricación o establecimientos minoristas, la investigación de las reclamaciones de los consumidores y las inspecciones en frontera.

89. Durante el período objeto de examen, los Estados Unidos promulgaron la Ley de Mejora de la Seguridad de los Productos de Consumo (CPSIA), que establece nuevas prescripciones reglamentarias para muchos de los 15.000 productos que son competencia de la Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo, entre ellos los destinados a niños de 12 años o menos (recuadro III.1). La

---

<sup>68</sup> Orden Ejecutiva 12866 sobre planificación y examen normativo, de 30 de septiembre de 1993. *Federal Register*, 58 FR 51735, 4 de octubre de 1993.

<sup>69</sup> Información en línea de la OMB, "Reginfo. gov". Consultada en: <http://159.142.187.10/public/do/eoCountsSearchInit?action=init>.

<sup>70</sup> Además, la Secretaría examinó las leyes de procedimiento administrativo de Arizona, Connecticut, Iowa, Misuri, Misisipí, Nueva Jersey, Carolina del Norte y Wisconsin.

CPSIA se adoptó después de una serie de retiradas de juguetes y otros artículos infantiles en 2007 y 2008 que tuvieron gran repercusión mediática.<sup>71</sup>

90. Los Estados Unidos han notificado a la OMC 12 medidas adoptadas en virtud de la CPSIA. En el Comité OTC, China expresó preocupaciones acerca de la "falta de transparencia" de la CPSIA, las prescripciones "innecesariamente rigurosas" sobre los límites del contenido de plomo y "la diferencia de trato" por parte de la Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo con respecto a los laboratorios estatales chinos.<sup>72</sup> Los Estados Unidos han manifestado su desacuerdo con estas alegaciones durante los debates del Comité.

91. En virtud de la CPSIA, la Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo debe elaborar, en consulta con el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP) de los Estados Unidos, un "método de evaluación de riesgos" para identificar los envíos destinados a la importación que puedan contener productos de consumo que incumplan las disposiciones de importación aplicadas por la Comisión. Además, la Comisión debe elaborar un plan para intercambiar información y mejorar la coordinación con el CBP. En el marco de la aplicación de un método de evaluación de riesgos, las autoridades estadounidenses señalan que hacen lo posible por identificar a los fabricantes e importadores que "contravienen de forma reincidente" las leyes federales de seguridad de los productos de consumo. La Comisión ha destinado personal a tiempo completo al Centro de Análisis y Detección Comercial, entidad común a varios organismos creada por el Departamento de Seguridad Interior y el CBP para fomentar el intercambio de información y la coordinación de la aplicación de las disposiciones relativas a las importaciones entre los organismos federales competentes.

**Recuadro III. 1: La Ley de Mejora de la Seguridad de los Productos de Consumo (CPSIA)**

El fin de la CPSIA, promulgada en agosto de 2008, es aumentar la seguridad de los productos de consumo, en especial los artículos para niños, a través de diversos instrumentos de reglamentación y ejecución, como los siguientes:

- Reglamentos para productos específicos: la Ley estableció nuevos límites para el contenido de plomo en los artículos para niños y en la pintura de dichos artículos. También prohíbe la venta en los Estados Unidos de determinados artículos para niños que contengan los ftalatos especificados (unas sustancias que se añaden a los plásticos para aumentar su flexibilidad). La Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo debe estudiar y elaborar reglamentos técnicos relativos a la seguridad de diversos artículos duraderos para niños. En septiembre de 2008, el Consejo General de la Comisión decidió que, a partir del 10 de febrero de 2009, la CPSIA prohibiría la venta en los Estados Unidos de los artículos para niños cuyo contenido en plomo superase los límites establecidos, y que esta prohibición afectaría también a los artículos fabricados antes de dicha fecha.
- Prescripciones en materia de etiquetado: la Ley obliga a los fabricantes a colocar, "siempre que sea posible", una etiqueta de rastreabilidad u otra marca distintiva permanente en los artículos para niños. La etiqueta de rastreabilidad debe contener informaciones básicas como el origen del producto, la fecha de fabricación e información más detallada sobre el proceso de fabricación como los números de lote o de partida. La Comisión tiene la potestad de promulgar una norma que defina con mayor concreción los detalles que deben figurar en las etiquetas de rastreabilidad y, en el futuro, podrá exigir que la información adicional que figura en las etiquetas de los artículos para niños figure también en todos los productos de consumo.

<sup>71</sup> Información en línea de la CPSC, "Statement of Chairman Inez M. Tennenbaum on the Commission Report to Congress Pursuant to the Statement of Managers Accompanying P. L. 111-117", de 15 de enero de 2010.

<sup>72</sup> Documento G/TBT/M/49 de la OMC, de 22 de diciembre de 2009.

- Prescripciones en materia de certificación y pruebas: los productos de consumo (distintos de los destinados al consumo infantil) sujetos a la normativa sobre seguridad de los productos aplicada por la Comisión deben satisfacer un requisito general de certificación mediante la presentación de una autodeclaración de conformidad del proveedor, con independencia de si el producto se ha fabricado en los Estados Unidos o en otro país. Esta declaración debe basarse en pruebas (que no ha de realizar necesariamente un laboratorio independiente) o un "programa de pruebas razonable". Los productos a los que se exige cumplir este requisito son los siguientes: los vehículos todoterreno, las literas, los encendedores, los librillos de cerillas, los dispositivos de apertura de puertas de garaje, los contenedores de gas portátiles, los tractores cortacésped, los colchones, los toboganes de piscina y las pinturas y los muebles para el hogar sujetos a reglamentos relativos al contenido en plomo de las pinturas. Por lo que respecta a los artículos para niños sujetos a una norma relativa a la seguridad, las autodeclaraciones de conformidad deben basarse en pruebas realizadas por terceros en un organismo de evaluación de la conformidad que haya sido acreditado para evaluar si el producto cumple la norma pertinente relativa a la seguridad de los artículos para niños. Basándose en estas pruebas, el fabricante o importador debe presentar un certificado de que el artículo para niños cumple la norma pertinente relativa a la seguridad de dichos artículos; este certificado debe acompañar a todos los envíos. A marzo de 2010, se exigía la realización de pruebas por terceros para los certificados de conformidad con los reglamentos de los cascos para ciclistas, las pinturas con plomo, los bastones de buceo y artículos similares, las cunas, los timbres, los chupetes, las bicicletas, las literas, las piezas pequeñas y el contenido en plomo de los componentes metálicos de la joyería en metal para niños. Otros productos para niños estarán sujetos a las pruebas por terceros en cuanto la Comisión publique las prescripciones pertinentes para la acreditación de laboratorios.
- Prescripciones en materia de acreditación de laboratorios: se puede acreditar a laboratorios nacionales y extranjeros para que evalúen la conformidad de los artículos para niños con las normas relativas a la seguridad de los productos. Los laboratorios pueden ser acreditados por la Comisión o por un organismo independiente acreditado por ella. La Comisión puede acreditar como organismos de evaluación de la conformidad a laboratorios vinculados a fabricantes de artículos para niños, si ofrecen garantías suficientes. Existen prescripciones específicas para la acreditación de los laboratorios gubernamentales. La Comisión ha publicado los procedimientos de acreditación para siete categorías de productos y mantiene al día una lista de laboratorios acreditados en su sitio Web (<http://www.cpsc.gov>).

*Fuente:* Secretaría de la OMC.

92. En la CPSIA se encomienda a la Oficina Gubernamental de Rendición de Cuentas (GAO) que examine diversas cuestiones referentes a las facultades de la Comisión para impedir la entrada de productos peligrosos en los Estados Unidos. Conforme a este mandato, dicha Oficina publicó, en agosto de 2009, un informe en el que recomienda a la Comisión que vele por la rápida aplicación de las principales disposiciones de la CPSIA, refuerce su capacidad para detectar envíos y elabore un plan a largo plazo que garantice la seguridad de los productos de consumo que entran en territorio estadounidense, con inclusión de planes de intervención a nivel internacional.<sup>73</sup>

93. La Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo no dispone de datos sistemáticos sobre las repercusiones económicas de la aplicación de la CPSIA. Sin embargo, el personal de la Comisión ha calculado que el coste habitual de las pruebas realizadas en juguetes por un laboratorio independiente es de entre 1.000 y 2.000 dólares estadounidenses o de alrededor de un 4,4 por ciento de los ingresos por unidad de un hipotético fabricante de juguetes.<sup>74</sup> Además, la Comisión admite que puede producirse una "desorganización del mercado" si el límite de contenido en plomo de 100 ppm,

<sup>73</sup> GAO (2010).

<sup>74</sup> El cálculo se realizó considerando que el fabricante produce 10.000 unidades. Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo, "Staff Briefing Package", de 1º de abril de 2010. Consultado en: <http://www.cpsc.gov/library/foia/foia10/brief/prodcert2.pdf>.

que entrará en vigor a partir de agosto de 2011, se aplica a los productos fabricados antes de esa fecha.<sup>75</sup>

94. Según el personal de la Comisión, el Congreso debería considerar la conveniencia de permitir que la Comisión exima a determinados productos de cumplir los límites establecidos por la CPSIA a fin de "aliviar la carga que suponen las pruebas y la certificación de productos que es probable que supongan un riesgo sanitario que no sea más insignificante, y para establecer un calendario basado en la gravedad de los riesgos reales y no en plazos artificiales".<sup>76</sup> El personal de la Comisión señaló que ello permitiría que esta última examinase la incidencia de la reglamentación y que, además, contribuiría a aumentar la transparencia y la rendición de cuentas, puesto que las excepciones a las prescripciones de la CPSIA se harían "sobre la base de avisos y observaciones".

95. Varios reglamentos técnicos establecen prescripciones para el etiquetado o rotulado de las mercancías con su país de origen.<sup>77</sup> De conformidad con la Ley Arancelaria de 1930, los artículos importados, con algunas excepciones, deben contener marcas bien visibles e indelebles en inglés que indiquen su país de origen al "último comprador".<sup>78</sup> La Ley sobre Etiquetado de Automóviles Americanos estipula que los nuevos automóviles de pasajeros, camionetas, furgonetas y vehículos utilitarios deportivos deberán llevar etiquetas en las que se especifique el porcentaje del valor de su contenido de piezas canadienses y estadounidenses, el país donde se han montado y los países de origen de su motor y su transmisión.<sup>79</sup> Los productos textiles y las prendas de vestir de importación deben etiquetarse para indicar su país de origen de conformidad con la Ley de Identificación de Productos de Fibras Textiles y la Ley de Etiquetado de los Productos de la Lana.<sup>80</sup> También existen prescripciones de etiquetado relativas al país de origen que se aplican a determinados pescados y productos agrícolas (capítulo IV 1)).

96. Los atunes de aleta amarilla que se venden en los Estados Unidos sólo pueden llevar la etiqueta "dolphin safe" (inocuo para los delfines) si se han capturado sin perseguir ni cercar a los delfines en todo el viaje y sin matar ni dañar gravemente a ningún delfín en la red en que se capturó a los túnidos.<sup>81</sup> A petición de México, en abril 2009 se estableció un grupo especial de la OMC para examinar la compatibilidad de las disposiciones relativas al etiquetado "dolphin safe" con las normas de la OMC.

97. El Instituto Nacional de Normalización de los Estados Unidos (ANSI) acredita a las organizaciones cuyos procesos de elaboración de normas cumplen las prescripciones del ANSI sobre las debidas garantías procesales y el consenso. Hay 275 organizaciones de normalización acreditadas por el ANSI (a marzo de 2010). El ANSI adoptó el Anexo 3 (el Código de Buena Conducta) del Acuerdo OTC en 1997.<sup>82</sup> El programa de trabajo de las organizaciones de normalización acreditadas por el ANSI, en cuyo nombre el ANSI notificó su aceptación del Código, está disponible en cada una de esas organizaciones. El cumplimiento de las normas es voluntario, si bien en la práctica el

<sup>75</sup> CPSC (2010).

<sup>76</sup> Información en línea de la CPSC, "Letter from Acting Chairman Nord to Representative John D. Dingell About the CPSIA Implementation", de 20 de marzo de 2009. Consultada en: <http://www.cpsc.gov/about/cpsia/cpsia.html>.

<sup>77</sup> OMC (2008).

<sup>78</sup> 19 USC 1304.

<sup>79</sup> 49 USC 32304. El reglamento de aplicación de la Ley figura en 49 CFR 583.

<sup>80</sup> 15 USC 68 y 70.

<sup>81</sup> 50 CFR 216.91.

<sup>82</sup> Documento G/TBT/CS/N/83 de la OMC, de 21 de octubre de 1997.



mercado estadounidense suele ofrecer grandes incentivos para que los productos nacionales e importados cumplan determinadas normas.<sup>83</sup>

**ix) Medidas sanitarias y fitosanitarias**

98. No se han producido cambios importantes en el marco institucional que rige la elaboración y la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias a nivel federal desde el último Examen de los Estados Unidos:

- el Servicio de Inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria (APHIS) del Departamento de Agricultura regula la importación de plantas, animales y productos derivados;
- el Servicio de Bromatología (FSIS) del Departamento de Agricultura regula la mayoría de las importaciones de carne, aves de corral y algunos productos a base de huevos;
- la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) regula la importación de todos los demás productos alimenticios para consumo humano, los piensos para animales y los medicamentos veterinarios; y
- la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA) se ocupa de la reglamentación de las importaciones de plaguicidas y del establecimiento de límites de residuos de los plaguicidas en el interior o en la superficie de los alimentos.

99. Además, los organismos responsables a nivel de los estados pueden formular y aplicar sus propias medidas sanitarias y fitosanitarias. De conformidad con la legislación federal, los estados están autorizados a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias siempre que sean compatibles con las normas y los reglamentos federales, así como con las obligaciones impuestas por las disciplinas pertinentes de la OMC.

100. En el ámbito federal, el establecimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias se rige por la siguiente legislación: Ley Federal de Productos Alimenticios, Medicamentos y Cosméticos; Ley de Protección de la Calidad de los Alimentos; Ley Federal de Inspección de la Carne; Ley de Protección Fitosanitaria; Ley Federal sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas, y Ley de Fiscalización de las Sustancias Tóxicas. En general, las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a los mismos procedimientos administrativos de formulación de normas que los reglamentos técnicos (véase *supra*).

101. En septiembre de 2007 se promulgó la Ley de Modificación de la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos de 2007 (FDAAA) (Ley Pública 110-85). La FDAAA estableció que la FDA debía crear un portal electrónico en el que los casos de "productos alimenticios de declaración obligatoria" debían ser comunicados a la FDA por las partes responsables o podían ser comunicados por los funcionarios encargados de la sanidad. Los "productos alimenticios de declaración obligatoria" se definen como los alimentos distintos de los complementos alimenticios y los preparados para lactantes para los que existe una probabilidad razonable de que el uso o la exposición a esos alimentos pueda tener consecuencias graves y adversas para la salud o provocar la muerte de personas o animales.<sup>84</sup> La obligación de inscripción en el Registro de productos

---

<sup>83</sup> OMC (2006).

<sup>84</sup> La FDA no define el concepto de "probabilidad razonable". Se invita a las partes responsables a que evalúen los hechos de su situación particular para determinar si el alimento está sujeto a declaración obligatoria. Entre los ejemplos de retiradas de la Clase I (las de mayor gravedad), pueden citarse la contaminación por

alimenticios de declaración obligatoria no se aplica a la carne, las aves de corral y los productos a base de huevo, que son competencia exclusiva del USDA. El portal electrónico del Registro se puso en marcha el 8 de septiembre de 2009.

102. Los Estados Unidos siguen haciendo amplio uso del mecanismo de notificación en el marco del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC y han presentado cientos de notificaciones (cuadro III.5). El servicio de información y la autoridad nacional encargada de las notificaciones en el marco del Acuerdo MSF es la División de Normas y Reglamentos Internacionales del Servicio Exterior de Agricultura del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.<sup>85</sup> Las notificaciones incluyen medidas en proyecto publicadas recientemente en el *Federal Register*. Las autoridades han señalado que el servicio de información mantiene reuniones regularmente con las autoridades de los estados encargadas de la reglamentación para garantizar la transparencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias pertinentes a nivel de los estados.

**Cuadro III. 5**  
**Notificaciones presentadas por los Estados Unidos entre 1995 y 2010**

Objetivo/motivo	Total	Addenda/corrigenda	Notificaciones de medidas de urgencia	Notificaciones ordinarias
Inocuidad de los alimentos	329	126	2	201
Protección de la salud de las personas contra las enfermedades o plagas animales o vegetales	297	126	4	167
Preservación de los vegetales	284	132	13	139
Sanidad animal	94	51	5	38
Protección del territorio contra otros daños causados por plagas	14	3	11	0
<b>Total</b>	<b>449</b>	<b>190</b>	<b>19</b>	<b>240</b>

Nota: Una notificación puede efectuarse por más de un motivo.

Fuente: Notificaciones de la OMC de la serie G/SPS/N/USA/...

103. En el Comité MSF, los miembros han planteado preocupaciones específicas a los Estados Unidos con respecto a cierto número de cuestiones. En particular, China ha expresado preocupación por los árboles de Navidad y los artículos de artesanía de madera, las plantas enanas en tiesto con medio de cultivo, los productos avícolas cocinados, los retrasos en los procesos de evaluación de riesgos relacionados con las manzanas, y algunas cuestiones relativas al pez gato. Además, la UE ha planteado preocupaciones referentes a las restricciones a la importación de productos lácteos de grado A, y el Brasil ha planteado preocupaciones acerca de la prescripción de hacer un análisis económico que figura en las propuestas de enmienda de los reglamentos MSF y las restricciones a la importación de carne porcina y bovina.<sup>86</sup> Los Estados Unidos también han intervenido en el Comité MSF para anunciar modificaciones o proyectos de modificación de sus políticas, y para plantear sus propias preocupaciones acerca de las medidas adoptadas por otros Miembros.

*Salmonella* en la mantequilla de cacahuete o la presencia de toxina botulínica en el chile en conserva mal elaborado.

<sup>85</sup> Documentos G/SPS/ENQ/21/Add.1, de 22 de junio de 2007, y G/SPS/NNA/11/Add.1 de la OMC, de 22 de junio de 2007.

<sup>86</sup> Documentos G/SPS/R/45, 46, 49, 51, 53, 54, 55 y 56 de la OMC.

104. El 17 de abril de 2009, China solicitó la celebración de consultas en el marco del sistema de solución de diferencias con respecto a las medidas adoptadas por los Estados Unidos que afectan a las importaciones de aves de corral procedentes de China. China solicitó posteriormente el establecimiento de un grupo especial, que el OSD estableció el 31 de julio de 2009 tras presentarse una segunda solicitud (cuadro AII.1).<sup>87</sup>

105. Los Estados Unidos son miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), y también parte contratante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). El punto de contacto del Codex está en el FSIS, y el de la OIE y la CIPF, en el APHIS. Según las autoridades estadounidenses, las medidas sanitarias y fitosanitarias están basadas en normas y directrices internacionales "cuando existan y resulten adecuadas".<sup>88</sup> Las autoridades afirman que las prescripciones sanitarias y fitosanitarias aplicadas a la importación de vegetales, animales y productos derivados se establecen sobre la base del riesgo de enfermedades o plagas que presentan esos productos.

a) Servicio de Inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria (APHIS)

106. Entre su amplia gama de responsabilidades, el APHIS se encarga de "proteger y promover la sanidad agropecuaria en los Estados Unidos, reglamentar sobre los organismos obtenidos mediante ingeniería genética, administrar la Ley del Bienestar de los Animales y llevar a cabo actividades para gestionar los daños relacionados con la fauna y flora silvestres".<sup>89</sup> Su plan estratégico indica asimismo que tiene por cometido proteger el territorio estadounidense "de la introducción, la reaparición o la diseminación de enfermedades y plagas animales o vegetales que podrían limitar la producción y/o afectar negativamente a los mercados de exportación".<sup>90</sup>

107. La importación de animales vivos en los Estados Unidos está reglamentada por el APHIS. Para importar animales vivos (excepto las mascotas), hay que presentar en todos los casos un aviso previo al Centro de Avisos Previos de la FDA. En general, no se permite la importación de animales vivos procedentes de países afectados por determinadas enfermedades, como el ganado procedente de países afectados por la EEB, la fiebre aftosa o la peste bovina.<sup>91</sup> Por lo que respecta a las importaciones procedentes de otros países, normalmente se requiere un permiso de importación del APHIS, un certificado sanitario-veterinario oficial del país de origen, la puesta en cuarentena antes de la exportación y después de la llegada a los Estados Unidos y la constatación de que los resultados de las diferentes pruebas realizadas antes y durante la cuarentena en los Estados Unidos son negativos.<sup>92</sup>

108. El APHIS también reglamenta las importaciones de productos de origen animal como los tejidos, la sangre, las células o las líneas celulares de animales, así como los extractos de ARN/ADN. Sin embargo, no están abarcadas las importaciones destinadas al consumo humano o animal, sino las destinadas a la investigación y el desarrollo. En general, se exige un permiso veterinario para la importación de estos productos de origen animal, en particular para los que puedan transmitir

<sup>87</sup> Documentos WT/DS392/1, 2 y 3 de la OMC.

<sup>88</sup> Documento WT/TPR/M/160/Add.1 de la OMC, de 27 de septiembre de 2006.

<sup>89</sup> Información en línea del USDA-APHIS. Consultada en: [http://www.aphis.usda.gov/about\\_aphis/](http://www.aphis.usda.gov/about_aphis/) [mayo de 2010].

<sup>90</sup> USDA APHIS (2007).

<sup>91</sup> Por lo que respecta a la situación sanitaria de los países reconocida por el USDA, véase la información en línea del APHIS. Consultada en: [http://www.aphis.usda.gov/import\\_export/animals/animal\\_disease\\_status.shtml](http://www.aphis.usda.gov/import_export/animals/animal_disease_status.shtml) [febrero de 2010].

<sup>92</sup> Para más detalles sobre el procedimiento y la documentación requerida para importar animales vivos, véase la información en línea del APHIS. Consultada en: [http://www.aphis.usda.gov/import\\_export/animals/live\\_animals.shtml](http://www.aphis.usda.gov/import_export/animals/live_animals.shtml) [marzo de 2010].

enfermedades exóticas en los Estados Unidos y/o para los que procedan de países afectados por esas enfermedades. Los procedimientos correspondientes dependen del producto y del país o la región de origen, y las directrices pertinentes se establecen en el Manual de Productos de Origen Animal.<sup>93</sup>

109. Se exigen también permisos específicos para la importación (y, en algunos casos, para el transporte entre estados) de vegetales o productos vegetales, entre ellos las frutas y hortalizas destinadas al consumo humano. En octubre de 2008, el APHIS lanzó una base de datos en línea sobre los requisitos para la importación de frutas y hortalizas, denominada FAVIR, que proporciona información sobre los productos, sus países de origen y su régimen de importación a los Estados Unidos.<sup>94</sup> Además, el APHIS tiene manuales en línea sobre los productos de origen animal y otros productos vegetales.<sup>95</sup>

110. Las solicitudes para importar por primera vez vegetales, animales y sus productos deben ser presentadas por el principal responsable de la protección fitosanitaria o de los servicios veterinarios del país exportador a su homólogo estadounidense. Puede ser necesaria una evaluación del riesgo para valorar esas solicitudes. El APHIS ha publicado una norma definitiva en el *Federal Register*, con efecto a partir del 17 de agosto de 2007, en la que se revisan y reorganizan los reglamentos relativos a la importación de frutas y hortalizas. Entre otras cosas, esta norma: i) establece un marco en virtud del cual el APHIS puede autorizar determinadas importaciones sin tener que elaborar una normativa; ii) establece un marco similar para la aprobación de zonas libres de plagas; y iii) elimina la lista de mercancías específicas que se pueden importar con sujeción a determinados tipos de medidas de gestión del riesgo. Según el APHIS, todas estas modificaciones simplificarán y acelerarán los procesos de aprobación de nuevas importaciones y de zonas libres de plagas, permitiendo que el público siga participando en los procesos normativos. Estas modificaciones no afectan a las frutas y hortalizas cuya importación está autorizada ni al modo en que se evalúan o mitigan los riesgos asociados a estos productos.<sup>96</sup>

111. El APHIS evalúa la situación de libre de plagas de una zona aplicando los criterios de la norma de la CIPF para el establecimiento de zonas libres de plagas, que se ha incorporado por referencia en los reglamentos pertinentes.<sup>97</sup> A diciembre de 2009, el APHIS tenía en curso 120 análisis de riesgos en 41 países o regiones.<sup>98</sup> Sobre la base de los resultados de la evaluación del riesgo, el APHIS puede autorizar importaciones, con sujeción al cumplimiento de las prescripciones sanitarias y fitosanitarias. Éstas se publican en su mayor parte como reglamentos, y deben ajustarse a los requisitos de procedimiento establecidos en el artículo ix) de la Ley de Procedimiento Administrativo. En la legislación no se ha establecido ningún límite para la duración del proceso de aprobación de las importaciones de vegetales, animales y productos derivados que se realizan por primera vez. Normalmente, este proceso dura entre dos y tres años.

b) Servicio de Bromatología (FSIS)

112. El FSIS se encarga de asegurar la inocuidad de la carne, las aves de corral y los productos a base de huevo en los Estados Unidos. La Oficina de Asuntos Internacionales, que depende del FSIS,

<sup>93</sup> Información en línea del APHIS. Consultada en: [http://www.aphis.usda.gov/import\\_export/plants/manuals/ports/apm.shtml](http://www.aphis.usda.gov/import_export/plants/manuals/ports/apm.shtml) [marzo de 2010].

<sup>94</sup> La base de datos FAVIR puede consultarse en la dirección: <http://www.aphis.usda.gov/favir/> [marzo de 2010].

<sup>95</sup> Información en línea del APHIS. Consultada en: [http://www.aphis.usda.gov/import\\_export/plants/manuals/online\\_manuals.shtml](http://www.aphis.usda.gov/import_export/plants/manuals/online_manuals.shtml) [mayo de 2010].

<sup>96</sup> USDA APHIS (2008).

<sup>97</sup> Título 7 del Código de Reglamentos Federales de los Estados Unidos, artículo 319.5.

<sup>98</sup> USDA APHIS (2009).

tiene por cometido el establecimiento de normas y medidas de acompañamiento -incluidas las inspecciones- que se aplican a la importación y la exportación de estos productos. La División de Inspección de las Importaciones de la OIA inspecciona las importaciones en 125 establecimientos oficiales después de que éstas hayan cumplido los requisitos del Servicio de Aduanas y del APHIS. El personal de la OIA encargado de la auditoría internacional participa en el proceso de autorización para exportar a los Estados Unidos y en auditorías posteriores para asegurar que la inocuidad de los productos alimenticios sea equivalente a la que se exige en los Estados Unidos.

113. El FSIS continúa utilizando el Sistema de Análisis de Riesgos y de los Puntos Críticos de Control (HACCP), que considera "el marco óptimo para establecer controles basados en procesos científicos a fin de prevenir los riesgos relacionados con la inocuidad de los alimentos en los sistemas de producción de alimentos".<sup>99</sup> Los Estados Unidos han reconocido la equivalencia de 34 sistemas extranjeros con los sistemas estadounidenses de reglamentación de la carne, las aves de corral y/o los productos a base de huevo. Únicamente pueden importarse en los Estados Unidos la carne, las aves de corral y los productos a base de huevo procedentes de instalaciones certificadas por la autoridad competente del país extranjero reconocida por el FSIS.<sup>100</sup>

114. La autoridad competente de cualquier país que desee exportar carne, aves de corral o productos a base de huevo a los Estados Unidos debe solicitar al FSIS que ponga en marcha un proceso de evaluación para verificar que sus medidas sanitarias son equivalentes a las aplicadas en los Estados Unidos. A ello, sigue un examen de las leyes y los reglamentos en vigor en el país, así como un examen *in situ* de todos los aspectos que afecten a las condiciones sanitarias en ese país.<sup>101</sup>

115. En mayo de 2009, el FSIS comunicó a los importadores de productos alimenticios que contienen pequeñas cantidades de carne, aves de corral o productos a base de huevo, para los que el APHIS no expide permisos veterinarios de importación, que dichos ingredientes deben proceder de una fuente autorizada.<sup>102</sup>

116. El FSIS reinspecciona en la frontera todos los envíos de carne, aves de corral y productos a base de huevo después de que hayan sido examinados por el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras y el APHIS. Este proceso se denomina "reinspección" porque los productos importados ya deben haber pasado por un proceso equivalente en el país exportador. En la mayoría de los casos, la reinspección consiste en controles rutinarios para asegurarse, principalmente, de que el envío proviene de un establecimiento certificado en un país autorizado. Si el envío no está correctamente certificado, se puede impedir la entrada del producto en los Estados Unidos. El Sistema Automatizado de Información sobre las Importaciones (AIIS) determina cuáles son los envíos que deben ser objeto de una reinspección más exhaustiva, lo que puede incluir una inspección física, la toma de muestras y la realización de pruebas.

117. En los 12 meses posteriores a octubre de 2008, el FSIS inspeccionó más de 1,5 millones de toneladas de carne y aves de corral; de ellas, 25 toneladas no se admitieron para la reinspección por una de las siguientes razones: el país extranjero no había sido autorizado; el establecimiento del país extranjero no estaba en la lista de establecimientos autorizados; el APHIS había impuesto restricciones al país debido a enfermedades de animales; el producto presentado para reinspección no

---

<sup>99</sup> *Federal Register*, 61 FR 38806, de 25 de julio de 2009.

<sup>100</sup> Para consultar la lista de instalaciones autorizadas, véase la información en línea del FSIS. Consultado en: [http://www.fsis.usda.gov/regulations\\_and\\_policies/Index\\_of\\_Certified\\_Countries/index.asp](http://www.fsis.usda.gov/regulations_and_policies/Index_of_Certified_Countries/index.asp) [marzo de 2010].

<sup>101</sup> USDA FSIS (2009b).

<sup>102</sup> USDA FSIS (2009a).

había sido autorizado; o se identificaron marcas de expedición duplicadas. Además, se rechazaron 2.940 toneladas porque no cumplían las prescripciones de importación de los Estados Unidos.<sup>103</sup>

c) Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA)

118. La FDA es un organismo que depende del Departamento de Sanidad y Servicios Sociales y se encarga de reglamentar los medicamentos de uso humano y veterinario, las vacunas y otros productos biológicos, los dispositivos de uso en medicina, los productos alimenticios (excepto la carne, las aves de corral y los huevos), los cosméticos, los complementos alimenticios, los productos que emiten radiaciones y el tabaco. El cometido de la FDA es velar por que todos los productos reglamentados por la FDA cumplan o superen lo dispuesto en las prescripciones de los Estados Unidos, con independencia de la fuente de que procedan.

119. Con arreglo al artículo 307 de la Ley de seguridad de la salud pública y de preparación y respuesta en caso de bioterrorismo de 2002 (Ley contra el Bioterrorismo), la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos debe recibir aviso previo de los envíos de productos alimenticios (distintos de la carne, las aves de corral y/o los productos a base de huevo) que se importen en los Estados Unidos.<sup>104</sup> Se puede dar aviso en línea a través de la Interfaz Automatizado para Agentes de Aduanas (ABI), el Sistema Automatizado Comercial (ACS) o la Interfaz del Sistema de Aviso Previo de la FDA.

120. Con arreglo a la Ley contra el Bioterrorismo, todas las instalaciones nacionales y extranjeras en las que se fabriquen, elaboren, envasen y almacenen productos alimenticios destinados a su consumo en los Estados Unidos deben registrarse en la FDA. Están exentas de esta obligación las siguientes entidades: las explotaciones agropecuarias, los restaurantes, los establecimientos de venta al por menor de productos alimenticios y los barcos de pesca. El registro puede realizarse en línea o mediante correo postal.<sup>105</sup> Según la FDA, están obligados a cumplir esta prescripción 420.859 establecimientos alimentarios, la mitad de los cuales se encuentra en los Estados Unidos.

121. Normalmente, las declaraciones de importación se presentan electrónicamente a través del sistema de Servicios de Aduanas y Protección de Fronteras. Los envíos de productos que están reglamentados por la FDA se transfieren automáticamente a su sistema operacional y administrativo de apoyo a la importación (OASIS). OASIS filtra la información para determinar si es necesario que el personal de la FDA haga una nueva evaluación. Esta nueva evaluación puede implicar: la presentación de documentación o información adicional para decidir si el producto es admisible; un análisis sobre el terreno y/o la toma de muestras; y la retención del producto en vista de las pruebas recogidas durante el examen sobre el terreno o de los resultados de la toma de muestras, o como consecuencia de una alerta de importación en vigor. Los productos retenidos son pasibles de rechazo, salvo que el testimonio del propietario o el consignatario demuestre que no hay infracción. En casi todos los casos, las mercancías importadas pueden transportarse bajo control aduanero mientras se esté realizando el examen de la FDA. El Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras o la FDA sólo las retiene ocasionalmente.

d) Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA)

122. La EPA se encarga de registrar los plaguicidas para su uso en los Estados Unidos, así como de establecer los límites máximos de residuos (LMR) para los plaguicidas en el interior o en la

<sup>103</sup> USDA FSIS (2010).

<sup>104</sup> Ley contra el Bioterrorismo, título III, artículo 307. Consultada en: <http://www.fda.gov/RegulatoryInformation/Legislation/ucm148797.htm> [marzo de 2010].

<sup>105</sup> FDA (2009a).

superficie de los productos alimenticios comercializados en los Estados Unidos. El término "plaguicida" se define en un sentido amplio e incluye los herbicidas y los fungicidas. Los mismos LMR se aplican tanto a los productos alimenticios importados como a los producidos en el territorio nacional. Antes de que un plaguicida pueda utilizarse o importarse para su uso en los Estados Unidos, debe registrarse en la EPA. Los residuos presentes en los productos alimenticios deben ser inferiores al nivel de tolerancia o el LMR establecido por la EPA o ser objeto de una exención específica. Los alimentos en los que haya residuos que no estén amparados por la tolerancia aplicable o por una exención o superen el nivel de tolerancia establecido, no pueden ser comercializados de forma legal. El registro de un plaguicida requiere la presentación y la evaluación de datos completos sobre sus posibles efectos en la salud y el medio ambiente. Para poder establecer la tolerancia (o una exención) aplicable a un plaguicida utilizado en productos alimenticios, la EPA debe decidir que se tiene "certeza razonable de que no es nocivo" para los consumidores del producto alimenticio. Para ello, es preciso llevar a cabo un proceso exhaustivo de evaluación de riesgos combinados y acumulados, en el que se tengan en cuenta todas las exposiciones no laborales al plaguicida y a plaguicidas similares que causen toxicidad por el mismo mecanismo. La EPA también debe formular una constatación de inocuidad específica para los lactantes y los niños pequeños. Los registros de los plaguicidas se revisan regularmente, al menos cada 15 años, y pueden ser examinados de nuevo en cualquier momento si surgen preocupaciones acerca de sus riesgos.

e) Grupo de Trabajo sobre la Inocuidad de los Productos Alimenticios

123. En marzo de 2009, el Presidente anunció la creación del Grupo de trabajo sobre la Inocuidad de los Productos Alimenticios, que se encarga de aconsejarle sobre las medidas que pueden tomarse para reforzar el sistema de inocuidad de los productos alimenticios. El Grupo de Trabajo está presidido por las Secretarías del Departamento de Sanidad y Servicios Sociales y del Departamento de Agricultura, y reúne a secretarios de Estado y altos funcionarios de estos departamentos. Según las autoridades, el objetivo del Grupo de Trabajo es fomentar la coordinación en el gobierno federal para aplicar un nuevo enfoque de la inocuidad alimentaria centrado en la salud pública y basado en tres principios fundamentales: 1) dar la máxima prioridad a la prevención; 2) reforzar la vigilancia y el cumplimiento de la legislación, y 3) mejorar la capacidad de respuesta y recuperación. El USTR ha sido miembro activo del Grupo de Trabajo, al que ha dado orientaciones sobre diversas recomendaciones e iniciativas asegurando al mismo tiempo el cumplimiento de las obligaciones comerciales internacionales.

124. Desde su creación, el Grupo de Trabajo sobre la Inocuidad de los Productos Alimenticios ha servido de marco para debatir y resolver cuestiones transversales como la nueva legislación en materia de inocuidad de los productos alimenticios, la lucha contra los organismos patógenos y las actividades de inspección de establecimientos en todos los niveles del Gobierno de los Estados Unidos. En la actualidad, el Grupo trabaja en una serie de iniciativas dirigidas a reducir la presencia de *Salmonella* en los huevos y los productos avícolas, reforzar el cumplimiento de la legislación en los establecimientos que manipulan carne bovina y crear un sistema nacional de rastreabilidad y respuesta para identificar con rapidez las fuentes de enfermedades, a fin de proteger a los consumidores y acelerar la recuperación de la industria.

f) Biotecnología agropecuaria

125. Los productos agropecuarios obtenidos por medios biotecnológicos están reglamentados según el uso al que se destinen y deben cumplir las normas establecidas en las leyes estatales y federales, entre ellas: la Ley de Productos Alimenticios, Medicamentos y Cosméticos; la Ley de Protección Fitosanitaria; la Ley sobre Insecticidas, Fungicidas y Rodenticidas; la Ley de Fiscalización de las Sustancias Tóxicas, y las leyes estatales sobre certificación de semillas.

126. El APHIS, la FDA y la EPA comparten la responsabilidad de reglamentar sobre la biotecnología agropecuaria aplicada a los vegetales. El APHIS es el organismo responsable de los vegetales obtenidos por manipulación genética; la FDA, de la inocuidad de los productos destinados a la alimentación humana o animal derivados de dichos vegetales, y la EPA, de los usos de los fitoprotectores incorporados en alimentos o piensos. El Marco Coordinado para la Reglamentación de la Biotecnología de junio de 1986 establece la política y las funciones de los diferentes organismos de reglamentación de la biotecnología agropecuaria aplicada a los vegetales. El Sitio Web Unificado de Organismos de Reglamentación de la Biotecnología de los Estados Unidos tiene una base de datos de más de 100 vegetales obtenidos mediante ingeniería genética destinados a la alimentación humana o animal, que han sido examinados por los organismos de reglamentación competentes.

127. En enero de 2009, la FDA publicó la Guía Definitiva de la Reglamentación de los Animales Genomanipulados.<sup>106</sup> Esta Guía especifica que los ADN recombinados presentes en animales modificados mediante ingeniería genética se ajustan a la definición de medicamento veterinario y, por tanto, están sujetos a las nuevas disposiciones de la Ley Federal de Productos Alimenticios, Medicamentos y Cosméticos (FFDCA). Ello significa que es necesaria una autorización antes de comercializar animales genomanipulados, con independencia del uso que se haya previsto para ellos. Si están destinados a la alimentación, será necesario demostrar que los productos comestibles que se obtengan de ellos no son peligrosos para el consumo humano. Cualquiera que sea el uso de estos animales, los ADN recombinantes que se introduzcan en ellos también deben ser inocuos para el animal. En virtud de la Ley Nacional de Política Medioambiental (NEPA), debe realizarse una evaluación medioambiental a todos los animales genomanipulados. El Centro de Medicina Veterinaria y los otros centros que dependen de la FDA son los encargados de autorizar y reglamentar todos los productos -como los productos farmacéuticos- que puedan obtenerse de estos animales.

128. Los productos alimenticios obtenidos mediante ingeniería genética que difieran en lo esencial de sus equivalentes convencionales, por ejemplo en cuanto a su composición o calidad nutricional, se deben etiquetar a fin de indicar la diferencia. Sin embargo, la etiqueta no tiene que indicar el proceso por el que se incorporó la diferencia al producto alimenticio. Los procesos descritos *supra* se aplican tanto a las mercancías importadas como a las producidas en el territorio nacional.

## **2) MEDIDAS QUE AFECTAN DIRECTAMENTE A LAS EXPORTACIONES**

### **i) Régimen aduanero y documentación**

129. No hay prescripciones generales en materia de registro aplicables a los exportadores.

130. Las exportaciones están sujetas a prescripciones sobre presentación de datos.<sup>107</sup> Para presentar los datos de las exportaciones se utiliza un sistema de ventanilla única, el Sistema Automatizado de Exportación (AES).<sup>108</sup> El sistema AES funciona en todos los puertos estadounidenses y se utiliza para todos los modos de transporte. Participan en este sistema el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras de los Estados Unidos (CBP), la Oficina de Industria y Seguridad y la Oficina del Censo del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, y la Dirección de Control del Comercio de Material para la Defensa del Departamento de Estado de los Estados Unidos.

---

<sup>106</sup> FDA (2009b).

<sup>107</sup> 15 CFR 30.2.

<sup>108</sup> AES. Consultado en: <http://www.aesdirect.gov>.



131. Se ha suprimido la declaración de exportación del expedidor. Desde mediados de 2008, la información relativa a las exportaciones, que anteriormente se facilitaba a través de la declaración de exportación del expedidor, se presenta ahora mediante el sistema AES.<sup>109</sup> El CBP aplica un sistema de gestión de los riesgos para seleccionar envíos de exportación que se someten a exámenes más intensivos.

**ii) Impuestos y gravámenes aplicados a las exportaciones**

132. Los Estados Unidos no aplican impuestos a las exportaciones: la Cláusula de Exportación de la Constitución prohíbe al Congreso gravar con impuestos las exportaciones.<sup>110</sup>

133. La carga exportada está exenta del gravamen de mantenimiento de puertos tras una decisión de 1998 del Tribunal Supremo de los Estados Unidos (véase la sección 1) v) *supra*).

**iii) Prohibiciones, restricciones, licencias y controles**

134. Prácticamente todas las exportaciones comerciales de los Estados Unidos requieren la presentación de cierta documentación básica mínima.<sup>111</sup> En 2008, la Oficina del Censo emitió una normativa por la que se eliminaba la presentación en papel de la declaración de exportación del expedidor, que debe presentarse ahora en formato electrónico a través del Sistema Automatizado de Exportación (AES). El sistema AES se utiliza para recopilar datos sobre el comercio de exportación con fines estadísticos y para controlar las exportaciones y hacer cumplir la reglamentación. Los exportadores o agentes autorizados presentan los datos electrónicos de las exportaciones mediante el sistema AES. Éste genera un número de transacción interna, que confirma que los datos de la exportación han sido aceptados y que es enviado electrónicamente a la parte que presentó la información para su uso como referencia y prueba de que se ha presentado esa información. El número de referencia debe comunicarse al transportista en el conocimiento de embarque, la carta de porte aéreo, las instrucciones de envío para la exportación u otros documentos de los envíos comerciales. El transportista es responsable de presentar el número de referencia al CBP en el puerto de exportación. Se pueden exigir otros documentos, según el producto y el destino de que se trate.

135. Por lo general, las exportaciones requieren cuatro documentos: una declaración aduanera de exportación, un conocimiento de embarque, un certificado de origen y una factura comercial.<sup>112</sup> En el caso de productos controlados con arreglo al Reglamento del Tráfico Internacional de Armas (ITAR), una declaración de control del destino debe figurar en la factura comercial y en la carta de porte marítimo o aéreo para indicar al transportista y a todas las partes extranjeras que el artículo sólo puede exportarse a determinados destinos. Todos los productos sujetos a las restricciones establecidas en el ITAR deben comunicarse al sistema AES, independientemente de que requieran una licencia de exportación o no. En el caso de la exportación de productos, soportes lógicos, tecnología o servicios que se encuentren sujetos a las leyes y reglamentos de control de las exportaciones de los Estados Unidos, puede exigirse la autorización en forma de licencias.

136. Los Estados Unidos mantienen restricciones y controles a la exportación por razones de seguridad nacional o política exterior, o para abordar la insuficiencia de materias escasas. Los controles de las exportaciones pueden estar basados en la legislación nacional, decisiones de política,

---

<sup>109</sup> 15 CFR 30.1.

<sup>110</sup> La Cláusula de Exportación dice así: "No se gravarán con impuestos o derechos los artículos exportados de ningún Estado." Artículo I, Sección 9, Constitución de los Estados Unidos. Véase *United States v. International Business Machines Corp.*, 517 U. S. 843 (1996).

<sup>111</sup> OMC (2008).

<sup>112</sup> Banco Mundial (2009).

resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas o la participación de los Estados Unidos en los siguientes regímenes no vinculantes: el Acuerdo Wassenaar, relativo al control de las armas convencionales y las exportaciones de artículos de doble uso, el Régimen de Control de Tecnología de Misiles (MTCR), el Grupo de Abastecedores Nucleares (NSG) y el Grupo Australia (AG) que se ocupa de la no proliferación de armas químicas y biológicas. Los Estados Unidos participan también en la Convención sobre las Armas Químicas (CWC). Los controles de las exportaciones se aplican mediante un sistema de licencias y abarcan también las reexportaciones.

137. El Departamento del Tesoro puede aplicar sanciones comerciales de conformidad con las facultades conferidas por la Ley de Facultades Económicas Especiales para Situaciones de Emergencia Internacional, la Ley de Comercio con el Enemigo y la Ley de Participación en las Naciones Unidas, entre otros instrumentos. La Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro administra las sanciones económicas y comerciales y, en el ejercicio de esas funciones, puede limitar las exportaciones a países, regímenes y personas (jurídicas y físicas) extranjeros que sean objeto de dichas sanciones.

138. Los principales fundamentos jurídicos de los controles de las exportaciones figuran en diferentes actos legislativos y su administración se reparte entre distintos organismos estatales. En agosto de 2009, el Presidente encomendó al Consejo Económico Nacional y al Consejo de Seguridad Nacional que iniciaran un proceso interinstitucional de examen del sistema de control de las exportaciones.<sup>113</sup> En la declaración en la que anunció la directiva del Presidente, el Secretario de Prensa de la Casa Blanca señaló que, si bien eran eficaces, los sistemas de control de las exportaciones aplicados por los Estados Unidos tenían sus raíces en la época de la Guerra Fría y era necesario modernizarlos a fin de encarar las amenazas actuales y los constantes cambios económicos y tecnológicos. En su discurso de enero de 2010 sobre el estado de la Unión, el Presidente dijo que los controles de las exportaciones se reformarían "de manera compatible con la seguridad nacional".<sup>114</sup> En abril de 2010, el Secretario de Defensa expresó consideraciones similares.<sup>115</sup>

139. Según las autoridades, el objetivo de la reforma propuesta es mejorar los sistemas de control para la exportación de municiones y artículos de doble uso. El Secretario de Defensa ha identificado cuatro "particularidades" en las que se basará la reestructuración del sistema de control de las exportaciones: una sola lista de control, un solo organismo expedidor de licencias, una sola entidad de coordinación de la observancia, y un solo sistema de tecnología de la información para los controles de las exportaciones. La reforma se desarrollará en tres etapas: las primeras reformas, que se realizarán en la esfera de los Departamentos de Comercio y de Estado, se efectuarán en 2010 y la tercera, que requerirá la adopción de legislación, está prevista para finales de año.

---

<sup>113</sup> Información en línea de la Casa Blanca, "Statement of the Press Secretary", de 13 de agosto. Consultada en: [http://www.whitehouse.gov/the\\_press\\_office/Statement-of-the-Press-Secretary/](http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Statement-of-the-Press-Secretary/) [abril de 2010].

<sup>114</sup> Información en línea de la Casa Blanca, "Remarks by the President in State of the Union Address", 27 de enero de 2010. Consultada en: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-state-union-address> [abril de 2010].

<sup>115</sup> Departamento de Defensa, Servicio de Prensa de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos, "Gates Proposes Revamp of Export System", de 20 de abril de 2010. Consultado en: <http://www.defense.gov/news/newsarticle.aspx?id=58830> [abril de 2010].

a) Ley de Control de las Exportaciones de Armas<sup>116</sup>

140. La Dirección de Control del Comercio en Materiales de Defensa (DDTC) del Departamento de Estado administra las disposiciones de la Ley de Control de las Exportaciones de Armas (AECA), de 1976, en su forma enmendada, relativas a las exportaciones comerciales. La Ley de Control de las Exportaciones de Armas se aplica, a través del Reglamento del Tráfico Internacional de Armas (ITAR), tanto a los artículos de defensa (incluidos los datos técnicos) que figuran en la Lista de Municiones de los Estados Unidos (USML), como a los servicios de defensa.<sup>117</sup> Los artículos de defensa y datos técnicos que figuran en la USML se dividen en 21 categorías que abarcan las armas de fuego, las municiones, los misiles guiados, etc., una categoría reservada y una categoría de artículos varios. En caso de que se tengan dudas sobre si la Lista de Municiones de los Estados Unidos abarca o no un artículo o servicio determinado, el exportador puede solicitar una determinación sobre su cobertura. Las decisiones pueden recurrirse ante el Director Gerente de la DDTC. La decisión del Director Gerente es definitiva y no está sujeta a revisión judicial.<sup>118</sup>

141. Toda persona física o jurídica que desee exportar un artículo o un servicio de defensa que figure en la Lista de Municiones de los Estados Unidos debe registrarse en la DDTC y, por lo general, antes de realizar la exportación debe solicitar una licencia de exportación. La DDTC mantiene una lista de personas que no reúnen las condiciones necesarias para recibir licencias de exportación.<sup>119</sup> Las solicitudes de licencias de exportación u otras autorizaciones para exportar artículos o servicios de defensa que figuren en la Lista de Municiones de los Estados Unidos pueden presentarse en línea mediante el sistema DTrade. El Departamento de Estado, en ejercicio de las facultades delegadas por el Presidente, goza de amplia discrecionalidad para decidir la aprobación de una licencia. Según las autoridades, la política de los Estados Unidos es denegar las licencias y otras aprobaciones para la exportación de artículos y servicios de defensa destinados a determinados países y originarios de éstos.<sup>120</sup> La DDTC puede revocar, suspender o modificar las licencias de los artículos y servicios de defensa sin aviso previo cuando se cumplen ciertos criterios reglamentarios.<sup>121</sup> Un exportador puede solicitar la revisión de una decisión o medida adoptada por la DDTC; el Subsecretario de Control de Armas y Seguridad Nacional tiene la última palabra.<sup>122</sup> La Ley de Control de las Exportaciones de Armas establece expresamente que la designación de un elemento como artículo de defensa o servicio de defensa no está sujeta a revisión judicial.<sup>123</sup>

142. Las sanciones civiles que se imponen a las empresas por infracciones de la Ley de Control de las Exportaciones de Armas normalmente consisten en una multa y un acuerdo de avenencia en el que se establecen las medidas necesarias para mejorar la observancia de la ley en la empresa. En 2008 y 2009, se impusieron seis acuerdos de avenencia.<sup>124</sup>

<sup>116</sup> Código de los Estados Unidos, título 22, capítulo 39. Consultado en: [http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode22/usc\\_sup\\_01\\_22\\_10\\_39.html](http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode22/usc_sup_01_22_10_39.html) [abril de 2010].

<sup>117</sup> 22 CFR, secciones 120-130 (la sección 121 contiene la Lista de Municiones de los Estados Unidos). Consultado en: [http://ecfr.gpoaccess.gov/cgi/t/text/text-idx?c=ecfr&tpl=/ecfrbrowse/Title22/22tab\\_02.tpl](http://ecfr.gpoaccess.gov/cgi/t/text/text-idx?c=ecfr&tpl=/ecfrbrowse/Title22/22tab_02.tpl) [abril de 2010].

<sup>118</sup> Código de los Estados Unidos 22, sección 2778(h). También es posible recurrir la decisión del Director Gerente ante el Secretario de Estado Adjunto para Asuntos Políticos y Militares, a través del Subsecretario de Estado Adjunto para el Control del Comercio en Materiales de Defensa.

<sup>119</sup> Department of State (2010c).

<sup>120</sup> 22 CFR artículo 126.1 y Department of State (2010b).

<sup>121</sup> 22 CFR, artículo 126.7.

<sup>122</sup> 22 CFR, artículo 128.13. Véase también Shenai (2010).

<sup>123</sup> Sin embargo, véase U.S. v. Pulungan, 569 F.3d 326 (7<sup>th</sup> Fed Cir 2009). Consultado en: <http://www.fas.org/sgp/jud/pulungan.pdf> [abril de 2010].

<sup>124</sup> Department of State (2010a).

b) La Ley de Administración de las Exportaciones (EAA)<sup>125</sup>

143. La Ley de Administración de las Exportaciones reglamenta las exportaciones y reexportaciones de mercancías, tecnología y soportes lógicos que tienen aplicaciones comerciales y militares o relacionadas con la proliferación, o artículos de "doble uso". Aunque la Ley de Administración de las Exportaciones expiró en agosto de 2001, el Reglamento de Administración de las Exportaciones (EAR) se siguió aplicando mediante sucesivos avisos presidenciales emitidos de conformidad con la Ley de Facultades Económicas Especiales para Situaciones de Emergencia Internacional. La Ley de Administración de las Exportaciones se aplica mediante el Reglamento de Administración de las Exportaciones y es administrada por la Oficina de Industria y Seguridad (BIS) del Departamento de Comercio.

144. La Lista de Control del Comercio (CCL) abarca 10 categorías (numeradas del 0 al 9) de artículos de doble uso, que van desde materiales avanzados y toxinas hasta ordenadores y productos electrónicos.<sup>126</sup> Puede requerirse una licencia de la Oficina de Industria y Seguridad para exportar o reexportar artículos que figuran en la Lista de Control del Comercio desde los Estados Unidos, en función del producto de que se trate, su país de destino, su uso final y el usuario final. El exportador es responsable de determinar si se necesita una licencia y de solicitarla.<sup>127</sup> Los artículos que no figuran en la Lista de Control del Comercio también pueden estar sujetos a controles por motivos relacionados con sanciones, con la proliferación o con la seguridad nacional.

145. La Oficina de Análisis del Cumplimiento (OEA) de la Oficina de Industria y Seguridad analiza todas las solicitudes de licencias de exportación para garantizar que se tenga en cuenta la información relativa al control de las exportaciones antes de adoptar una decisión definitiva sobre una licencia.<sup>128</sup> Varios organismos pueden examinar las solicitudes de licencias para evaluar los riesgos de desviación, abordar preocupaciones relacionadas con la política exterior y la seguridad nacional, y determinar si son fiables quienes reciben datos técnicos o productos originarios de los Estados Unidos sujetos a control. La Oficina de Industria y Seguridad actualiza periódicamente los controles de las exportaciones a fin de reflejar la evolución geopolítica y tecnológica.

146. Se requiere una licencia para las exportaciones o reexportaciones a Cuba de todos los productos, tecnología y soportes lógicos sujetos al Reglamento de Administración de las Exportaciones, con algunas excepciones. En general, la Oficina de Industria y Seguridad deniega las solicitudes, aunque examina caso por caso las presentadas para determinados productos. Análogamente, el Reglamento de Administración de las Exportaciones también impone diferentes niveles de control estricto a las exportaciones o reexportaciones a Irán, la República Democrática de Corea, Sudán y Siria.

---

<sup>125</sup> 50 USC 2401-2420 (2000). La Ley de Administración de las Exportaciones expiró el 21 agosto de 2001, y el Presidente ha mantenido en vigor el Reglamento de Administración de las Exportaciones, de conformidad con la Ley de Facultades Económicas Especiales para Situaciones de Emergencia Internacional, 50 USC 1701-1707. Orden Ejecutiva N° 13.222, de 17 de agosto de 2001 (3 CFR, 2001 Comp. 783 (2002)), prorrogada por sucesivos avisos presidenciales, el más reciente de los cuales se emitió el 13 de agosto de 2009 (74 FR 41325, (14 de agosto de 2009)). La EAA y el EAR pueden consultarse en el sitio Web de la Oficina de Publicaciones Oficiales del Gobierno de los Estados Unidos, <http://www.access.gpo.gov/bis/>.

<sup>126</sup> CCL. Consultado en: [http://www.access.gpo.gov/bis/ear/ear\\_data.html](http://www.access.gpo.gov/bis/ear/ear_data.html) [mayo de 2010].

<sup>127</sup> Para más detalles, véase la información en línea de la Oficina de Industria y Seguridad. Consultada en: <http://www.bis.doc.gov/licensing/index.htm> [abril de 2010].

<sup>128</sup> OMC (2008).

147. Además de la Oficina de Industria y Seguridad, los Departamentos de Estado, Defensa y Energía están facultados para examinar cualquier solicitud de licencia de exportación que se presente a la Oficina.<sup>129</sup> Si alguno de esos organismos no coincide con la decisión de la Oficina de conceder una licencia, puede presentar un recurso contra la decisión ante el Comité Operativo, órgano interinstitucional a nivel de funcionarios. Cualquiera de esos organismos puede recurrir la decisión del Presidente del Comité Operativo ante el Comité Consultivo de Política y Negociaciones Comerciales (órgano interinstitucional a nivel de subsecretarios), después ante la Junta de Revisión de la Administración de las Exportaciones (nivel del Gabinete) y, por último, ante el Presidente. Todos los recursos de estos organismos deben presentarse en un plazo de cinco días. El solicitante de la licencia puede recurrir las decisiones definitivas en materia de licencias ante el Subsecretario de la Oficina de Industria y Seguridad.<sup>130</sup>

148. La Ley de Administración de las Exportaciones permite la vigilancia y la restricción de exportaciones de productos escasos.<sup>131</sup> La Oficina de Industria y Seguridad se encarga de determinar si es necesario restringir la exportación de productos escasos. Se aplican procedimientos específicos para los siguientes productos: petróleo crudo; productos del petróleo distintos del petróleo crudo producidos o procedentes de las Reservas de Petróleo de la Marina o disponibles para la exportación como resultado de un intercambio de cualesquiera productos producidos o procedentes de las Reservas de Petróleo de la Marina; madera sin labrar de árbol de la vida; y caballos exportados por vía marítima destinados al matadero. Esos productos requieren siempre una licencia de exportación, independientemente del destino de la exportación.

149. Por otra parte, la Oficina de Industria y Seguridad administra los controles de las exportaciones en el marco de la Ley de Política Energética y Ahorro de Energía, la Ley de arrendamiento de terrenos para la explotación de minerales, la Ley sobre Producción de Petróleo de las Reservas de la Marina y la Ley de Tierras de la Plataforma Continental Exterior. El Departamento de Energía es responsable de autorizar la exportación de gas natural o gas natural licuado de los Estados Unidos, lo que está permitido a menos que se determine que no es de interés público. Las exportaciones a un país con el que los Estados Unidos hayan suscrito un acuerdo de libre comercio que prevea la aplicación del trato nacional para el comercio de gas natural se consideran compatibles con el interés público, y las solicitudes se aprueban sin modificación o retraso.

150. En el ejercicio fiscal de 2009, la Oficina de Industria y Seguridad tramitó 20.284 solicitudes de licencias de exportación por valor de 62.400 millones de dólares EE.UU. y aprobó el 84 por ciento. El tiempo medio para tramitar una solicitud fue de 26 días. Durante ese período, en 301 casos se presentaron recursos de apelación al Comité Operativo, de los cuales 24 fueron examinados por el Comité Consultivo sobre la Política de Exportación. Las licencias se deniegan cuando no cumplen los criterios de aprobación establecidos en el Reglamento de Administración de las Exportaciones.

c) Ley de Energía Atómica de 1954

151. De conformidad con la Ley de Energía Atómica de 1954, enmendada por la Ley de No Proliferación Nuclear de 1978, la Comisión de Reglamentación Nuclear (NRC) está encargada de administrar los controles de la exportación de materiales básicos, materiales nucleares especiales y

---

<sup>129</sup> 15 CFR parte 750 (en la que se describe el trámite de solicitud de una licencia de la BIS); Orden Ejecutiva N° 12.981, 60 FR 62981 (8 de diciembre de 1995) (en la que se describen los procedimientos interinstitucionales para la revisión de los controles de las exportaciones).

<sup>130</sup> 15 CFR parte 756.

<sup>131</sup> OMC (2008).

materiales derivados, así como instalaciones y equipos nucleares.<sup>132</sup> Con arreglo a la Ley de Energía Atómica, el Departamento de Energía es responsable de la reexportación de esos materiales y equipos nucleares y de la exportación de tecnología nuclear. Las solicitudes de licencias de exportación se publican en el sitio Web de la NRC y, en la mayoría de los casos, son enviadas a otros organismos federales para su examen.

152. Las decisiones de la NRC en materia de licencias de exportación están sujetas a revisión judicial en los tribunales de apelación federales.

#### **iv) Ayudas estatales y medidas fiscales conexas**

153. En los Estados Unidos, los exportadores de productos agrícolas que reúnen las condiciones establecidas se benefician de subvenciones a la exportación (capítulo IV 1)).

154. De conformidad con la legislación estadounidense en materia de reintegro de impuestos, los importadores pueden solicitar un reembolso de hasta el 99 por ciento de los derechos, impuestos y gravámenes aplicados a los productos importados si exportan el producto importado o un producto manufacturado a partir de un producto que sea "de la misma clase y calidad" que el producto importado.<sup>133</sup> Si el producto importado no se utiliza dentro de los Estados Unidos, la empresa puede solicitar un reembolso de hasta el 99 por ciento de los derechos, impuestos y gravámenes pagados por el producto importado si exporta un producto que sea "comercialmente intercambiable" con el producto importado por el que pagó los derechos, impuestos y gravámenes.<sup>134</sup> Por ejemplo, una bodega nacional puede solicitar un reembolso de hasta el 99 por ciento del impuesto federal sobre el consumo pagado por el vino importado y puesto a la venta en el mercado nacional, si esa misma bodega exporta vino de producción propia por el mismo valor.<sup>135</sup> De conformidad con la legislación, el vino "del mismo color cuya variación de precio no supere el 50 por ciento entre el vino importado y el vino exportado" se considera comercialmente intercambiable.

#### **v) Financiación, seguros y garantías**

155. Los Estados Unidos facilitan financiación para las exportaciones por medio de su organismo oficial de crédito a la exportación, el Banco de Exportación-Importación (Banco Ex-Im).<sup>136</sup> El Banco Ex-Im tiene el mandato de facilitar préstamos, garantías crediticias y seguros a tipos y en condiciones que sean plenamente competitivos con los que apoyan los gobiernos de los principales países cuyos exportadores compiten con los estadounidenses.<sup>137</sup> El Banco Ex-Im acepta riesgos que el sector privado no quiere o no puede asumir; no obstante, su ayuda está supeditada a una determinación de "seguridad razonable de reembolso".<sup>138</sup> En diciembre de 2006, las actividades del Banco Ex-Im se renovaron hasta septiembre de 2011.<sup>139</sup> En el contexto de la Iniciativa Nacional de Exportación, puesta en marcha a principios de 2010, el Presidente encomendó al Banco Ex-Im que adoptara

<sup>132</sup> Los productos a los que la NRC concede licencias de exportación figuran en 10 CFR, artículos 110.8 y 110.9.

<sup>133</sup> 19 USC 1313(c) y (b).

<sup>134</sup> 19 USC 1313(j).

<sup>135</sup> Véase *Federal Register*, 74 FR 52928, de 15 de octubre de 2009.

<sup>136</sup> La misión y el mandato del Banco Ex-Im figuran en la Ley del Banco de Exportación-Importación de 1945, en su forma enmendada.

<sup>137</sup> 12 USC 635, subcapítulo I, b(1)(A).

<sup>138</sup> Artículo 2b de la Carta del Banco de Exportación-Importación de los Estados Unidos.

<sup>139</sup> Ley de nueva autorización de las actividades del Banco de Exportación-Importación, de 2006.

medidas destinadas a aumentar la disponibilidad del crédito para las empresas pequeñas y medianas.<sup>140</sup>

156. El Banco Ex-Im es un organismo ejecutivo independiente autofinanciado y una entidad pública de propiedad totalmente estatal. Tanto los costos de los programas como los costos administrativos son financiados totalmente con los ingresos recibidos de los titulares de préstamos del Banco (véase el cuadro III.6). Estos ingresos también se utilizan para acumular una reserva prudente con la cual hacer frente al pago de las indemnizaciones estimadas en el futuro. Las comisiones del Banco Ex-Im se establecen de conformidad con las disciplinas de la OCDE. El Banco Ex-Im recibe créditos del Tesoro de los Estados Unidos para financiar los préstamos a medio y largo plazo. Todas las obligaciones del Banco Ex-Im están respaldadas por la solvencia y el crédito del Gobierno de los Estados Unidos.

157. El Banco Ex-Im facilita financiación para las exportaciones por medio de diversos programas de préstamos, garantías crediticias y seguros, entre ellos los siguientes: seguros de crédito a la exportación a corto y medio plazo; garantías de préstamos de capital de explotación a los exportadores; garantías de préstamos a medio y largo plazo a instituciones financieras que otorgan créditos a compradores extranjeros; y préstamos directos a medio y largo plazo a compradores extranjeros.

158. Para tener derecho a la financiación del Banco Ex-Im, los bienes y servicios deben expedirse desde los Estados Unidos y cumplir las prescripciones en materia de contenido estadounidense. Concretamente, en el caso de ayuda financiera a medio y largo plazo la ayuda se limita a la menor de las cantidades siguientes: el 85 por ciento del valor de los bienes y servicios con derecho a ayuda objeto de un contrato de suministro de los Estados Unidos; o el 100 por ciento del contenido estadounidense de los bienes y servicios con derecho a ayuda objeto de ese contrato. Las prescripciones en materia de contenido estadounidense del Banco Ex-Im no están establecidas por ley, sino que reflejan "un intento de equilibrio concertado entre los intereses de los sindicatos y la industria".<sup>141</sup> La carga transportada por vía marítima financiada con préstamos directos o garantías crediticias a largo plazo del Banco Ex-Im que excedan de 20 millones de dólares EE.UU. o con un plazo de devolución superior a siete años debe transportarse en barcos de pabellón estadounidense, a menos que se obtenga una exención de la Administración Marítima de los Estados Unidos.<sup>142</sup> En 2008 y 2009, se otorgaron aproximadamente 34 exenciones. Según el inspector general del Banco Ex-Im, el requisito de utilizar barcos de pabellón estadounidense "puede haber limitado la capacidad del Banco de lograr la respuesta más rápida y eficaz posible" a la crisis financiera.<sup>143</sup>

**Cuadro III.6**  
**Autorizaciones de crédito y presupuesto del Banco Ex-Im, 2004-2009**  
(millones de \$EE.UU.)

Ejercicio fiscal	Crédito <sup>a</sup>	Ayuda a la exportación <sup>b</sup>	Costos de los programas y costos administrativos <sup>c</sup>
2004	13.321	17.834	..
2005	13.936	17.858	313,8
2006	12.151	16.119	263,8

<sup>140</sup> Información en línea de la Casa Blanca. "Executive Order - National Export Initiative", de 11 de marzo de 2010. Consultada en: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/executive-order-national-export-initiative>.

<sup>141</sup> Ex-Im Bank (2007).

<sup>142</sup> Resolución Pública N° 17 del 73° período de sesiones del Congreso. El Banco Ex-Im aplica esta Resolución Pública de conformidad con las normas que figuran en 12 CFR 402.3.

<sup>143</sup> Ex-Im Bank (2009).

Ejercicio fiscal	Crédito <sup>a</sup>	Ayuda a la exportación <sup>b</sup>	Costos de los programas y costos administrativos <sup>c</sup>
2007	12.569	16.041	124,5
2008	14.399	19.597	103,4
2009	21.021	26.441	111,4

.. No disponible.

a Valor de los préstamos, seguros y garantías proporcionados por el Banco Ex-Im.

b Valor estimado de las exportaciones financiadas mediante préstamos, seguros y garantías del Banco Ex-Im.

c Los nuevos préstamos, garantías y seguros proporcionados por el Banco Ex-Im ocasionan un costo en el presupuesto de los programas cuando el valor actual neto de los desembolsos en efectivo previstos supera el valor de los ingresos en efectivo previstos. Por lo general, los ingresos en efectivo comprenden las comisiones o primas, el capital y los intereses del préstamo, y los desembolsos en efectivo generalmente comprenden los pagos de indemnizaciones y los desembolsos por concepto de préstamos. Los costos administrativos son los costos necesarios para administrar la totalidad de la cartera de créditos del Banco Ex-Im.

Fuente: OMC (2008); y Banco de Exportación-Importación de los Estados Unidos (diversos años), *Annual Report*.

159. La cuantía de la ayuda a las actividades de exportación autorizada por el Banco Ex-Im aumentó aproximadamente el 15 por ciento entre 2007 y 2008, y casi el 46 por ciento entre 2008 y 2009 (véase el cuadro III.6). Además, la composición de la ayuda del Banco Ex-Im experimentó cambios considerables: mientras que los préstamos directos totalizaron el 1 por ciento de la ayuda prestada por el Banco Ex-Im durante el período 2006-2008, en el ejercicio fiscal de 2009 la cuota de los préstamos directos en el total de la ayuda aumentó a aproximadamente el 14 por ciento. Esto refleja la respuesta del Banco Ex-Im a la mayor demanda de préstamos directos que se registró tras el inicio de la crisis crediticia.<sup>144</sup>

160. En septiembre de 2009, el riesgo del Banco Ex-Im ascendió a aproximadamente 68.000 millones de dólares EE.UU. Desde el ejercicio fiscal de 2005, el riesgo total ha alcanzado, en promedio, casi 61.000 millones de dólares EE.UU. El transporte aéreo representó casi la mitad de esa cifra, seguido del petróleo y del gas con el 12 por ciento, y de la industria manufacturera y los proyectos de generación eléctrica, con casi el 7 por ciento cada uno. Los mayores riesgos del Banco Ex-Im corresponden a México, la India, los Emiratos Árabes Unidos e Irlanda.

161. La Administración de Pequeñas Empresas (SBA) mantiene programas de préstamos destinados a apoyar las exportaciones de las pequeñas empresas. Por ejemplo, con arreglo a su Programa de Capital Circulante para la Exportación, la SBA garantiza el 90 por ciento de la financiación para las transacciones de exportación. La parte garantizada de un préstamo no puede superar la cifra de 1,5 millones de dólares EE.UU. La comisión de la SBA asciende al 0,25 por ciento de la parte garantizada del préstamo, con vencimiento a un año o menos. Desde 2006, la SBA ha garantizado entre 1.500 y 3.300 préstamos por año a exportadores estadounidenses; el valor medio de los préstamos se ha situado entre 221.600 y 329.900 dólares EE.UU.

#### vi) Promoción y ayuda a la comercialización

162. En 2010, el Presidente de los Estados Unidos anunció el objetivo de duplicar las exportaciones estadounidenses en un plazo de cinco años y, para ayudar a alcanzar esta meta, puso en marcha la Iniciativa Nacional de Exportación.<sup>145</sup> La Iniciativa fue establecida mediante orden ejecutiva en marzo de 2010 y comprende medidas destinadas a mejorar el acceso a la financiación para el comercio, particularmente para exportadores pequeños y medianos; fortalecer la defensa de

<sup>144</sup> Ex-Im Bank (2009).

<sup>145</sup> Información en línea de la Casa Blanca, "Remarks by the President in State of the Union Address, U.S. Capitol", de 27 de enero de 2010. Consultada en: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-state-union-address>.



intereses, la promoción y las actividades de comercialización; garantizar que las empresas estadounidenses tengan un acceso "libre y justo" a los mercados extranjeros, incluso a través de la ejecución de acuerdos internacionales; y reformar el sistema estadounidense de controles de la exportación (sección 2) iv)).<sup>146</sup> La Iniciativa Nacional de Exportación también aborda el "restablecimiento del equilibrio macroeconómico". Con este fin, se ha encomendado al Secretario del Tesoro la promoción de "un crecimiento equilibrado y fuerte en la economía mundial" a través del G-20 y otros mecanismos.

163. La Iniciativa Nacional de Exportación establece un Gabinete de Promoción de las Exportaciones, integrado por los responsables de varios organismos federales. El Gabinete debe colaborar con el Comité de Coordinación para la Promoción del Comercio (TPCC), órgano de establecido por ley que coordina las actividades de promoción de las exportaciones de 19 organismos federales.<sup>147</sup> Las prioridades del TPCC son las siguientes: conseguir que más empresas, especialmente las pequeñas, emprendan actividades de exportación; velar por la obtención de resultados satisfactorios en los principales mercados emergentes; elaborar estrategias y desarrollar oportunidades para sectores de la industria en los cuales los Estados Unidos son competitivos a nivel mundial; y ofrecer ayuda para la promoción a empresas estadounidenses que compiten para obtener proyectos del sector público de gran envergadura en mercados extranjeros.<sup>148</sup>

164. Como parte de la Iniciativa Nacional de Exportación, el Presidente solicitó fondos por valor de 88 millones de dólares EE.UU. para la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio. La Administración de Comercio Internacional prevé utilizar parte de esos fondos para fortalecer su presencia en otros países con el fin de "promover las empresas estadounidenses y aumentar su clientela".<sup>149</sup>

### 3) OTRAS MEDIDAS QUE AFECTAN AL COMERCIO Y LAS INVERSIONES

#### i) Marco jurídico de las empresas y régimen de inversiones extranjeras

165. Los Estados Unidos figuran sistemáticamente entre las economías que ocupan los primeros puestos en lo que respecta a la facilidad para hacer negocios.<sup>150</sup>

166. Las empresas extranjeras pueden establecer una sucursal o constituirse como filial en los Estados Unidos. No hay prescripciones en materia de constitución a nivel federal. Las leyes sobre la constitución de empresas varían de un estado a otro. No es necesario que una empresa se constituya en el estado donde realiza sus negocios. Las empresas estadounidenses o las filiales de empresas extranjeras quedan habilitadas para hacer negocios fuera del Estado en el que se constituyeron presentando una declaración en cada Estado en el que se proponen operar. Las sucursales de empresas extranjeras también deben cumplir este requisito. Las prescripciones en materia de

<sup>146</sup> *Federal Register*, 75 FR 12433, de 16 de marzo de 2010, e información en línea de la Casa Blanca, "Remarks by the President at the Export-Import Bank's Annual Conference", de 11 de marzo de 2010. Consultado en: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-export-import-banks-annual-conference>.

<sup>147</sup> 15 USC 4727 et seq.

<sup>148</sup> Información en línea de la Administración de Comercio Internacional, "Trade Promotion Coordinating Committee Announces Export Promotion Priorities", de 23 de octubre de 2009. Consultada en: [http://www.trade.gov/press/press\\_releases/2009/tpcc\\_102309.asp](http://www.trade.gov/press/press_releases/2009/tpcc_102309.asp).

<sup>149</sup> Información en línea del Departamento de Comercio, "Commerce Secretary Gary Locke Unveils Details of the National Export Initiative", de 4 de febrero de 2010. Consultada en: [http://www.commerce.gov/NewsRoom/PressReleases\\_FactSheets/PROD01\\_008895](http://www.commerce.gov/NewsRoom/PressReleases_FactSheets/PROD01_008895).

<sup>150</sup> Información en línea del Banco Mundial, "Doing Business: Measuring business regulations". Consultada en: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=197>.

habilitación que aplican los estados no distinguen entre las empresas estadounidenses y las filiales y sucursales de empresas extranjeras.

167. Las empresas están sujetas a tributación a nivel federal y estatal. La mayoría de los estados aplica un impuesto sobre la renta de las sociedades. Debido a la variabilidad inherente a los regímenes fiscales de los estados, se ha determinado que los costos de cumplimiento con el impuesto sobre la renta de las sociedades a nivel de los estados duplica los costos del cumplimiento con ese impuesto a nivel federal.<sup>151</sup> El tipo máximo marginal reglamentario del impuesto federal sobre la renta de las sociedades es del 35 por ciento, mientras que el tipo combinado del impuesto federal y subfederal sobre la renta de las sociedades es del 39,1 por ciento, el segundo más elevado entre los países de la OCDE.<sup>152</sup>

168. El artículo 721 de la Ley de Producción de Material para la Defensa de 1950, modificado por la Ley de Seguridad Nacional e Inversiones Extranjeras de 2007 (FINSA), autoriza al Comité de Inversiones Extranjeras en los Estados Unidos (CFIUS), un comité interinstitucional establecido por ley y presidido por el Secretario del Tesoro, a realizar exámenes de las "transacciones abarcadas", a saber, fusiones, adquisiciones o absorciones que puedan "tener como consecuencia el control extranjero de una persona que comercie entre estados en los Estados Unidos". El CFIUS está facultado para celebrar "acuerdos de mitigación de riesgos" con las partes que intervienen en una transacción, a fin de abordar los riesgos de seguridad nacional, si no hay en la ley ninguna otra disposición que prevea facultades adecuadas y apropiadas para resolver esos riesgos. Además, el Presidente puede suspender o prohibir una transacción abarcada, cuando considere que hay pruebas convincentes de que la persona extranjera que ejerce el control sobre la empresa estadounidense podría tomar medidas que menoscabasen la seguridad nacional.<sup>153</sup>

169. Durante el período objeto de examen, el Departamento del Tesoro revisó la reglamentación destinada a aplicar los procedimientos del CFIUS. Según el Departamento del Tesoro, la reglamentación revisada "es más clara, refleja la evolución de las prácticas comerciales en los últimos años e introduce nuevas mejoras, basadas en la experiencia adquirida con la reglamentación anterior".<sup>154</sup>

170. De conformidad con el artículo 721, el objetivo de los procedimientos del CFIUS es "determinar el efecto de la o las transacciones en la seguridad nacional de los Estados Unidos". El artículo 721 no define la seguridad nacional, pero ofrece una lista ilustrativa de los factores que se han de tener en cuenta al evaluar si una transacción plantea riesgos de seguridad nacional. Con arreglo a las disposiciones de la Ley de Seguridad Nacional e Inversiones Extranjeras, en diciembre de 2008 el Departamento del Tesoro publicó orientaciones sobre los tipos de transacciones examinadas por el CFIUS que han dado lugar a "consideraciones de seguridad nacional" (véase el recuadro III.2).

171. Básicamente, los exámenes se activan cuando las partes en una transacción presentan una notificación voluntaria al CFIUS. Sin embargo, los organismos que conforman el CFIUS y el Presidente tienen autoridad para iniciar unilateralmente un examen de las transacciones que no han sido objeto de notificación voluntaria. El plazo legal para realizar este examen es de 30 días. Tras realizar un examen, el CFIUS puede efectuar una investigación complementaria, cuyo plazo es de

<sup>151</sup> Gupta and Mills (2003).

<sup>152</sup> Este tipo combinado es la suma del tipo del Gobierno federal, ajustado para tener en cuenta las deducciones relativas al impuesto sobre la renta aplicado a nivel subfederal, y un tipo subfederal "representativo". Información en línea de la OCDE, base de datos fiscales de la OCDE. Consultada en: <http://www.oecd.org/ctp/taxdatabase>.

<sup>153</sup> 50 USC 2170 et seq.

<sup>154</sup> *Federal Register*, 73 FR 70702, de 21 de noviembre de 2008.

45 días. Por ejemplo, las transacciones controladas por gobiernos extranjeros y ciertas transacciones que dan lugar al control extranjero de "infraestructura crítica" de los Estados Unidos están sujetas a investigación, a menos que el Secretario o el Subsecretario del Tesoro o de cualquiera de los organismos principales determine que la transacción no menoscabará la seguridad nacional. Las leyes y la reglamentación revisada no establecen las clases particulares de activos que tienen el carácter de "infraestructura crítica" a los efectos de los exámenes del CFIUS, sino que éste examina los sistemas o activos particulares comprendidos en cada transacción abarcada para determinar si se trata de "infraestructura crítica". El término "transacciones controladas por un gobierno extranjero" se refiere a transacciones que puedan tener como consecuencia el control de una empresa estadounidense, por ejemplo por organismos públicos, empresas estatales, fondos de pensión del gobierno, y fondos soberanos de inversión de origen extranjero.<sup>155</sup>

172. El CFIUS o un organismo principal designado para actuar en su nombre puede concertar, modificar, supervisar y hacer cumplir acuerdos con cualquier parte en una transacción abarcada para mitigar el riesgo de la transacción para la seguridad nacional. De conformidad con la Ley de Seguridad Nacional e Inversiones Extranjeras, el CFIUS debe justificar la concertación de un acuerdo de mitigación de riesgos mediante un análisis basado en el riesgo de seguridad nacional. La Orden Ejecutiva 11.858, modificada el 23 de enero de 2008, contiene disciplinas complementarias relativas al uso de los acuerdos de mitigación de riesgos por el CFIUS.

**Recuadro III.2: Transacciones que han dado lugar a consideraciones de seguridad nacional**

El CFIUS examina los aspectos de seguridad nacional de ciertas transacciones de inversión extranjera directa (IED) a fin de determinar si alguna de ellas puede afectar adversamente a la seguridad nacional y plantear un riesgo de seguridad nacional. Según las orientaciones publicadas por el Departamento del Tesoro en diciembre de 2008, el CFIUS considera que el riesgo de seguridad nacional es la interacción entre la vulnerabilidad, que dimana de la índole de la empresa estadounidense que pasa a ser controlada por una persona extranjera, y la amenaza, que dimana de las posibles acciones de la persona extranjera. En las orientaciones también se señala que las consideraciones de seguridad nacional no constituyen, por sí solas, riesgos de seguridad nacional. Al analizar si una transacción abarcada plantea riesgos de seguridad nacional, el CFIUS toma en cuenta todos los hechos y circunstancias pertinentes. En las orientaciones se indican casos que han dado lugar a consideraciones de seguridad nacional en relación con la identidad de la empresa estadounidense, y otros que han dado lugar a consideraciones de seguridad nacional en relación con la identidad de la persona extranjera. Entre los ejemplos de las primeras figuran transacciones en las que estaban involucradas empresas estadounidenses que:

- suministran bienes y servicios a organismos públicos y autoridades subfederales estadounidenses que desempeñan funciones en la esfera de la seguridad nacional;
- suministran bienes y servicios que podrían poner en evidencia vulnerabilidades en la seguridad nacional o provocar vulnerabilidad a sabotajes o al espionaje;
- realizan operaciones o producen o suministran bienes y servicios con implicaciones para la seguridad nacional de los Estados Unidos, incluidas empresas relacionadas con "infraestructura crítica", empresas de energía, de transporte (con inclusión del transporte marítimo, las operaciones de terminales portuarias y las tareas de mantenimiento, reparación y revisión general de aeronaves), y "empresas que podrían afectar de manera significativa y directa al sistema financiero de los Estados Unidos";
- tienen acceso a información confidencial;
- se desempeñan en los sectores de la defensa, la seguridad y la aplicación de las leyes relacionadas con la seguridad nacional;

<sup>155</sup> *Federal Register*, 73 FR 74571, de 8 de diciembre de 2008.

- realizan actividades relacionadas con la fabricación de armas y municiones y sistemas aeroespaciales y de radar; o
- producen ciertos tipos de tecnologías avanzadas que pueden ser útiles para defender o para intentar menoscabar la seguridad nacional, con inclusión de semiconductores y otros equipos o componentes con aplicaciones comerciales y militares relacionadas con la seguridad de redes y datos.

Algunos ejemplos de los tipos de transacciones que plantearon consideraciones de seguridad nacional en relación con la identidad de la persona extranjera son los siguientes: transacciones realizadas por personas extranjeras que están controladas por un gobierno extranjero; que provienen de un país con antecedentes en materia de no proliferación y otros asuntos relacionados con la seguridad nacional que podrían dar lugar a preocupaciones; o que anteriormente han realizado acciones o han tenido la intención de realizar acciones que podrían menoscabar la seguridad nacional de los Estados Unidos.

*Fuente:* Secretaría de la OMC, basada en *Guidance Concerning the National Security Review Conducted by the Committee on Foreign Investment in the United States (Federal Register, 73 FR 74567, de 8 de diciembre de 2008)*.

173. Entre 2006 y 2008, el número de notificaciones voluntarias relativas a transacciones de inversión extranjera directa aumentó todos los años, pero disminuyó de forma importante en 2009, en consonancia con el declive general de las actividades de inversión en todo el mundo. En el período 2006-2009 se presentaron 469 notificaciones (véase el cuadro III.7). Casi el 13 por ciento de esas notificaciones fue objeto de una investigación de 45 días. Los interesados retiraron otro 14 por ciento de las notificaciones durante la fase del examen o de la investigación y, según las autoridades estadounidenses, la inmensa mayoría de esas transacciones fueron objeto posteriormente de nuevas notificaciones al CFIUS; en los pocos casos restantes, las partes abandonaron la transacción. El porcentaje de investigaciones de 45 días se incrementó notablemente entre 2006 y 2009. Las autoridades estadounidenses señalan que este aumento puede ser consecuencia de varios factores, entre ellos las consideraciones de seguridad nacional planteadas por casos notificados al CFIUS; la presunción, establecida en la Ley de Seguridad Nacional e Inversiones Extranjeras, de que los casos que den lugar al control por un gobierno extranjero serán objeto de investigación; y la decisión de las partes de retirar menos notificaciones porque, después de la promulgación de la Ley de Seguridad Nacional e Inversiones Extranjeras, el CFIUS puede concluir una investigación, si no tiene preocupaciones relacionadas con la seguridad nacional que hayan quedado sin resolver, sin remitir el caso al Presidente para que adopte una decisión definitiva. Sólo dos transacciones de inversión extranjera directa abarcadas estuvieron sujetas a una decisión definitiva del Presidente, que permitió en ambos casos seguir adelante.

**Cuadro III.7**  
**Visión general de los exámenes realizados por el CFIUS, 2006-2009**

	2006	2007	2008	2009
Notificaciones voluntarias	111	138	155	65
Notificaciones retiradas durante el examen de 30 días	14	10	18	5
Investigaciones de 45 días	7	6	23	25
Notificaciones retiradas durante las investigaciones de 45 días	5	5	5	2
Acuerdos de mitigación	..	14	2	..
Decisiones presidenciales	2	0	0	0

.. No disponible.

*Fuente:* Secretaría de la OMC, basada en información en línea del CFIUS. Consultada en: <http://www.ustras.gov/offices/international-affairs/cfius/reports.shtml>; e información facilitada por las autoridades.

174. De las notificaciones de transacciones abarcadas que se presentaron al CFIUS entre 2006 y 2008, la mitad se refería al sector de la manufactura (principalmente ordenadores y productos electrónicos, equipo de transporte y maquinaria), y un tercio al sector de la información. Casi todas las demás notificaciones se referían al sector de la minería y al comercio mayorista y minorista. Entre 2006 y 2008, el 26 por ciento de las notificaciones correspondieron a inversiones extranjeras directas del Reino Unido, seguido del Canadá, Francia, Israel y Australia, que en conjunto representaron el 29 por ciento.

175. Los Estados Unidos siguen aplicando prescripciones adicionales en materia de presentación de información a los inversores extranjeros que adquieren tierras agrícolas, y a las inversiones extranjeras en empresas estadounidenses abarcadas por la Ley de Examen de las Inversiones Internacionales y el Comercio de Servicios.<sup>156</sup> Estas prescripciones son independientes del artículo 721 y del CFIUS.

176. Los Estados Unidos también mantienen a nivel federal restricciones a la inversión extranjera directa que son específicas para algunos sectores (véase el recuadro III.3).

177. Los estados de los Estados Unidos también aplican restricciones a la inversión extranjera directa, mayormente en los sectores de los seguros y de los bienes inmuebles. Según un reciente estudio de la Oficina Gubernamental de Rendición de Cuentas, 28 estados imponen restricciones a la propiedad extranjera de empresas de seguros.<sup>157</sup> El mismo estudio señala que 37 estados imponen medidas que afectan a la propiedad extranjera de bienes inmuebles. Estas medidas abarcan desde prescripciones en materia de registro hasta la prohibición de poseer ciertos tipos de tierra; 15 estados tenían leyes que restringían la propiedad extranjera de tierras agrícolas.

**Recuadro III.3: Restricciones a la IED aplicadas a nivel federal, marzo de 2010**

**Transporte aéreo**

La inversión extranjera en las acciones con derecho a voto de las compañías aéreas estadounidenses se limita al 25 por ciento. No obstante, en ciertos casos, el Departamento de Transporte de los Estados Unidos puede autorizar inversiones extranjeras totales (esto es, en acciones con y sin derecho a voto) superiores al 25 por ciento del capital social, siempre que el control efectivo siga estando en manos de ciudadanos estadounidenses. Los inversores extranjeros pueden designar hasta un tercio de los directores en las compañías aéreas estadounidenses.

Excepto en circunstancias limitadas, los transportistas aéreos que no sean ciudadanos de los Estados Unidos no pueden transportar pasajeros ni cargas entre ciudades estadounidenses.

**Transporte marítimo (Título 46 del Código de los Estados Unidos, con inclusión de la Ley de Transporte Marítimo de 1916 y de la Ley de la Marina Mercante de 1920)**

La inversión extranjera en embarcaciones de pabellón estadounidense que realizan actividades de comercio costero se limita al 25 por ciento de la propiedad y del control.

Los inversores extranjeros pueden poseer el 100 por ciento de una embarcación de pabellón estadounidense que realiza actividades de comercio internacional, a condición de que el propietario de la embarcación esté organizado y constituido con arreglo a las leyes de los Estados Unidos, que el director y el presidente de la junta directiva sean ciudadanos estadounidenses, y que el número de ciudadanos extranjeros se limite a la minoría de miembros de la junta directiva necesaria para constituir un quórum.

Las embarcaciones en las cuales la propiedad y el control extranjeros superen el 25 por ciento no pueden transportar cargas ni pasajeros entre puertos estadounidenses.

<sup>156</sup> OMC (2008).

<sup>157</sup> GAO (2009b).

**Comunicaciones (Ley de Comunicaciones de 1934, en su forma enmendada, y Ley de licencias para la puesta en tierra de cables submarinos de 1921)**

Los gobiernos extranjeros no pueden ser titulares de licencias de radio.

La inversión extranjera directa en empresas titulares de licencias de radiodifusión, licencias de telecomunicaciones inalámbricas (servicios de telecomunicaciones), y otras licencias de radio se limita al 20 por ciento; las entidades extranjeras pueden invertir hasta un 25 por ciento en la empresa matriz estadounidense del titular de una licencia estadounidense, y hasta el 100 por ciento si la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) determina que la transacción beneficia el interés público. Con respecto a las licencias para la prestación de servicios de telecomunicaciones inalámbricas y otros servicios de radio, la FCC aplica la presunción de que beneficia el interés público conceder licencias a solicitantes cuya empresa matriz estadounidense pertenece en un 100 por ciento a inversores procedentes de un Miembro de la OMC.

**Actividades bancarias (Ley de Actividades Bancarias Internacionales, enmendada por la Ley de 1991 por la que se refuerza la supervisión de los bancos extranjeros)**

Antes de establecer una sucursal o agencia o de adquirir la propiedad o el control de una institución crediticia comercial, los bancos extranjeros deben obtener una autorización.

En general, los bancos deben estar sujetos a una supervisión amplia, sobre una base consolidada, por las autoridades apropiadas en su país de origen.

**Pesca (Ley Magnuson-Stevens de Conservación y Gestión de Zonas Pesqueras, en su forma enmendada)**

La inversión extranjera en embarcaciones pesqueras comerciales estadounidenses se limita al 25 por ciento de la propiedad o del control.

Las embarcaciones con más del 25 por ciento de propiedad extranjera sólo están autorizadas a pescar en las zonas de pesca estadounidenses con arreglo a determinados acuerdos internacionales y están sujetas a contingentes anuales.

**Energía Nuclear (Ley de Energía Atómica de 1954)**

Las entidades respecto de las cuales se sepa o haya razones para creer que son propiedad de intereses extranjeros o están controladas o dominadas por éstos no pueden ser titulares de una licencia para instalaciones de reactores nucleares.

La propiedad extranjera de las instalaciones de producción, utilización y enriquecimiento nuclear, así como las licencias relativas a materiales básicos y a materiales nucleares especiales deben ser evaluadas en cuanto a sus consecuencias para la defensa común y la seguridad de los Estados Unidos.

**Minería (Ley General de Minería de 1872; Ley de arrendamiento de terrenos para la explotación de minerales de 1920, en su forma enmendada; y Ley sobre Puertos de Aguas Profundas de 1974, en su forma enmendada)**

Ningún inversor extranjero puede comprar ni poseer en forma directa yacimientos de minerales federales que estén abiertos a la exploración, ni ser titulares de otros arrendamientos importantes de terrenos para la explotación de minerales; no obstante, la inversión extranjera puede llegar hasta el 100 por ciento de una empresa estadounidense que sea titular de arrendamientos de terrenos para la explotación minera o de minerales.

Los inversores extranjeros no pueden ser titulares directos de una licencia para la construcción u operación de puertos de aguas profundas destinados a operaciones petroleras o de gas natural más allá de las fronteras marítimas del Estado y de los límites territoriales de los Estados Unidos.

*Fuente:* Secretaría de la OMC, basada en GAO (2009b), *Sovereign Wealth Funds: Laws Limiting Foreign Investment Affect Certain U.S. Assets and Agencies Have Various Enforcement Processes*, GAO-09-608, mayo, Washington, D.C.

**ii) Comercio de Estado, empresas públicas y privatización**

178. En junio de 2008 los Estados Unidos notificaron la existencia de siete entidades o programas como empresas comerciales del Estado.<sup>158</sup> Los Estados Unidos respondieron a las preguntas

<sup>158</sup> Documento G/STR/N/12/USA de la OMC, de 23 de junio de 2008.

presentadas por un Miembro en relación con su notificación.<sup>159</sup> Las preguntas se referían a los acuerdos de comercialización de productos agrícolas y la exención de ciertas actividades de la legislación en materia de competencia (véase también la sección vi)).

179. El Congreso ha creado "empresas del Estado" con el fin de alcanzar ciertos objetivos de política pública. En el título 15 del Código de los Estados Unidos, una empresa del Estado se define como "una empresa propiedad del Gobierno de los Estados Unidos o controlada por éste".<sup>160</sup> La Ley de Control de las Empresas del Estado establece que por el término "empresa del Estado" se entiende "una empresa del Estado de propiedad mixta y una empresa totalmente propiedad del Estado". En esta Ley se enumeran 28 entidades, entre ellas, la Corporación Federal de Garantía de los Depósitos, la Autoridad del Valle del Tennessee y las Industrias de las Prisiones Federales del Departamento de Justicia, las cuales están sujetas a las prácticas presupuestarias, de auditoría y de gestión de la deuda que se especifican en esta Ley.<sup>161</sup>

180. Además, existen empresas patrocinadas por el Gobierno, definidas por el Congreso en la Ley General de Ajuste de 1990. Las cinco empresas patrocinadas por el Gobierno que existen son instituciones financieras constituidas por el Congreso con fines públicos, pero son de propiedad privada, es decir, son empresas con fines lucrativos. Según sus estatutos, las empresas patrocinadas por el Gobierno gozan de inmunidad tributaria con respecto a los impuestos estatales. En el marco de las medidas adoptadas para hacer frente a la crisis económica y crediticia, el Gobierno federal prestó apoyo a dos empresas patrocinadas por el Gobierno, Fannie Mae y Freddie Mac, mediante acuerdos de compra de acciones preferentes y la cobertura de pérdidas (véase el capítulo I).

181. El Gobierno de los Estados Unidos compró paquetes de acciones en diversas empresas en el marco del Programa de Ayuda para Activos Problemáticos. Su participación en el capital es del 80 por ciento en el American International Group (AIG), el 60 por ciento en la reconstituida GM, el 56 por ciento en GMAC, el 10 por ciento en la reconstituida Chrysler y el 27 por ciento en Citigroup (véase también la sección iv) y el capítulo IV 2)). El Gobierno tiene previsto desprenderse de su participación en el capital de GM y Chrysler "tan pronto como sea factible".<sup>162</sup> En marzo de 2010, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos anunció su intención de desprenderse de 7.700 millones en acciones ordinarias de Citigroup en 2010, con sujeción a las condiciones del mercado.

### iii) Contratación pública

182. En 2009, el valor del gasto de consumo y de las inversiones brutas del Gobierno de los Estados Unidos ascendió a 2,9 billones de dólares EE.UU., en comparación con 2,5 billones en 2006. De esa cantidad, 1,2 billones de dólares EE.UU. corresponden al gasto federal y 1,8 billones al gasto de los gobiernos estatales y locales.<sup>163</sup> El gasto de consumo y las inversiones brutas en defensa ascendieron a casi el 70 por ciento del gasto federal total.

183. En 2009 el valor de los contratos federales fue de 535.000 millones de dólares EE.UU.<sup>164</sup> Casi el 70 por ciento del total correspondió al Departamento de Defensa, seguido del Departamento de Energía, con el 6 por ciento. Alrededor del 36 por ciento de la contratación correspondió a las manufacturas; el 28 por ciento a los servicios profesionales, científicos y técnicos; y casi el 10 por

<sup>159</sup> Documento G/STR/Q1/USA/13 de la OMC, de 8 de julio de 2008.

<sup>160</sup> 5 USC 103.

<sup>161</sup> 31 USC 9101.

<sup>162</sup> Congressional Oversight Panel (2009).

<sup>163</sup> Información en línea de la BEA. Consultada en: <http://www.bea.gov/>.

<sup>164</sup> Sistema de Datos sobre Contratación Federal. Consultado en: <http://www.fpds.gov/>.

ciento a los servicios administrativos y de gestión de residuos; los servicios de construcción representan, aproximadamente, el 7 por ciento de la contratación total.

184. Los Estados Unidos son parte en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC. En el período objeto de examen, los Estados Unidos presentaron notificaciones en el marco del ACP relativas a la legislación nacional<sup>165</sup>, a las estadísticas correspondientes al período 2000-2008<sup>166</sup>, y a los umbrales en la moneda nacional para 2010-2011.<sup>167</sup> En octubre de 2008, los Estados Unidos propusieron modificar el Anexo 2 del Apéndice I a fin de reflejar los cambios en el nombre de una entidad subfederal<sup>168</sup>, lo cual se certificó en noviembre de 2008.<sup>169</sup> En abril de 2010 propusieron introducir modificaciones "de carácter puramente formal o menores" en el Apéndice IV<sup>170</sup>, lo cual se certificó en mayo de 2010.<sup>171</sup>

185. En febrero de 2010, los Estados Unidos notificaron que tenían previsto modificar el Apéndice I del ACP a fin de incluir al Canadá en los compromisos sobre contratación subfederal consignados en el marco del Anexo 2. Anteriormente, estos compromisos se aplicaban a todas las partes en el ACP, excepto al Canadá. La modificación también exime al Canadá de ciertas prescripciones en materia de contenido nacional en siete programas relacionados con servicios de construcción financiados con fondos de estímulo.<sup>172</sup> Estos compromisos, que se han añadido al Anexo 3 del ACP, sólo se aplican al Canadá. Los cambios introducidos por los Estados Unidos en sus compromisos en el marco del ACP fueron resultado del acuerdo bilateral alcanzado con el Canadá a principios de 2010. Los Estados Unidos han ofrecido las mismas exenciones a las demás Partes en el ACP, con sujeción a la negociación de compromisos recíprocos.

186. El objetivo de la política de contratación del Gobierno federal es procurar que haya un proceso abierto y competitivo, a reserva de ciertas preferencias para los productos nacionales. En marzo de 2009 el Presidente publicó un memorándum en el que se encomienda a los organismos federales que supriman los dispendios, el fraude y los abusos, y maximicen la rentabilidad de sus contratos.<sup>173</sup> Según el memorándum, había informes que indicaban que "se había hecho un uso indebido de contratos no competitivos y basados en el reembolso de los costos, lo que se había traducido en desperdicio del dinero de los contribuyentes, deficiencias en la ejecución de los contratos y falta de responsabilidad con respecto a los resultados".

187. En el memorándum se encomienda a los organismos: mejorar la efectividad y eficiencia del sistema federal de compras; fortalecer las prácticas de gestión de los contratos y de examen interno; maximizar la utilización de la competencia en la contratación; mejorar la estructura de los contratos; aumentar los conocimientos técnicos de las personas que se encargan de la contratación; y aclarar la

---

<sup>165</sup> Documentos GPA/98 y GPA/98/Add.1 de la OMC, de 24 de abril de 2009 y 1º de abril de 2010, respectivamente.

<sup>166</sup> Documentos de la OMC GPA/62/Add.4, GPA/70/Add.4, GPA/76/Add.5, GPA/80/Add.5, GPA/84/Add.3, GPA/88/Add.2, GPA/91/Add.1, de 18 de diciembre de 2008, y GPA/94/Add.1, de 19 de febrero de 2009, y GPA/102/Add.3, de 15 de julio de 2010.

<sup>167</sup> Documento GPA/W/309/Add.1 de la OMC, de 17 de diciembre de 2009.

<sup>168</sup> Documento GPA/MOD/USA/6 de la OMC, de 7 de octubre de 2008.

<sup>169</sup> Documento WT/LET/635 de la OMC, de 17 de noviembre de 2008.

<sup>170</sup> Documento GPA/MOD/USA/8 de la OMC, de 26 de abril de 2010.

<sup>171</sup> Documento WT/LET/675 de la OMC, de 3 de junio de 2010.

<sup>172</sup> Documento GPA/MOD/USA/7 de la OMC, de 18 de febrero de 2010.

<sup>173</sup> Información en línea de la Casa Blanca. "Memorandum on Government Contracting", 4 de marzo de 2009. Consultada en: [http://www.whitehouse.gov/the\\_press\\_office/Memorandum-for-the-Heads-of-Executive-Departments-and-Agencies-Subject-Government](http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Memorandum-for-the-Heads-of-Executive-Departments-and-Agencies-Subject-Government).



función de la contratación externa. La Oficina de Gestión y Presupuesto (OMB) ha publicado directrices para todos los niveles del Gobierno referentes a estas prioridades.<sup>174</sup>

188. La contratación federal se rige por diversas leyes, en particular, la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses de 1933, la Ley Federal de Bienes y Servicios Administrativos de 1949, la Ley de la Oficina de Política Federal de Contratación de 1974, la Ley de Competencia en la Contratación Pública de 1984, la Ley de Simplificación de las Adquisiciones Federales de 1994, la Ley Clinger-Cohen de 1996, la Ley de Pequeñas Empresas de 1953, y la Ley de Reforma de la Contratación de Servicios. El ACP se aplica en la legislación estadounidense a nivel federal por conducto principalmente de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. La contratación subfederal se rige por leyes y reglamentos subfederales a nivel de los estados o a otros niveles. La contratación estatal financiada por el Gobierno federal debe cumplir determinadas prescripciones federales reglamentarias.

189. La contratación federal está descentralizada. La Oficina de Gestión y Presupuesto, por medio de la Oficina de Política Federal de Contratación, imparte orientación y directivas generales sobre las políticas, reglamentos y procedimientos de contratación pública que se han de aplicar a nivel de todo el Gobierno. La Oficina de Política Federal de Contratación y otros organismos federales divulgan información sobre el sistema de contratación federal por medio de la Central de Adquisiciones, y sobre las oportunidades de licitación por medio del sitio Web de *Federal Business Opportunities (FedBizOpps)*.<sup>175</sup> Los organismos federales notifican las adjudicaciones de contratos al Sistema de Datos sobre Contratación Federal, que es de acceso público.<sup>176</sup> Los gobiernos subfederales tienen sus propios organismos de contratación.

190. El Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR) establece políticas y procedimientos uniformes para la adquisición de bienes y servicios por organismos ejecutivos con fondos asignados (recuadro III.4). Con frecuencia, los distintos organismos ejecutivos elaboran una política y procedimientos de política de contratación para aplicar y complementar este Reglamento. Los organismos pueden apartarse del FAR "cuando sea necesario para hacer frente a [sus] necesidades y requisitos específicos", previa autorización del responsable del organismo.<sup>177</sup> El Reglamento se aplica a los organismos ejecutivos, incluidas las empresas totalmente estatales sujetas al capítulo 91 del título 31 del Código de los Estados Unidos; no obstante, ciertos organismos pueden tener excepciones en sus leyes de habilitación.

**Recuadro III.4: Algunos procedimientos de contratación federal**

Publicación de oportunidades de contratación: los organismos federales deben publicar avisos de la contratación prevista por encima de 25.000 dólares EE.UU. en *FedBizOpps*, al menos 15 días antes de la convocatoria de licitación. Quedan excluidos los avisos que darían lugar a la divulgación de información confidencial. El requisito de los 15 días no se aplica a la contratación de artículos comerciales. Tampoco se exige la publicación si el responsable del organismo determina por escrito que el aviso anticipado no es "apropiado o razonable", previa consulta con el Administrador de Política Federal de Contratación y el Administrador de la Administración de Pequeñas Empresas. Aproximadamente, el 83 por ciento de las operaciones de contratación federal en el ejercicio fiscal de 2007 tuvieron un valor inferior a 25.000 dólares EE.UU., lo cual representó el 2 por ciento del valor total de la contratación.

<sup>174</sup> Información en línea de la OMB, "Briefing Room: Presidential Memorandum on Government Contracting". Consultada en: [http://www.whitehouse.gov/omb/procurement\\_index\\_gov\\_contracting](http://www.whitehouse.gov/omb/procurement_index_gov_contracting).

<sup>175</sup> Central de Adquisiciones, consultado en: <http://www.acquisition.gov/>; y FBO, consultado en: <https://www.fbo.gov/>.

<sup>176</sup> FPDS. Consultado en: <http://www.fpds.gov/>.

<sup>177</sup> FAR, subparte 1.4.

Presentación de ofertas: en el caso de los contratos que excedan de 100.000 dólares EE.UU., se debe dar a los posibles proveedores por lo menos 30 días a partir de la fecha de publicación de la convocatoria de licitación para presentar sus ofertas; se puede establecer un plazo más corto para los contratos cuyo valor sea igual o inferior a 100.000 dólares EE.UU. y la contratación de artículos comerciales, conforme a la definición del FAR. Para la contratación abarcada por el ACP o por un acuerdo de libre comercio, debe concederse un período mínimo de 40 días; si se ha publicado una previsión anual, ese período puede reducirse a 10 días. Para la contratación subfederal abarcada por el ACP, las invitaciones a licitar deben publicarse dentro de los plazos establecidos en el ACP.

Registro y precalificación de los proveedores: los posibles proveedores deben registrarse en la base de datos del Registro Central para la Contratación (CCR) antes de obtener un contrato federal. El registro es automático y requiere aproximadamente una hora. Los proveedores establecidos fuera de los Estados Unidos deben obtener primero un código OTAN de entidad comercial o gubernamental. Hay 629.300 proveedores registrados en el CCR; no se disponía de información sobre el número de proveedores establecidos en el extranjero. Los organismos federales pueden encargar bienes y servicios directamente de las listas mantenidas por la Administración de Servicios Generales (GSA) de los Estados Unidos. Para estar incluidos en estas listas, los proveedores deben presentar una oferta en respuesta a una convocatoria para la lista aplicable de la GSA. La GSA establece contratos a largo plazo con los proveedores que ofrecen "precios justos y razonables" para los productos que se ajustan a las descripciones genéricas de la convocatoria para la lista pertinente. La GSA determina si los precios son justos y razonables comparando los precios ofrecidos al Gobierno con los precios ofrecidos a los clientes comerciales. Algunos métodos de contratación conllevan la precalificación de los proveedores. Por ejemplo, en las licitaciones en pliego cerrado en dos etapas, que se utilizan para la contratación de artículos complejos, los posibles proveedores tienen que presentar una propuesta técnica aceptable para poder participar en una licitación.

Métodos de contratación: conforme a la legislación estadounidense, los organismos de contratación que invitan a licitar y adjudican contratos deben promover una competencia plena y abierta mediante la utilización de licitaciones en pliego cerrado u otros procedimientos "competitivos" establecidos en el FAR. La legislación permite la utilización de procedimientos no competitivos con sujeción a determinadas condiciones, en particular la disponibilidad de un solo proveedor; una situación de "urgencia excepcional y apremiante"; la necesidad de mantener "instalaciones, un productor, o fabricante, u otro proveedor ... en caso de emergencia nacional o para alcanzar la movilización industrial"; y la determinación por el responsable del organismo de contratación de que "en aras del interés público, es necesario utilizar procedimientos distintos de los procedimientos competitivos ...". El funcionario encargado de la contratación debe presentar una justificación escrita y solicitar la aprobación para apartarse de la competencia plena y abierta. Entre 2000 y 2006, aproximadamente el 63 por ciento de los contratos se adjudicó por medio de procedimientos competitivos.

Adjudicación de contratos: los contratos sólo pueden adjudicarse sobre la base de los factores establecidos en las convocatorias de licitación. En el procedimiento de licitación en pliego cerrado, los contratos deben adjudicarse a la oferta que resulte "más ventajosa para el Gobierno, teniendo en cuenta solamente el precio y factores relacionados con el precio". Estos factores se especifican en el FAR e incluyen "los costos o retrasos previsibles para el Gobierno" derivados del transporte o la inspección; y los impuestos federales, estatales y locales. En los procedimientos distintos a la licitación en pliego cerrado, el organismo federal debe seleccionar la oferta que resulte "más rentable". Los factores de evaluación son el precio, la calidad, los resultados anteriores y la capacidad técnica del proveedor, y, en el caso de la contratación que ofrece una oportunidad significativa de subcontratación, la participación de pequeñas empresas. Los organismos de contratación deben notificar su decisión a los candidatos no seleccionados en un plazo de tres días a partir de la fecha de adjudicación del contrato.

Solución de diferencias: los proveedores pueden presentar reclamaciones contra las decisiones de contratación federal ante el organismo de contratación, la Oficina Gubernamental de Rendición de Cuentas (GAO), o el Tribunal de Reclamaciones Federales (COFC). La GAO recibe entre 800 y 1.500 reclamaciones anuales, y el COFC, entre 50 y 100. Si los proveedores no están satisfechos con una decisión de la GAO, pueden presentar una reclamación ulterior al COFC. Las decisiones de este Tribunal pueden recurrirse ante el Tribunal Federal de Apelación. La Ley de Diferencias Contractuales de 1978 establece procedimientos y requisitos para resolver las diferencias relativas a la contratación pública.

*Fuente:* Secretaría de la OMC, sobre la base del Reglamento Federal de Adquisiciones [<https://www.acquisition.gov/Far>]; Sistema de Datos sobre Contratación Federal (2007); información en línea de la OMB, *Memorandum for Chief Acquisition Officers and Senior Procurement Executives*, 31 de mayo de 2007. Consultado en: [http://www.whitehouse.gov/omb/procurement/comp\\_contracting/competition\\_memo\\_053107.pdf](http://www.whitehouse.gov/omb/procurement/comp_contracting/competition_memo_053107.pdf); e información en línea de la GSA online [<http://www.gsa.gov>].

191. La política federal de contratación de bienes, establecida en la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses de 1933 (BAA), dispone la compra de productos únicamente nacionales, salvo en ciertas excepciones. En virtud del reglamento de aplicación de esta Ley, los productos nacionales reciben un trato preferencial en la mayor parte de los contratos federales (cuadro III.8). También se concede un trato preferencial a los productos que reúnen los requisitos necesarios y proceden de países parte en el ACP o en acuerdos de libre comercio con disposiciones en materia de contratación, siempre que ésta quede abarcada por el ACP o el acuerdo de libre comercio. El valor de los productos manufacturados sujetos a esta Ley alcanzó un promedio de 177.000 millones de dólares EE.UU. al año en el período 2007-2009; las manufacturas nacionales representaron alrededor del 95 por ciento del total.<sup>178</sup>

192. La Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos de 2009 (ARRA), promulgada en febrero de 2009, contiene dos disposiciones de promoción de la compra de productos estadounidenses. De conformidad con el artículo 604, el Departamento de Seguridad Interior debe adquirir productos textiles y prendas de vestir fabricados en los Estados Unidos, salvo en ciertas excepciones. En el artículo 1605 se establece una preferencia nacional para el hierro, el acero y las manufacturas producidos en los Estados Unidos y utilizados como material de construcción en las obras y edificios públicos financiados por la ARRA. Los Estados Unidos han publicado reglamentos y orientaciones para la aplicación del artículo 1605 de la ARRA.<sup>179</sup> Las orientaciones fueron modificadas en marzo de 2010.<sup>180</sup> Los organismos que reciben financiación en el marco de la ARRA pueden dictar reglamentos o directrices adicionales, que se someten al examen y la aprobación de la Oficina de Gestión y Presupuesto.<sup>181</sup>

193. El artículo 1605 de la ARRA debe aplicarse "de manera compatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud de los acuerdos internacionales".<sup>182</sup> Por lo tanto, en el caso de la contratación financiada por la ARRA abarcada por el ACP o por un acuerdo de libre comercio, el hierro, el acero y las manufacturas procedentes de países parte en esos acuerdos reciben trato nacional.<sup>183</sup>

<sup>178</sup> Información en línea del Sistema de Datos sobre Contratación Federal. Consultada en: <https://www.fpds.gov/>.

<sup>179</sup> 2 CFR 176, FAR 25.6, y OMB, "Interim Final Guidance for Federal Financial Assistance", Apéndice 9 de "Updated Implementing Guidance for the American Recovery and Reinvestment Act of 2009", de 3 de abril de 2009.

<sup>180</sup> Documento GPA/98/Add.1 de la OMC, de 1º de abril de 2010.

<sup>181</sup> Documento GPA/W/307 de la OMC, de 1º de octubre de 2009.

<sup>182</sup> Artículo 1605 d). Esta condición también se aplica al artículo 604.

<sup>183</sup> Documento GPA/W/304 de la OMC, de 27 de abril de 2009.

**Cuadro III.8**

**Preferencias nacionales aplicadas de conformidad con la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses y el conjunto de medidas de estímulo, marzo de 2010**

	<b>Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses</b>	<b>Artículo 1605 de la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos (ARRA)</b>
Contratación sujeta a preferencias	Contratación federal de bienes (manufacturados y no manufacturados) valorados en más de 3.000 \$EE.UU. y destinados a su uso en los Estados Unidos.	Contratación financiada por la ARRA de hierro, acero y productos manufacturados utilizados como material de construcción en las obras y edificios públicos (en el caso de los productos no manufacturados, se aplica la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses).
Criterios para ser considerado "nacional"	Un producto final no manufacturado debe ser extraído o producido en los Estados Unidos. En el caso de un producto final manufacturado en los Estados Unidos, el costo de sus componentes extraídos, producidos o fabricados en los Estados Unidos deben exceder del 50% del costo de todos sus componentes, a menos que se trate de un artículo comercial estándar disponible en el mercado.	En el caso del hierro y el acero, todos los procesos de manufactura (excepto la elaboración de aditivos para el acero) deben llevarse a cabo en los Estados Unidos; los demás materiales de construcción deben fabricarse en los Estados Unidos; los componentes no están sujetos a ninguna prescripción en materia de contenido nacional.
Margen de preferencia	6% añadido al precio de oferta de los productos no nacionales (12 % si la oferta nacional más baja es presentada por una pequeña empresa); para la contratación por el Departamento de Defensa se utiliza un margen del 50%.	25% añadido al costo total de los proyectos que conllevan la utilización de material de construcción no nacional. <sup>a</sup>
Trato nacional	Países parte en el ACP y en acuerdos de libre comercio que abarcan la contratación pública, beneficiarios de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, y países menos adelantados, con sujeción a umbrales específicos.	Países parte en el ACP y en acuerdos de libre comercio que abarcan la contratación pública, y países menos adelantados, con sujeción a umbrales específicos.
Norma de origen para obtener un trato nacional	Transformación sustancial.	Transformación sustancial.

a El hierro, el acero y otros materiales de construcción manufacturados utilizados en proyectos de construcción federales y subfederales financiados con fondos de la ARRA están sujetos a este criterio. Además, para los contratos de construcción federales, se añade un 6 por ciento a cualquier material de construcción extranjero no manufacturado, si se incluye en la oferta.

Fuente: Secretaría de la OMC.

194. El margen de preferencia para los productos nacionales en el marco de la ARRA es más alto que el establecido en la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses (cuadro III.8). Por lo tanto, el nivel general de restricciones a los productos extranjeros en la contratación federal financiada por la ARRA es más alto que el aplicado a la mayor parte de la contratación federal no financiada por la ARRA, en la medida en que la contratación no está cubierta por el ACP o por un acuerdo de libre comercio pertinente. La Secretaría estima que, en comparación con la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses, el valor de las importaciones adicionales que podrían verse afectadas por la aplicación de esos márgenes más elevados en la contratación federal podría ascender a 370 millones de dólares EE.UU. al año.<sup>184</sup>

<sup>184</sup> El valor de los fondos de la ARRA destinados a proyectos de infraestructura fue de 102.000 millones de dólares EE.UU., según Baughman y Francois (2009). Los productos manufacturados (representados por el valor total de los productos manufacturados sujetos a los requisitos de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses) supusieron aproximadamente el 36 por ciento de la contratación total en 2008. Por lo tanto, el valor de los productos sujetos al artículo 1605 de la ARRA se estima en 37.000 millones de dólares EE.UU. (102 multiplicado por 0,36); el porcentaje de los productos extranjeros adquiridos en el marco de la "excepción del costo no razonable" de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses (disposición en materia de preferencia nacional) se estima en el 0,01 por ciento, que es el porcentaje real de los productos extranjeros adquiridos en el marco de esta excepción en 2007 y 2008.

195. El hierro, el acero y los productos manufacturados utilizados en proyectos de transporte público y carreteras financiados con subvenciones administradas por la Autoridad Federal de Transporte o la Administración Federal de Carreteras están sujetos a preferencias nacionales.<sup>185</sup>

196. La política federal de contratación tiene por objeto ofrecer el "máximo número posible de oportunidades" a diversas categorías de pequeñas empresas.<sup>186</sup> La adquisición de suministros o la contratación de servicios valorados en más de 3.000 dólares EE.UU. y menos de 100.000 dólares EE.UU. se reserva exclusivamente a las pequeñas empresas, a menos que el organismo contratante determine que no hay "expectativas razonables de obtener dos o más pequeñas empresas responsables que sean competitivas en términos de precios de mercado, calidad y distribución".<sup>187</sup> Los contratos por un valor superior a 100.000 dólares EE.UU. deben reservarse para las pequeñas empresas cuando hay expectativas razonables de que se recibirán ofertas de dos pequeñas empresas, como mínimo, y que los contratos se adjudicarán a un "precio justo de mercado".<sup>188</sup>

197. En el ejercicio fiscal de 2007, las pequeñas empresas fueron adjudicatarias del 22 por ciento de los contratos, por valor de 378.500 millones de dólares EE.UU., a que podían optar.<sup>189</sup> El objetivo reglamentario es del 23 por ciento como mínimo.<sup>190</sup> En el ejercicio fiscal de 2007 se adjudicaron a pequeñas empresas contratos federales por valor de casi 44.000 millones de dólares EE.UU. por medio de métodos no competitivos o de competencia restringida.

198. Las condiciones de acceso a la contratación de los estados se definen en la legislación estatal; 37 estados participan en el ACP. En el marco de las leyes de reciprocidad, muchos estados aumentan el precio de una oferta de otro estado sumándole el margen de preferencia otorgado en ese estado a los licitadores residentes. Las preferencias nacionales a nivel estatal se conceden en forma de preferencias para productos específicos (por ejemplo, el carbón en Illinois, Pensilvania y Virginia, y los servicios de imprenta en otros estados), preferencias para todas las categorías o categorías generales de productos producidos en el Estado (por ejemplo, Alaska, Florida, Nuevo México, Nueva York, Carolina del Sur, Luisiana y Wyoming), y preferencias para las empresas del Estado de que se trate (por ejemplo, pequeñas empresas en Arizona, California e Illinois, y todas las empresas con sede en Alaska). Las entidades subfederales distintas de los estados también pueden otorgar preferencias internas.

#### **iv) Subvenciones y otras ayudas gubernamentales**

##### **a) Características generales**

199. La ayuda gubernamental a las empresas es concedida a nivel federal y por las administraciones estatal y local. Los principales instrumentos de apoyo son las ventajas fiscales, los pagos directos y los programas de crédito. Las ventajas fiscales siempre han sido la forma principal de apoyo federal a las empresas.

<sup>185</sup> Estas preferencias se especifican en 49 USC 5323 j) y 23 USC 313, respectivamente.

<sup>186</sup> FAR 19.201.

<sup>187</sup> FAR 19.502-2.

<sup>188</sup> FAR 19.502-2 b).

<sup>189</sup> Federal Procurement Data System (2007).

<sup>190</sup> Artículo 603 b) de la Ley de Reautorización de las Pequeñas Empresas de 1997.

200. Entre el ejercicio fiscal de 2007 y el de 2009, las ventajas fiscales anuales para las empresas alcanzaron un promedio de 98.000 millones de dólares EE.UU., en comparación con 86.000 millones de dólares EE.UU. entre el ejercicio fiscal de 2004 y el de 2006.<sup>191</sup> Las mayores ventajas fiscales se derivan del diferimiento impositivo de los ingresos de filiales en el extranjero, las deducciones por amortización acelerada, las deducciones para las actividades de producción en los Estados Unidos y los créditos para las actividades de investigación. En el marco de la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos de 2009, se prevén ventajas fiscales para las empresas por un valor de 74.000 millones de dólares EE.UU. para el período comprendido entre 2009 y 2011 (véase también el capítulo I).<sup>192</sup>

201. La última notificación a la OMC de subvenciones de los Estados Unidos, presentada en mayo de 2010, contiene información sobre las ayudas a las empresas desglosadas por sectores.<sup>193</sup> En la notificación figuran datos hasta el ejercicio fiscal de 2008.

202. En la notificación de los Estados Unidos se enumeran los programas en cuyo marco se otorgan subvenciones a nivel federal y subfederal. Desde el anterior Examen de los Estados Unidos, las cantidades notificadas han aumentado notablemente en tres categorías: energías y combustibles, otros; metales y minerales, y su extracción; y otros (cuadro III.9). Esto refleja, en parte, los incrementos relativamente importantes del valor de las subvenciones para la producción de etanol, biodiésel, petróleo, gas y minerales no combustibles.

203. En el período objeto de examen, los Estados Unidos adoptaron varios conjuntos de medidas de estímulo fiscal para estabilizar el consumo y las inversiones, y ayudar a la economía estadounidense a recuperarse de la crisis financiera y económica (véase el capítulo I). El más importante de esos conjuntos de medidas fue la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos de 2009 (ARRA), cuyo costo se estimó en 787.000 millones de dólares EE.UU. para los ejercicios fiscales de 2009-2019. Aproximadamente, un tercio de los fondos de la ARRA se conceden en forma de recortes fiscales para los contribuyentes e incentivos fiscales para las empresas; las ayudas para los estados representan una quinta parte, y el gasto en las redes de seguridad social alrededor del 11 por ciento. El otro tercio de los fondos de la ARRA comprende los gastos en inversiones directas del Gobierno, en particular los gastos en infraestructura, salud, tecnología de la información, investigación en energías renovables y bonificaciones fiscales para tipos particulares de inversión privada, como en la fabricación de energía avanzada.

204. En el período objeto de examen los sectores del automóvil y la energía han figurado entre los mayores beneficiarios de ayudas gubernamentales; la asistencia a la agricultura y los servicios financieros, que también son dos importantes beneficiarios, se examinan en el capítulo IV.

---

<sup>191</sup> Oficina de Publicaciones Oficiales del Gobierno de los Estados Unidos, "Budget of the Government of the United States", varios años.

<sup>192</sup> Comité Mixto de Tributación (2009a). En virtud de la Ley, promulgada en febrero de 2009, también se asignan 230.000 millones de dólares EE.UU. a desgravaciones fiscales que benefician a contribuyentes, por ejemplo, una nueva deducción en el impuesto sobre la nómina, la concesión de créditos para la compra de la primera vivienda, la ampliación de los créditos a la enseñanza, y una deducción de los impuestos sobre las ventas de automóviles.

<sup>193</sup> Documento G/SCM/N/186/USA de la OMC, de 18 de mayo de 2010. En el documento se señala que la notificación está orientada a la transparencia, y no prejuzga ni la identificación o medida efectiva de una subvención, ni su condición de subvención recurrible ni sus efectos en el comercio.

**Cuadro III.9**  
**Programas federales notificados a la OMC, ejercicios fiscales 2005-2008<sup>a</sup>**

Sector	Principales formas de ayuda	Importe total en 2005-2006 (promedio anual, millones de \$EE.UU.)	Importe total en 2007 (millones de \$EE.UU.)	Importe total en 2008 (millones de \$EE.UU.)
Desarrollo, almacenamiento y transporte de energía	Donaciones, acuerdos de cooperación	2.085,1	1.519,8	1.786,2
Energía y combustibles, otros	Concesiones fiscales	6.780,0	8.850,0	9.828,0
Pesca <sup>b</sup>	Donaciones, préstamos	77,0	75,1	75,8
Industria maderera	Concesiones en el impuesto sobre la renta	455,0	500,0	530,0
Medicina	Concesiones en el impuesto sobre la renta y venta de productos isotópicos	244,4	275,6	304,8
Metales, minerales, y su extracción	Concesiones en el impuesto sobre la renta, garantías	257,5	410,0	950,0
Textiles	Donaciones	2,9	0	1,7
Relojería y joyería	Exenciones del derecho de importación, pagos directos	4,3	4,3	3,6
Otros	Concesiones en el impuesto sobre la renta	2.204,6	5.170	3.690

a Se excluyen los programas de subvenciones a la agricultura, que se examinan en el capítulo IV 1).

b Se excluyen los préstamos.

Fuente: Documentos de la OMC G/SCM/N/123/USA de 15 de noviembre de 2007, G/SCM/N/155/USA de 20 de mayo de 2009, y G/SCM/N/186/USA de 18 de mayo de 2010.

b) Ayudas a la industria del automóvil

205. El Departamento del Tesoro (el Tesoro) estableció el Programa de Financiación de la Industria del Automóvil (AIFP) en diciembre de 2008 con el fin de "evitar una perturbación importante de la industria del automóvil estadounidense, que plantearía un riesgo sistémico para la estabilidad del mercado financiero y tendría un efecto negativo en la economía de los Estados Unidos".<sup>194</sup> En el marco de este programa, el Tesoro ha destinado 85.000 millones de dólares EE.UU. de los fondos del Programa de Ayuda para Activos Problemáticos a las ayudas a los fabricantes de automóviles, los proveedores de ese sector, los consumidores y las empresas de financiación de la industria del automóvil.<sup>195</sup>

206. Se ha asignado una cantidad notable de los fondos del AIFP a la reestructuración de dos grandes fabricantes de automóviles: el Chrysler Group LLC (Chrysler) y la General Motors Company (GM) (cuadro III.10).<sup>196</sup> La ayuda a estas dos empresas se ha otorgado en forma de préstamos e

<sup>194</sup> Información en línea del Departamento del Tesoro, "Road to Stability: Automotive Industry Financing Program", 9 de abril de 2010. Consultada en: <http://www.financialstability.gov/roadtostability/autoprogram.html>.

<sup>195</sup> GAO (2009c).

<sup>196</sup> En junio de 2009, lo esencial de los activos de Chrysler se vendió a una entidad recién constituida, Chrysler Group LLC o la "nueva Chrysler"; y en julio de 2009, lo esencial de los activos de GM se vendió a una entidad recién constituida, General Motors Company o la "nueva GM".

inversiones en el capital social.<sup>197</sup> Además, el AIFP proporcionó financiación para asegurar que los proveedores del sector del automóvil fuesen remunerados por sus servicios y productos, para dar a los consumidores la seguridad de que se respetarían las garantías, y para apoyar a las empresas de financiación del sector del automóvil vinculadas a GM y Chrysler (Chrysler Financial y GMAC Inc.), que ofrecen financiación a los consumidores para la compra de vehículos y a los concesionarios para la constitución de existencias. En el Presupuesto del Presidente para 2011 se prevé que el Gobierno federal no recupere alrededor del 30 por ciento del valor total de la ayuda concedida en el marco del AIFP.<sup>198</sup>

**Cuadro III.10**  
**Ayudas a la industria del automóvil**

Empresa	Forma de apoyo	Valor de la ayuda (millones de \$EE.UU.)	Observaciones
Chrysler	Préstamos a Chrysler para fines comerciales generales	12.500	7.100 millones de \$EE.UU. se reembolsarán como un préstamo a plazo: 5.100 millones de \$EE.UU. que se reembolsarán en ocho años y 2.000 millones de \$EE.UU. en dos años y medio. El Tesoro también recibió una participación del 9,85% en el capital de la nueva Chrysler.
	Programa de Apoyo a los Proveedores	123	Se han reembolsado todos los fondos y el programa ha terminado.
	Programa de Cumplimiento de Garantías	28	Se han reembolsado todos los fondos y el programa ha terminado.
General Motors	Préstamos a GM para fines comerciales generales	49.500	El Tesoro convirtió la mayor parte de sus préstamos a la antigua GM en acciones preferentes por un valor de 2.100 millones de \$EE.UU., el 61% de acciones ordinarias en GM; el préstamo de 7.100 millones de \$EE.UU. contraído por la nueva GM fue reembolsado en su totalidad.
	Programa de Apoyo a los Proveedores	29	Se han reembolsado todos los fondos y el programa ha terminado.
	Programa de Cumplimiento de Garantías	361	Se han reembolsado todos los fondos y el programa ha terminado.
	Préstamo para participar en la emisión de acciones de GMAC	884	El Tesoro intercambió este préstamo por una parte de las acciones de GM en GMAC. En consecuencia, el Tesoro recibió un 35,4% del capital social ordinario en GMAC. El préstamo a GM ha terminado.
Chrysler Financial	Préstamo financiado mediante el Fondo Fiduciario de Activos Exigibles de Chrysler LB	1.500	Préstamo reembolsado en su totalidad más 7,4 millones de \$EE.UU. en intereses.
GMAC	Acciones preferentes con ejercicio de opciones	16.300	El Tesoro convirtió algunas de sus acciones preferentes en acciones ordinarias, lo cual aumentó su capital social ordinario en GMAC al 56,3%.

Fuente: GAO (2009c) *Troubled Asset Relief Program: Continued Stewardship Needed as Treasury Develops Strategies for Monitoring and Divesting Financial Interests in Chrysler and GM*, GAO-10-151, noviembre. Consultado en: <http://www.gao.gov>; y datos facilitados por las autoridades de los Estados Unidos.

207. En el marco del acuerdo de crédito concertado en junio de 2010 con el Departamento del Tesoro, Chrysler debe fabricar en los Estados Unidos al menos el 40 por ciento de su volumen de ventas anual en el país o asegurar que su volumen de producción nacional sea al menos el 90 por

<sup>197</sup> Para más detalles, véase la información en línea del Departamento del Tesoro, "Road to Stability: Automotive Industry Financing Program". Consultada en: <http://www.financialstability.gov/roadtostability/autoprogram.html>.

<sup>198</sup> Cuadros 4-8 de Analytical Perspectives, Budget of the United States Government, Fiscal Year 2011. Consultado en: <http://www.gpoaccess.gov/usbudget/fy11/index.html>.



ciento de su volumen de producción en los Estados Unidos en 2008.<sup>199</sup> En el acuerdo de julio de 2010 entre el Departamento del Tesoro y GM se establece que GM "acuerda realizar el máximo esfuerzo razonable desde el punto de vista comercial para asegurar que el volumen de la producción en los Estados Unidos se ajuste al 90 por ciento, como mínimo, del nivel previsto en [su] Plan Comercial, si no se produce ningún cambio desfavorable importante en su entorno comercial u operativo por el que el compromiso aquí establecido deje de resultar económico".<sup>200</sup>

208. Otra iniciativa que comprende ayudas para la industria del automóvil es la Ley de Asistencia a los Consumidores para Fomentar el Reciclaje y el Ahorro (CARS) de 2009. Conocida como el programa "dinero por automóviles viejos", esta Ley proporcionó créditos a los consumidores que entregaron vehículos viejos cuyo consumo de combustible era elevado como parte del pago para la compra o el arrendamiento con opción de compra de automóviles nuevos que consumían menos combustible. Según las autoridades de los Estados Unidos, en virtud de la Ley CARS se asignaron 1.000 millones de dólares EE.UU. a este programa; posteriormente, se destinaron a este programa otros 2.000 millones de dólares EE.UU. del Programa de Garantía de Préstamos para Tecnología Innovadora del Departamento de Energía. La Ley se aplicaba por igual a la compra de automóviles nacionales y extranjeros. Se compraron casi 680.000 automóviles valorados en 2.800 millones de dólares EE.UU. en el marco del programa CARS, que finalizó en agosto de 2009.<sup>201</sup>

c) Ayudas al sector de la energía

209. La ARRA amplía o establece incentivos a la energía para las empresas y los servicios públicos que producen o utilizan energías renovables. Estos incentivos suelen concederse en forma de bonificaciones fiscales para la producción de electricidad a partir de energía eólica, carbón elaborado, energía geotérmica, biomasa, energía solar, y sistemas combinados de energía térmica y eléctrica. En virtud de la ARRA se asignaron 2.300 millones de dólares EE.UU. a bonificaciones fiscales para la producción de energía limpia y, aproximadamente, 16.000 millones de dólares EE.UU. a pagos para la generación de energías renovables en lugar de bonificaciones fiscales.

210. La política federal comprende diversas bonificaciones fiscales y la imposición de una carga en concepto de biocombustible a las importaciones de etanol. Algunas de estas bonificaciones fiscales expiraron a finales de 2009 y no se han renovado. Además, los Estados Unidos mantienen un estándar de combustible renovable: mandato de que el uso de biocombustible aumente de 9.000 millones de galones en 2008 a 36.000 millones de galones en 2022 (cuadro III.11).

211. El mayor gasto fiscal relacionado con los biocombustibles corresponde al crédito fiscal VEETC, que otorga una bonificación del impuesto sobre el consumo de 45 centavos EE.UU. por galón a las empresas que mezclan etanol y gasolina. Antes de la promulgación de la Ley de Productos Alimenticios, Conservación y Energía de 2008, la bonificación fiscal era de 51 centavos EE.UU. por galón. El costo de este programa en concepto de ingresos no percibidos ascendió en el ejercicio fiscal de 2008 a 4.000 millones de dólares EE.UU., en comparación con 2.700 millones de dólares EE.UU. en el ejercicio de 2006.<sup>202</sup> Se prevé que el costo aumentará a casi 7.000 millones de dólares EE.UU.

<sup>199</sup> Artículo 5.17, "\$7,142,000,000 First Lien Credit Agreement Among New Carco Acquisition LLC (to be renamed Chrysler Group LLC) as the Borrower, and The Lenders Parties Hereto From Time to Time", 10 de junio de 2009. Consultado en: <http://www.financialstability.gov/roadtostability/autoprogram.html>.

<sup>200</sup> Artículo 5.27, "\$7,072,488,605 Secured Credit Agreement Among General Motors Company, as the Borrower, the Guarantors and the United States Department of the Treasury, as the Lender", 10 de julio de 2009.

<sup>201</sup> Información en línea de la Administración Nacional de Seguridad de la Circulación Vial, "Transaction Data and Reports". Consultada en: <http://www.cars.gov/carsreport>.

<sup>202</sup> GAO (2009a). Este estudio contiene una útil descripción de la labor de análisis de los efectos económicos de la política de los Estados Unidos en materia de biocombustible.

en 2015. La Ley de Productos Alimenticios, Conservación y Energía de 2008 también aplicó en 2010 una carga de 54 centavos EE.UU. por galón a las importaciones de etanol procedentes de fuentes NMF (etanol utilizado para combustible en el marco de la subpartida 9901.0050 del SA). Además, las importaciones de etanol están sujetas a un tipo arancelario NMF *ad valorem* del 1,9 por ciento o el 2,5 por ciento (en el marco de las subpartidas 2207.2000 ó 2207.1060 del SA).

212. La ARRA modificó el Programa de Garantía de Préstamos para Tecnología Innovadora del Departamento de Energía a fin de incluir los proyectos de energías renovables, los proyectos de distribución de electricidad y los proyectos de vanguardia sobre biocombustibles que fuesen admisibles y comenzasen antes del 30 de septiembre de 2011.<sup>203</sup> Las garantías no pueden exceder del 80 por ciento de los costos de los proyectos. El programa recibió 4.000 millones de dólares EE.UU. para cubrir los gastos previstos del Gobierno en garantías de préstamos. Los solicitantes de garantías de préstamos deben determinar si los requisitos relativos a la compra de productos estadounidenses de la ARRA son aplicables a sus proyectos (véase la sección iii) *supra*).

**Cuadro III.11**  
**Incentivos a los combustibles renovables y alternativos, 2010**

Tipo de combustible	Importe de la bonificación fiscal	Fecha de expiración
Biodiésel	1 \$EE.UU. por galón, más 10 centavos EE.UU. por galón para los pequeños productores de biodiésel agrícola	31 de diciembre de 2009
Diésel renovable	1 \$EE.UU. por galón	31 de diciembre de 2009
Combustible de alcohol (distinto del etanol no obtenido a partir de gas natural o carbón)	60 centavos EE.UU. por galón	31 de diciembre de 2010
Etanol	45 centavos EE.UU. por galón, más 10 centavos EE.UU. por galón para los pequeños productores (para los 15 primeros millones de galones de etanol producidos cada año)	31 de diciembre de 2010
Biocombustible celulósico	1,01 \$EE.UU. por galón (para el alcohol, 1,01 \$EE.UU. por galón menos el importe de la bonificación para la mezcla de combustible de alcohol y la bonificación para los pequeños productores de etanol vigentes en la fecha de producción)	31 de diciembre de 2012
Combustibles alternativos (gas licuado de petróleo, gas natural comprimido o licuado, hidrógeno licuado, cualquier combustible líquido obtenido a partir de carbón mediante el proceso de Fischer-Tropsch, gas comprimido o licuado obtenido a partir de biomasa, o combustible líquido obtenido a partir de biomasa)	50 centavos EE.UU. por galón	31 de diciembre de 2009 (30 de septiembre de 2014 para el hidrógeno licuado)

Fuente: Comité Mixto de Tributación (2009b), *Estimated Budget Effects of the Revenue Provisions Contained in the Conference Agreement for H.R. 1, The "American Recovery and Reinvestment Tax Act of 2009"*, JCX 19-09, 12 de febrero. Consultado en: <http://www.jct.gov/publications.html>.

## v) Derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio

### a) Introducción

213. Los Estados Unidos tienen un amplio sistema, muy avanzado, de protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) y protegen activamente sus derechos en el extranjero, incluso a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Desde 1995 han iniciado en la OMC

<sup>203</sup> Artículo 406.

procedimientos en relación con 15 asuntos y han participado como demandado en 4 (cuadro III.12).<sup>204</sup> En el período objeto de examen se adoptó el informe del Grupo Especial sobre una de esas diferencias. El USTR es el principal responsable de promover la protección de la propiedad intelectual mediante iniciativas comerciales bilaterales y regionales, el Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA) y exámenes de los derechos de propiedad intelectual en relación con la aplicación de programas de preferencias comerciales, como los del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC).<sup>205</sup>

214. El ACTA se está negociando entre varios países<sup>206</sup> con la intención de concluir un tratado destinado a "luchar contra la falsificación y la piratería". Tras la celebración de la octava ronda de negociaciones en Nueva Zelandia en abril de 2010, se publicó el proyecto de texto refundido resultante de las deliberaciones.<sup>207</sup>

215. Los Estados Unidos siguen participando activamente en el Consejo de los ADPIC de la OMC y en las negociaciones sobre las cuestiones relacionadas con los ADPIC en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. Han actualizado la notificación de su servicio de información para las actividades de cooperación técnica y cooperación internacional (artículo 69) en relación con los ADPIC, que es el Ayudante Adjunto del USTR en materia de propiedad intelectual e innovación.<sup>208</sup> En junio de 2009 notificaron también el texto de la Ley de 2008 por la que se establece la prioridad de los recursos y la organización con respecto a la propiedad intelectual (Ley PRO-IP).<sup>209</sup> En las negociaciones del PDD, en marzo de 2010 el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales comunicó a dicho Comité que los Estados Unidos, junto con otras delegaciones, seguían apoyando la propuesta conjunta de 2005 relativa a las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas.<sup>210</sup>

**Cuadro III.12**

**Casos de solución de diferencias en materia de derechos de propiedad intelectual en los que han intervenido o intervienen los Estados Unidos, junio de 2010**

**a) Reclamante**

Número	Demandado	Título abreviado	Resultado
<b>Patentes</b>			
DS36	Pakistán	Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura	Solución mutuamente convenida 7 de marzo de 1997
DS37	Portugal	Protección mediante patente al amparo de la Ley de Propiedad Industrial	Solución mutuamente convenida 8 de octubre de 1996
DS50	India	Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura	Informe del Órgano de Apelación 19 de diciembre de 1997

<sup>204</sup> Información en línea de la OMC, "Búsqueda de casos de solución de diferencias", consultada en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/find\\_dispu\\_cases\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/find_dispu_cases_s.htm).

<sup>205</sup> USTR (2009a).

<sup>206</sup> Los participantes en la octava ronda de negociaciones sobre el ACTA fueron Australia, el Canadá, Corea, los Estados Unidos, el Japón, Marruecos, México, Nueva Zelandia, Singapur, Suiza, y la Unión Europea y sus 27 Estados miembros.

<sup>207</sup> USTR (2010a).

<sup>208</sup> Documentos IP/N/7/Rev.3 e IP/N/3/Rev.11 de la OMC, de 17 de febrero y 4 de febrero de 2010, respectivamente.

<sup>209</sup> Documento IP/N/1/USA/E/1 de la OMC, de 18 de junio de 2009.

<sup>210</sup> Documentos TN/IP/20 y TN/IP/W/10/Rev.2 (distribuido inicialmente en marzo de 2005 con la signatura TN/IP/W/10) de la OMC, de 22 de marzo de 2010 y 4 de julio de 2008, respectivamente.

Número	Demandado	Título abreviado	Resultado
DS196	Argentina	Determinadas medidas relativas a la protección de patentes y de los datos de pruebas	Solución mutuamente convenida 20 de junio de 2002
DS199	Brasil	Medidas que afectan a la protección mediante patente	Solución mutuamente convenida 19 de julio de 2001
DS170	Canadá	Período de protección mediante patente	Informe del Órgano de Apelación 18 de septiembre de 2000
DS171	Argentina	Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y protección de los datos de pruebas relativos a los productos químicos para la agricultura	Solución mutuamente convenida 20 de junio de 2002
<b>Derecho de autor</b>			
DS28	Japón	Medidas aplicables en materia de grabaciones sonoras	Solución mutuamente convenida 5 de febrero de 1997
DS82	Irlanda	Medidas que afectan a la concesión del derecho de autor y derechos conexos	Solución mutuamente convenida 13 de septiembre de 2002
DS115	Unión Europea	Medidas que afectan a la concesión del derecho de autor y derechos conexos	Solución mutuamente convenida 13 de septiembre de 2002
<b>Marcas de fábrica o de comercio/Indicaciones geográficas</b>			
DS174	Unión Europea	Protección de las marcas de fábrica o de comercio y las indicaciones geográficas en el caso de los productos agrícolas y los productos alimenticios	Informe del Grupo Especial 15 de marzo de 2005
<b>Observancia de los ADPIC</b>			
DS83	Dinamarca	Medidas que afectan a la observancia de los derechos de propiedad intelectual	Solución mutuamente convenida 13 de junio de 2001
DS86	Suecia	Medidas que afectan a la observancia de los derechos de propiedad intelectual	Solución mutuamente convenida 11 de diciembre de 1998
DS124	Unión Europea	Observancia de los derechos de propiedad intelectual con respecto a las películas cinematográficas y los programas de televisión	Solución mutuamente convenida 26 de marzo de 2001
DS125	Grecia	Observancia de los derechos de propiedad intelectual con respecto a las películas cinematográficas y los programas de televisión	Solución mutuamente convenida 26 de marzo de 2001
DS362	China	Medidas que afectan a la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual	Informe del Grupo Especial 26 de enero de 2009

## b) Demandado

Número	Reclamante	Título abreviado	Resultado
<b>Patentes</b>			
DS224	Brasil	Código de Patentes de los Estados Unidos	Solicitud de celebración de consultas 31 de enero de 2001
<b>Derecho de autor</b>			
DS160	Unión Europea	Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor	Informe del Grupo Especial 15 de junio de 2000

Número	Reclamante	Título abreviado	Resultado
<b>Marcas de fábrica o de comercio/Indicaciones geográficas</b>			
DS176	Unión Europea	Artículo 211 de la Ley <i>Omnibus</i> de Asignaciones de 1998	Informe del Órgano de Apelación 2 de enero de 2002
<b>Observancia de los ADPIC</b>			
DS186	Unión Europea	Artículo 337 de la Ley Arancelaria de 1930 y modificaciones de la misma	Solicitud de celebración de consultas 12 de enero de 2000

Fuente: Secretaría de la OMC.

216. La propiedad intelectual es de importancia crítica para la economía de los Estados Unidos y, según una fuente, en 2005 su valor ascendió a entre 5 y 5,5 billones de dólares EE.UU.<sup>211</sup> Se ha afirmado también repetidamente en el Congreso que la propiedad intelectual es la base de la competitividad económica de los Estados Unidos y es, además, el único sector en el cual los Estados Unidos gozan de superávit comercial con todos los países del mundo.<sup>212</sup> En lo que se refiere a las regalías y los derechos de licencia, subconjunto de la propiedad intelectual, la balanza de pagos de los Estados Unidos arroja a ese respecto un superávit con la mayoría de los países, con algunas excepciones como Francia y Suecia. El superávit casi se duplicó entre 2004 y 2008, y descendió después a unos 60.000 millones de dólares EE.UU. en 2009 (gráfico III.3).

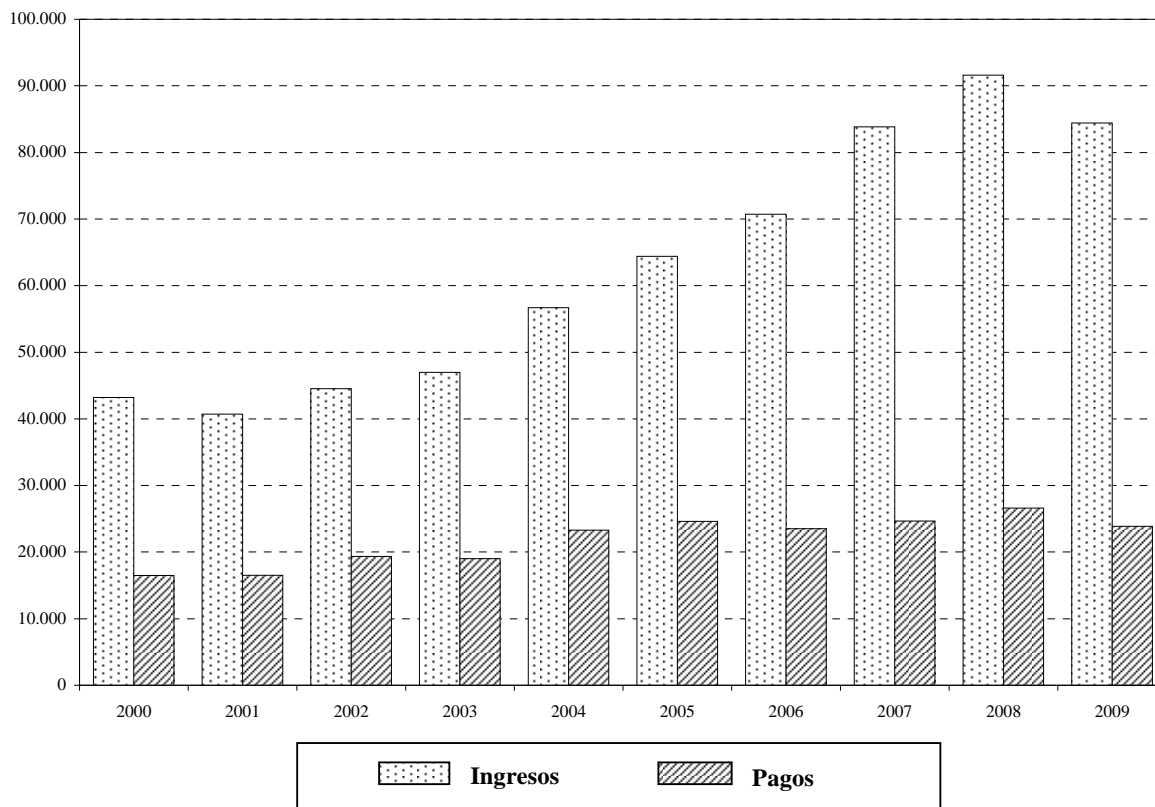
217. Aparte de la Ley PRO-IP de 2008, no se han introducido modificaciones importantes en la legislación en materia de propiedad intelectual: el cuadro III.13 *infra* es el mismo que figura en el informe del anterior Examen de las Políticas Comerciales de los Estados Unidos. La Ley PRO-IP tiene por objeto mejorar la observancia de los derechos de propiedad intelectual mediante el incremento de las sanciones y la mejora de los recursos destinados a la investigación. Además, en virtud de esa Ley se creó el puesto de Coordinador de la Observancia de la Propiedad Intelectual (IPEC) en la Oficina Ejecutiva del Presidente, en sustitución del Consejo Nacional para la Coordinación de la Observancia de las Leyes de Propiedad Intelectual. El IPEC se ocupa de formular el plan estratégico de la Administración para luchar contra el robo de propiedad intelectual y colabora con los organismos encargados de la observancia de la propiedad intelectual en la aplicación efectiva y eficiente de ese plan. El IPEC estableció un grupo de trabajo interorganismos para apoyar esas actividades y ha recibido información y contribuciones importantes de los organismos estadounidenses competentes, el público y la industria. Actualmente, el IPEC está examinando la información y las observaciones recibidas como parte del proceso de formulación de la estrategia.

<sup>211</sup> Shapiro y Hassett (2005).

<sup>212</sup> Véanse por ejemplo: H. Res. 1208: "Supporting the goals of World Intellectual Property Day, presentada en la Cámara de Representantes el 23 de mayo de 2010"; S. Res. 379: "A resolution to express the sense of the Senate regarding the protection of intellectual property", presentada en el Senado el 17 de diciembre de 2009; y H. Res. 314: "Supporting the goals of World Intellectual Property Day, and for other purposes", 17 de abril de 2007. Información en línea de Govtrack, consultada en: <http://www.govtrack.us/> [abril de 2010].

**Gráfico III.3****Balanza de pagos: regalías y derechos de licencia, 2000-2009**

(Millones de \$EE.UU.)



Fuente: BEA (2010), *U.S. International Transactions Accounts Data*. Consultado en: [http://www.bea.gov/international/bp\\_web/simple.cfm?anon=71&table\\_id=22&area\\_id=1](http://www.bea.gov/international/bp_web/simple.cfm?anon=71&table_id=22&area_id=1) [junio de 2010].

218. Están también en vigor la Ley relativa a los pagos por transmisiones en la Web de 2008 y la Ley relativa a los pagos por transmisiones en la Web de 2009.<sup>213</sup> Esas Leyes permiten que la industria de la grabación negocie las regalías con las estaciones de radio de Internet y las empresas comerciales de transmisión en la Web. En el marco de ambas Leyes se llegó a varios acuerdos, cuyos términos han sido publicados por la Oficina de Derecho de Autor de los Estados Unidos en avisos del *Federal Register* con fecha 3 de marzo, 17 de julio y 12 de agosto de 2009.<sup>214</sup>

<sup>213</sup> Los textos de esas Leyes figuran en <http://www.copyright.gov/legislation/archive/>; y <http://www.copyright.gov/legislation/> [abril de 2010].

<sup>214</sup> Avisos del *Federal Register*. Consultados en: <http://www.copyright.gov/fedreg/> [abril de 2010].

**Cuadro III.13**

**Resumen de la protección de la propiedad intelectual en los Estados Unidos de conformidad con las obligaciones dimanantes del Acuerdo sobre los ADPIC, 2010**

Forma	Legislación principal	Ámbito	Duración
Derecho de autor y derechos conexos	Ley de Derecho de Autor, título 17 del Código de los Estados Unidos	Derechos de los autores en los dominios artístico, literario y científico. Para disfrutar de la protección del derecho de autor la obra ha de ser una creación original.	Vida del autor más 70 años para obras creadas el 1º de enero de 1978 o con posterioridad a esa fecha.  En el caso de obras anónimas, obras publicadas bajo seudónimo y obras creadas por encargo remunerado, la protección se extiende a 95 años a contar de su publicación o 120 años a contar de su creación, si este último plazo fuera menor.
Indicaciones geográficas	Ley Lanham de 1946, modificada (15 USC 1051 y siguientes), y Ley Federal de Administración de Alcoholes de 1935	Protección contra el uso indebido de signos y nombres geográficos importantes en el ámbito vitícola.	Sin límite.
Dibujos y modelos industriales	Ley de Patentes de los Estados Unidos, incorporada en el título 35 del Código de los Estados Unidos	El diseño ornamental de un producto tiene derecho a la protección que se otorga a los dibujos y modelos industriales, a condición de que sea nuevo.	14 años desde la fecha de la concesión.
Patentes	Ley de Patentes de los Estados Unidos, incorporada en el título 35 del Código de los Estados Unidos	Las invenciones nuevas, útiles y no evidentes. Se aplica a procedimientos, máquinas, manufacturas y composiciones de materia, o a su mejora.	20 años desde la fecha de la solicitud.
Protección de las obtenciones vegetales	Modificaciones de 1994 a la Ley de Protección de las Obtenciones Vegetales (7 USC 2321 y siguientes)	Obtenciones vegetales que no se hayan vendido anteriormente con fines de explotación de la obtención en los Estados Unidos más de un año antes de la fecha de la solicitud, ni fuera del territorio de los Estados Unidos más de cuatro años antes de la fecha de la solicitud, o, en el caso de árboles o vides, más de seis años antes de la fecha de la solicitud.	20 años desde la fecha de emisión del certificado en los Estados Unidos.
Topografías de circuitos integrados	Ley de Protección de las Plaquetas de Semiconductores de 1984	Se concede protección a las topografías de productos microelectrónicos semiconductores que sean originales (si son el resultado del esfuerzo intelectual del propio creador) y no son básicas, corrientes o familiares en esa rama de producción en el momento de su creación.	10 años desde la fecha de la solicitud (o desde su primera utilización, si esta fecha fuera anterior).
Marcas de fábrica o de comercio	Ley Lanham de 1946, modificada (15 USC 1051 y siguientes)	Todo signo utilizado para identificar y distinguir las mercancías o servicios de una empresa de los de otra.	10 años desde la fecha de registro; puede ser renovada indefinidamente siempre que la marca de fábrica o de comercio se utilice en operaciones comerciales legítimamente reglamentadas por el Congreso.
Secretos comerciales	Ley de Espionaje Industrial de 1996 y leyes de los estados	Cualquier información, incluidas las fórmulas, dibujos, compilaciones, programas, dispositivos, métodos, técnicas o procesos, que no sea conocida en general por la parte pertinente del público, que proporcione un beneficio económico al titular y que sea objeto de esfuerzos razonables para mantenerla en secreto.	Indefinida.

**Nota:** En algunos casos puede aplicarse a la propiedad intelectual protección con arreglo al derecho consuetudinario.

**Fuente:** Organización Mundial de la Propiedad Intelectual; Departamento de Comercio de los Estados Unidos; y notificaciones a la OMC.

## b) Patentes

219. La potestad de establecer leyes sobre patentes y derecho de autor en los Estados Unidos se basa en el artículo 8 de la Constitución, "Facultades del Congreso", entre las que figuran las de "regular el comercio con otras naciones" y "promover el progreso de la ciencia y las artes útiles, concediendo a autores e inventores el derecho exclusivo sobre sus respectivos escritos y descubrimientos por períodos limitados".<sup>215</sup> Los Estados Unidos son el único país que otorga protección mediante patente sobre la base del principio del primer inventor en vez del primer solicitante.

220. En el título 35 del Código de los Estados Unidos se expone la legislación sobre patentes.<sup>216</sup> Se dispone que: "Quien invente o descubra un proceso, máquina, manufactura o composición de la materia nuevos y útiles, o una mejora nueva y útil de ellos, podrá obtener una patente de los mismos, con sujeción a las condiciones y prescripciones del presente título."<sup>217</sup> La duración de la patente es de 20 años a partir de la fecha de presentación de la primera solicitud de protección; ese plazo puede ajustarse para tener en cuenta retrasos administrativos durante el examen de la solicitud<sup>218</sup>, como ha confirmado en 2010 el Tribunal Federal de Apelación en el asunto *Wyeth v. Kappos*.<sup>219</sup>

221. En junio de 2010, el Tribunal Supremo de los Estados Unidos emitió su decisión en el asunto *Bilski v. Kappos*. En esta decisión se establece que, puesto que la legislación no los excluye categóricamente, los métodos empresariales reivindicados pueden considerarse materia patentable siempre que no sean simplemente ideas abstractas. Además, el Tribunal señaló que la prueba de la máquina o transformación es un instrumento útil "para determinar si algunas invenciones reivindicadas son procesos con arreglo al artículo 101", pero no es el único criterio para determinar la patentabilidad de un proceso, lo que confirma que las reivindicaciones que no superen la prueba de la máquina o transformación pueden, no obstante, obtener protección mediante patente, aunque esas reivindicaciones deben cumplir las prescripciones legales en materia de patentabilidad en cuanto a novedad, no obviedad y descripción escrita.<sup>220</sup>

222. La Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO) prevé la presentación en línea de solicitudes de patentes; todo el proceso, incluso en el caso de patentes de dibujos y modelos, modelos de utilidad y plantas, se muestra en un diagrama con hipervínculos que permiten obtener información más detallada en su sitio Web.<sup>221</sup>

223. La USPTO ha seguido aplicando el Plan Estratégico 2007-2012, que se considera como un "documento en constante evolución que la USPTO examina, perfecciona y actualiza continuamente para adaptarlo a los cambios en las condiciones y para incorporar las mejores ideas de la comunidad de la propiedad intelectual y de otros círculos". La presentación electrónica de solicitudes de patentes ha seguido aumentando: del 2,2 por ciento de las solicitudes totales en el ejercicio fiscal de 2005 al 82,5 por ciento en el de 2009; el número de solicitudes de patentes se elevó de 409.532 en 2005 a 496.886 en 2008, y disminuyó después ligeramente en 2009 (485.500). El tiempo que lleva expedir

<sup>215</sup> El texto completo de la Constitución de los Estados Unidos figura en [http://www.archives.gov/exhibits/charters/constitution\\_transcript.html](http://www.archives.gov/exhibits/charters/constitution_transcript.html) [abril de 2010].

<sup>216</sup> El texto completo del título 35 del Código de los Estados Unidos figura en [http://www.uspto.gov/web/offices/pac/mpep/consolidated\\_laws.pdf](http://www.uspto.gov/web/offices/pac/mpep/consolidated_laws.pdf) [abril de 2010].

<sup>217</sup> Título 35 del Código de los Estados Unidos, artículo 101.

<sup>218</sup> Título 35 del Código de los Estados Unidos, artículo 154.

<sup>219</sup> *Wyeth v. Kappos*, 591 F.3d 1364 (Fed. Cir. 2010).

<sup>220</sup> *Bilski vs Kappos* 561 U.S. (2010). Consultado en: <http://www.supremecourt.gov/opinions/09pdf/08-964.pdf> [julio de 2010].

<sup>221</sup> Información en línea de la USPTO, consultada en: <http://www.uspto.gov/patents/process/index.jsp>.



una patente tras la presentación de la solicitud continuó aumentando -de 29 meses en 2005 a 35 meses en 2009-, aunque el principal objetivo estratégico de la USPTO es "optimizar" la calidad de las patentes y la duración de la tramitación.<sup>222</sup> La USPTO ha establecido objetivos con respecto al plazo de tramitación de las patentes, que suele cumplir, pero los propios objetivos son plazos más largos cada año (cuadro III.14).

**Cuadro III.14**  
Meses que lleva la tramitación de las patentes, 2005-2009

Año	Tiempo medio hasta la adopción de la primera medida (meses)		Tiempo medio hasta su ultimación (meses)	
	Objetivo	Tiempo real	Objetivo	Tiempo real
2005	21,3	21,1	31,0	29,1
2006	22,0	22,6	31,3	31,1
2007	23,7	25,3	33,0	31,9
2008	26,9	25,6	34,7	32,2
2009	27,5	25,8	37,9	34,6

Fuente: USPTO.

224. El tiempo que se tarda en la tramitación de las solicitudes y, al mismo tiempo, la mejora de la calidad, son un objetivo fundamental para la USPTO. Además de incrementar considerablemente la proporción de solicitudes presentadas por vía electrónica, la USPTO ha aumentado también la contratación y formación de examinadores de patentes a través de su Academia de Formación sobre Patentes, que en 2009 obtuvo el certificado ISO 9001:2008. La USPTO tiene también otros programas relacionados con la mejora del plazo de tramitación: por ejemplo, la obtención de respuestas a las propuestas de establecimiento de un sistema de examen diferido; y la puesta en marcha de un programa de examen acelerado.

225. En 2008, la USPTO recibió 257.818 solicitudes de patentes de residentes de los Estados Unidos y 239.068 de residentes de países extranjeros. Ese mismo año expidió 93.726 patentes a residentes de los Estados Unidos y 90.713 a residentes extranjeros.<sup>223</sup> El número de solicitudes y el proceso, necesariamente complejo, de examinarlas ponen de manifiesto la tarea con que se enfrenta la Oficina y la importancia atribuida al plazo de tramitación.

226. Las decisiones de los examinadores de patentes de la USPTO pueden ser objeto de recurso ante la Junta de Apelaciones e Interferencias de Patentes (BPAI) de la USPTO, cuyas decisiones pueden a su vez apelarse ante el Tribunal Federal de Apelación (CAFC) y el Tribunal Supremo. En el ejercicio fiscal de 2009 fueron objeto de apelación ante la BPAI 15.483 asuntos.<sup>224</sup>

c) Marcas de fábrica o de comercio e indicaciones geográficas

227. El registro de una marca de fábrica o de comercio en la USPTO no es esencial para obtener protección jurídica, ya que los derechos se adquieren mediante el uso de la marca en operaciones comerciales. No obstante, el registro confiere derechos adicionales, entre ellos los siguientes: imposibilidad de impugnación tras cinco años de uso no controvertido; presunción legal de propiedad; y derecho a utilizar la marca en relación con los bienes o servicios identificados en el registro. Las marcas de fábrica o de comercio utilizadas exclusivamente en un estado pueden

<sup>222</sup> USPTO (2009).

<sup>223</sup> USPTO (2009).

<sup>224</sup> USPTO (2009).

inscribirse en el registro de las autoridades de ese estado. La presentación de una solicitud en la USPTO puede basarse en el uso de la marca en el comercio o en la intención de hacerlo, pero el registro de una marca de fábrica o de comercio en la USPTO requiere, con algunas excepciones, su uso real en operaciones comerciales que pueda reglamentar el Congreso de los Estados Unidos (por ejemplo, operaciones comerciales interestatales o entre los Estados Unidos y otro país).

228. Los Estados Unidos ofrecen protección a las indicaciones geográficas (IG) para todas las clases de bienes y servicios mediante su sistema de marcas de fábrica o de comercio; las solicitudes se tramitan por conducto de la USPTO, que afirma que las IG pueden considerarse un "subconjunto" de las marcas de fábrica o de comercio.<sup>225</sup> Una IG, al igual que una marca de fábrica o de comercio, no puede registrarse si se considera un término genérico, es decir, cuando identifica una categoría o género de producto que puede tener cualquier procedencia, a diferencia de un término que identifique la fuente de producción o fabricación del producto.<sup>226</sup>

229. Como en el caso de las patentes, las decisiones sobre solicitudes presentadas a la USPTO pueden ser objeto de recurso ante la Junta de Litigios y Recursos en materia de Marcas (TTAB), de donde pasan a los tribunales.

230. En el caso de las solicitudes presentadas por nacionales de otros países en virtud del Convenio de París y el Protocolo de Madrid, no se exige demostrar el uso de una marca de fábrica o de comercio para registrarla.<sup>227</sup> No obstante, sí se requiere el uso a efectos de mantener el registro. De conformidad con el Protocolo de Madrid, los solicitantes que presenten una solicitud en la USPTO pueden presentar una solicitud internacional.

231. El número de solicitudes de registro de marcas de fábrica o de comercio aumentó de 323.501 en 2005 a 401.392 en 2008, y disminuyó después a 352.051 en 2009. De las solicitudes recibidas en 2009, 274.603 fueron presentadas por residentes de los Estados Unidos y 77.448 por residentes de países extranjeros. En promedio, la tramitación de una solicitud hasta su aceptación o denegación inicial lleva 2,7 meses.<sup>228</sup> Prácticamente todas las solicitudes se presentan a través del Sistema de Solicitud Electrónica de Marcas de Fábrica o de Comercio (TEAS).

232. Las marcas de fábrica o de comercio se rigen por la Ley Lanham (de Marcas de Fábrica o de Comercio) de 1946 (título 15, capítulo 22 del Código de los Estados Unidos).<sup>229</sup> En el período objeto de examen no se promulgó nueva legislación específica en la materia digna de mención. En 2009, la Junta de Litigios y Recursos en materia de Marcas emitió una opinión que aclaraba que una parte extranjera no puede ya basarse en la Convención de Santiago para oponerse a una solicitud de marca de fábrica o de comercio presentada en los Estados Unidos.<sup>230</sup> Además, en octubre de 2008, los Estados Unidos ultimaron el proceso de ratificación del Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas, que entró en vigor en marzo de 2009.

---

<sup>225</sup> USPTO (2010).

<sup>226</sup> Véase, Trademark Manual of Examining Procedure (TMEP). §1209.01(c), y siguientes, disponible en [http://tess2.uspto.gov/tmdb/tmep/1200.htm#\\_T120901c](http://tess2.uspto.gov/tmdb/tmep/1200.htm#_T120901c).

<sup>227</sup> OMC (2008).

<sup>228</sup> USPTO (2009).

<sup>229</sup> El texto completo de la Ley Lanham figura en [http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc\\_sup\\_01\\_15\\_10\\_22.html](http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc_sup_01_15_10_22.html) [abril de 2010].

<sup>230</sup> *Franpovi, S. A. v. Rosalinda Wessin and Daniel Pena* TTAB (9 de febrero de 2009), Oposición N° 91181129. Consultado en: <http://des.uspto.gov/Foia/RetrievePdf?flNm=91181129-02-09-2008&system=TTABIS> [abril de 2010].

d) Derecho de autor

233. Al igual que en el caso de las patentes, y a diferencia del de las marcas de fábrica o de comercio, en los Estados Unidos la facultad de legislar sobre el derecho de autor reside en el Congreso en virtud del artículo 8 de la Constitución (véase *supra*). La protección del derecho de autor en el marco de la legislación estadounidense es de duración limitada: actualmente, la vida del autor más 70 años. En el caso de las obras creadas por encargo remunerado, la protección se extiende a 120 años a contar de su creación o a 95 años a contar de su publicación, si este último plazo fuera menor. Aunque para obtener la protección del derecho de autor no se exige el registro, éste proporciona algunas ventajas. El registro prevé la posibilidad de pago de daños y perjuicios legales y honorarios de abogados en asuntos civiles, establece una constancia pública de la reclamación del derecho de autor y permite al titular de un derecho de autor asentar el registro en el Servicio de Aduanas y Protección de Frontera a fin de obtener protección contra la importación de copias infractoras.

234. En el título 17 del Código de los Estados Unidos se expone la legislación en materia de derecho de autor.<sup>231</sup> La Oficina de Derecho de Autor de los Estados Unidos, departamento separado de la Biblioteca del Congreso, se ocupa de registrar reclamaciones, mantener registros, prestar asesoramiento al Congreso sobre cuestiones de derecho de autor, y recibir y distribuir regalías con arreglo a algunas de las licencias legales previstas en la Ley de Derecho de Autor. Está también encargada de representar a los Estados Unidos en reuniones internacionales. Los Estados Unidos son parte en la Convención de Ginebra sobre los Fonogramas, la Convención Universal sobre Derecho de Autor, el Convenio de Berna, el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor y el Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT). No son parte en la Convención de Roma, y gozan de una exención del WPPT con respecto a los derechos de radiodifusión y ejecución pública.

235. El registro del derecho de autor puede realizarse en línea a través del sistema electrónico de la Oficina de Derecho de Autor, establecido en 2008 en sustitución de varios sistemas más antiguos. La proporción de reclamaciones de derecho de autor presentadas por vía electrónica ha aumentado del 54 por ciento en el ejercicio fiscal de 2009 al 75 por ciento en el de 2010. En el ejercicio fiscal de 2009, la Oficina de Derecho de Autor recibió 532.370 reclamaciones y registró 382.086. Se realizaron también 1.067 registros previos. En general, el servicio de registro previo, establecido en 2006, se utiliza en el caso de obras no publicadas en esferas en que existen antecedentes de infracción antes de la distribución comercial autorizada.<sup>232</sup>

236. En caso de denegación del registro de un derecho de autor, el solicitante puede pedir su reconsideración por el Programa de Registro e Inscripción y, posteriormente, por la Junta de Examen de la Oficina de Derecho de Autor. En el ejercicio fiscal de 2009, dicho Programa examinó inicialmente 408 solicitudes de reconsideración y revocó 93 denegaciones. Ese mismo año, la Junta de Examen de la Oficina de Derecho de Autor formuló decisiones finales sobre 46 obras: en 45 de los casos se confirmó la denegación.

---

<sup>231</sup> 17 USC Consultado en: <http://www.copyright.gov/title17/circ92.pdf>. [abril de 2010].

<sup>232</sup> De conformidad con la Ley de Derechos de los Artistas y Prevención del Robo de 2005, la Oficina de Derecho de Autor ofrece el servicio de registro previo, que sirve como una "reserva" con fines limitados, especialmente cuando el titular de un derecho de autor tiene que interponer una demanda por infracción mientras una obra todavía se encuentra en proceso de preparación para su presentación comercial. Puede utilizarse el registro previo en el caso de determinadas obras comprendidas en las siguientes categorías: películas, grabaciones, composiciones musicales, obras literarias en proceso de preparación para su publicación en forma de libro, programas de ordenador (incluidos los videojuegos), y fotografías utilizadas con fines de publicidad o de comercialización. Véanse 17 USC § 408(f) y 411; y 37 CFR 202.16. El registro previo no sustituye al registro.

## e) Actividades encaminadas a la observancia

237. La USTR ha seguido realizando anualmente exámenes para determinar si en otros países se ofrece una protección adecuada y eficaz a la propiedad intelectual, y los efectos de esa protección en el acceso a los mercados de personas de los Estados Unidos, conforme al artículo 182 de la Ley General de Comercio y Competencia de 1988 (artículo 301 especial). El proceso de examen realizado en 2010 en el marco del artículo 301 especial abarcó la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual en 77 interlocutores comerciales.<sup>233</sup> Según el informe: 11 países figuran en la Lista de vigilancia prioritaria<sup>234</sup>; 29 se hallan en la Lista de vigilancia de nivel inferior<sup>235</sup>; y 1 seguirá sujeto a la vigilancia prevista en el artículo 306 de conformidad con un Memorándum de Entendimiento bilateral en el que se establecen objetivos y medidas para abordar los problemas en materia de derechos de propiedad intelectual existentes en ese país.<sup>236</sup> Tres países han sido eliminados totalmente de la Lista<sup>237</sup> y, en el caso de dos países, se han anunciado exámenes extracíclicos para evaluar los progresos realizados en cuestiones específicas relativas a los derechos de propiedad intelectual antes de que comience el próximo examen en 2011.<sup>238</sup>

238. En el artículo 337 de la Ley Arancelaria de 1930, se declaran ilegales "los métodos desleales de competencia y los actos desleales relacionados con la importación o la venta de artículos en los Estados Unidos si esos actos o métodos tienen por efecto o tienden a destruir o causar un daño grave a una rama de producción nacional, a impedir el establecimiento de tal rama de producción, o a limitar o monopolizar el comercio en los Estados Unidos". El requisito de daño no se aplica en los casos de presunta infracción de patentes, marcas de fábrica o de comercio registradas a nivel federal, derechos de autor, medios de enmascaramiento o diseños de cascos de naves válidos de los Estados Unidos. Las investigaciones en el marco del artículo 337 son iniciadas por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC); jueces de derecho administrativo formulan una determinación inicial en cuanto a la existencia de infracción/contravención de la ley, que la USITC examina a continuación. Si la USITC determina que existe infracción del artículo 337, puede dictar una orden de denegación de entrada o un mandamiento de cesación y desistimiento, o ambos. Si dicta una orden de denegación de entrada, el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras recibe instrucciones de impedir la entrada en los Estados Unidos de mercancías infractoras procedentes de entidades específicamente identificadas (órdenes de denegación de entrada limitadas) o de cualquier fuente (órdenes de denegación de entrada generales). El Presidente puede anular una orden de la USITC en un plazo de 60 días. Las determinaciones formuladas por la USITC en virtud del artículo 337 pueden ser objeto de recurso ante los tribunales federales.

239. En 2008 y 2009 se iniciaron 72 investigaciones en el marco del artículo 337; casi todas se referían a reclamaciones relativas a derechos de propiedad intelectual, en particular infracciones de patentes. A principios de abril de 2010 había 79 órdenes de denegación de entrada pendientes (en comparación con 66 órdenes comunicadas en el anterior Examen de los Estados Unidos), que afectaban a las importaciones de diversos productos, entre ellos maquinaria y equipo, productos eléctricos y electrónicos, algunos bienes de consumo duraderos, productos farmacéuticos y químicos, y artículos de consumo.

---

<sup>233</sup> USTR (2010b).

<sup>234</sup> Argelia, la Argentina, el Canadá, Chile, China, la India, Indonesia, el Pakistán, Rusia, Tailandia y Venezuela.

<sup>235</sup> Belarús, Bolivia, el Brasil, Brunei, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, Egipto, España, Filipinas, Finlandia, Grecia, Guatemala, Italia, Jamaica, Kuwait, el Líbano, Malasia, México, Noruega, el Perú, la República Dominicana, Rumania, Tayikistán, Turkmenistán, Turquía, Ucrania, Uzbekistán y Viet Nam.

<sup>236</sup> El Paraguay.

<sup>237</sup> Hungría, Polonia y la República Checa.

<sup>238</sup> Filipinas y Tailandia.

240. En el ejercicio fiscal de 2009, dependencias del Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras y del Servicio de Inmigración y Control de Aduanas del Departamento de Seguridad Interior realizaron 14.841 confiscaciones de mercancías falsificadas y pirateadas por un valor en el mercado interior de 260,7 millones de dólares EE.UU. El número de confiscaciones fue ligeramente inferior al de las efectuadas en el ejercicio fiscal de 2008 (14.992), cuyo valor en el mercado interior fue de 272,7 millones de dólares EE.UU. El principal producto confiscado siguió siendo el calzado (38 por ciento del valor total).<sup>239</sup>

**vi) Política de competencia**

**a) Política y características generales**

241. En el período objeto de examen no se introdujeron cambios importantes en la legislación federal sobre competencia. Los principales instrumentos legislativos federales en materia de competencia son la Ley Sherman, la Ley Clayton y la Ley de la Comisión Federal de Comercio. La aplicación de esas Leyes corresponde a la División Antimonopolio del Departamento de Justicia (DOJ) y la Comisión Federal de Comercio (FTC).

242. Casi todos los estados tienen legislación sobre competencia. En general, la legislación federal no sustituye a la legislación subfederal en la materia sino que coexiste con ella. Según las autoridades estadounidenses, los tribunales estatales interpretan por lo general la legislación subfederal sobre competencia de conformidad con la legislación federal, y las autoridades encargadas de defender la competencia a nivel federal y estatal cooperan estrechamente para garantizar que sus acciones sean coherentes y reducir al mínimo las cargas innecesarias para las partes privadas.<sup>240</sup>

243. En mayo de 2009, el jefe de la División Antimonopolio del DOJ indicó que "una supervisión antimonopolio inadecuada" había contribuido a la crisis y que las cuestiones antimonopolio tenían que figurar entre "las cuestiones prioritarias en la respuesta más amplia del Gobierno a las dificultades de la economía".<sup>241</sup> El Presidente de la FTC señaló que "en períodos de recesión es especialmente importante una aplicación enérgica de las leyes antimonopolio".<sup>242</sup>

244. En mayo de 2009, el DOJ retiró un informe que había publicado en 2008 con objeto de dar orientaciones sobre el artículo 2 de la Ley Sherman, en virtud del cual es ilegal adquirir o mantener poderes monopolísticos por medios impropios.<sup>243</sup> Ese artículo, que abarca todo tipo de conductas unilaterales de las empresas, está destinado principalmente a impedir que se cause perjuicio a la competencia mediante la exclusión de rivales. Según el DOJ, el informe de 2008 "creaba demasiados obstáculos a la aplicación por el Gobierno de las leyes antimonopolio y favorecía el ejercicio de suma cautela y el establecimiento de refugios seguros para determinadas conductas comprendidas en el ámbito de aplicación del artículo 2".<sup>244</sup> Además, el DOJ indicó que la retirada del informe señalaba un "cambio de filosofía" y constituía el "modo más claro de hacer saber a todos que la División Antimonopolio [del DOJ] perseguirá enérgicamente los casos en que las entidades monopolistas

<sup>239</sup> CBP (2009).

<sup>240</sup> Documento WT/TPR/M/200/Add.1 de la OMC, de 9 de septiembre de 2008.

<sup>241</sup> Información en línea del DOJ, "Vigorous Antitrust Enforcement in this Challenging Era", observaciones dirigidas por la Ayudante del Fiscal General, Christine A. Varney, a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, 12 de mayo de 2009. Consultada en: <http://www.justice.gov/atr/public/speeches/245777.htm>.

<sup>242</sup> FTC (2010).

<sup>243</sup> Véase Department of Justice (2008).

<sup>244</sup> Información en línea del DOJ, "Justice Department Withdraws Report on Antitrust Monopoly Law", 11 de mayo de 2009. Consultada en: [http://www.usdoj.gov/atr/public/press\\_releases/2009/245710.htm](http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2009/245710.htm).

traten de utilizar su posición dominante en el mercado para reprimir la competencia y perjudicar a los consumidores". Durante el período objeto de examen, el DOJ no sometió a litigio ningún caso nuevo en el marco del artículo 2 de la Ley Sherman.

245. El DOJ y la FTC están actualizando las Directrices sobre fusiones horizontales, en las que se describen sus normas sobre el examen de fusiones. En el marco de esa iniciativa, celebraron cinco talleres públicos entre diciembre de 2009 y enero de 2010. Según el jefe de la División Antimonopolio del DOJ, los talleres revelaron la existencia de diferencias entre la práctica actual y las Directrices.<sup>245</sup> En abril de 2010, la FTC publicó el proyecto de revisión de las Directrices para que el público hiciera observaciones.<sup>246</sup>

246. De conformidad con la Ley Hart-Scott-Rodino de Mejoras de la Legislación Antimonopolio de 1976 (Ley HSR), las fusiones propuestas por encima de un determinado valor deben notificarse al DOJ y a la FTC antes de ultimarse. El DOJ y la FTC pueden impugnar en tribunales federales de distrito las fusiones propuestas que puedan reducir sustancialmente la competencia; la FTC puede hacerlo también por vía administrativa. Según las autoridades estadounidenses, entre 2000 y 2009 la FTC impugnó 207 fusiones, con los siguientes resultados: se abandonaron 58 transacciones; en 117 fusiones se dictaron decretos judiciales en los que se exponía el acuerdo alcanzado entre las partes (*consent decrees*); y en 32 asuntos un juez o un tribunal de derecho administrativo dictó medidas cautelares. En el mismo período, el DOJ archivó 90 asuntos, con lo que bloqueó fusiones propuestas o exigió desinversiones. Tras la oposición del DOJ, se abandonaron o reestructuraron otras 87 transacciones.

247. En noviembre de 2009, el DOJ y la FTC concluyeron un Memorándum de Entendimiento con el Servicio Federal Antimonopolio de Rusia. Se trata del único acuerdo antimonopolio bilateral concertado por los organismos antimonopolio de los Estados Unidos durante el período objeto de examen. Los Estados Unidos tienen también acuerdos de cooperación en materia de competencia con Alemania, Australia, el Brasil, el Canadá, Israel, el Japón, México y la Unión Europea.<sup>247</sup>

#### b) Exenciones

248. Varias leyes federales contienen exenciones limitadas de la legislación sobre competencia (recuadro III.5). Según la Comisión de Modernización de la Legislación Antimonopolio, comisión bipartidaria establecida por el Congreso que estuvo en funcionamiento entre 2004 y 2007, esas exenciones pueden perjudicar a la economía estadounidense y, a largo plazo, reducir la competitividad de las ramas de producción que tratan de obtenerlas.<sup>248</sup>

249. La Ley Webb-Pomerene y la Ley de Empresas de Comercio de Exportación de 1982 otorgan a determinados exportadores exenciones de las leyes de competencia. En el marco de la Ley Webb-Pomerene se registraron en la FTC siete asociaciones (mayo de 2009): Asociación de Exportadores de Algodón de los Estados Unidos; Corporación de Ceniza de Sosa Natural de los Estados Unidos;

---

<sup>245</sup> Información en línea del DOJ, "an Update on the Review of the Horizontal Merger Guidelines", observaciones de la Ayudante del Fiscal General, Christine A. Varney, preparadas para el taller final del proyecto de revisión de las Directrices sobre fusiones horizontales, 26 de enero, Washington, D.C. Consultada en: <http://www.justice.gov/atr/public/speeches/254577.htm>.

<sup>246</sup> Información en línea de la FTC, "Federal Trade Commission Seeks Views on Proposed Update of the Horizontal Merger Guidelines", 4 de febrero de 2010. Consultada en: <http://www.ftc.gov/opa/2010/04/hmg.shtm>.

<sup>247</sup> Información en línea del DOJ, "Antitrust Cooperation Agreements". Consultada en: [http://www.usdoj.gov/atr/public/international/int\\_arrangements.htm](http://www.usdoj.gov/atr/public/international/int_arrangements.htm).

<sup>248</sup> Antitrust Modernization Commission (2007).

Asociación Americano-Europea para el Transporte Marítimo de Ceniza de Sosa; Asociación para la Exportación de Frutos Secos de California; Overseas Distribution Solutions; Asociación para la Exportación de Cartón de los Estados Unidos; y Asociación para la Exportación de Productos Químicos de Fosfato.<sup>249</sup> En virtud de la Ley de Empresas de Comercio de Exportación de 1982, hay 70 entidades titulares de certificados de examen, que abarcan unos 2.500 particulares y empresas (julio de 2008).<sup>250</sup> La lista de titulares de certificados está a disposición del público.<sup>251</sup>

250. Las leyes y los reglamentos estatales de los Estados Unidos que limitan la competencia prevalecen a veces sobre la legislación federal en materia de competencia. Con arreglo a la doctrina de la acción estatal del Tribunal Supremo, las acciones de un órgano legislativo estatal están exentas de la posible responsabilidad prevista en la legislación federal sobre competencia. Las acciones de entidades gubernamentales o cuasigubernamentales que no se consideren el "Estado", con inclusión de municipios, comisiones de servicios públicos y juntas normativas estatales, sólo están exentas en condiciones específicas. En un informe del personal de la FTC se recomendaba la utilización de litigios, escritos de *amicus curiae*, y la defensa de la competencia para aclarar la doctrina de la acción estatal e impedir su aplicación indebida para conceder exenciones de las leyes antimonopolio excesivamente amplias.<sup>252</sup>

**Recuadro III.5: Algunas exenciones establecidas en las leyes de competencia, marzo de 2010**

**Ley Capper-Volstead de Asociaciones de Productores Agrícolas (7 USC 291-92):** Permite a los productores agrícolas actuar conjuntamente a fin de "transformar, preparar para el mercado, manipular y comercializar colectivamente" sus productos, y permite a las cooperativas tener "agencias comunes en el mercado".

**Ley Capper-Volstead de Comercialización Cooperativa de 1926 (7 USC 451-57):** Permite a los productores y asociaciones agrícolas obtener e intercambiar información sobre la fijación de precios, la producción y la comercialización.

**Ley de Acuerdos de Comercialización de Productos Agrícolas de 1937 (7 USC 601-27, 671-74):** Permite que las personas dedicadas a la manipulación de determinados productos agrícolas básicos en algunas regiones tomen, con la aprobación del Secretario de Agricultura, medidas específicas, por ejemplo influir en el suministro y la calidad y mancomunar fondos para promoción e investigación; esos acuerdos están expresamente exentos de la aplicación de las leyes antimonopolio.

**Ley Webb-Pomerene (15 USC 61-66):** Concede una exención limitada de las leyes antimonopolio a las asociaciones para que puedan exportar mercancías colectivamente, siempre y cuando esto no dé lugar a una conducta que tenga efectos anticompetitivos en los Estados Unidos o cause perjuicio a los competidores nacionales.

**Ley de Empresas de Comercio de Exportación de 1982 (15 USC 4001-03):** Concede una exención limitada de las leyes antimonopolio a las actividades de exportación especificadas en un "certificado de examen" expedido por el Secretario de Comercio, con el acuerdo del Fiscal General. Para obtener el certificado el solicitante debe demostrar que las actividades propuestas no menoscabarán sustancialmente la competencia ni limitarán el comercio en los Estados Unidos, ni limitarán sustancialmente el comercio de exportación de sus competidores; no mejorarán, estabilizarán o harán bajar de manera poco razonable los precios en los Estados Unidos de la clase de bienes o servicios por él exportados; no constituirán métodos de competencia desleal contra exportadores competidores; y no comprenderán ningún acto que se piense que pueda dar lugar a la venta para el consumo o la reventa en los Estados Unidos de la clase de bienes o servicios por él exportados.

<sup>249</sup> Información en línea de la FCT, "Webb-Pomerene Act Filings". Consultada en: <http://www.ftc.gov/os/statutes/webbpomerene/index.shtm>.

<sup>250</sup> Documento G/STR/Q1/USA/13 de la OMC, de 8 de julio de 2008.

<sup>251</sup> Información en línea de la ITA, consultada en: <http://ita.doc.gov/td/oetca>.

<sup>252</sup> FTC (2003).

**Ley McCarran-Ferguson (15 USC 1011-15):** Exime a las "actividades de seguros" de las leyes antimonopolio en la medida "reglamentada por la ley de los estados"; la Ley Sherman sigue aplicándose a todos los acuerdos o actos de boicoteo, coacción o intimidación por parte de personas dedicadas a "actividades de seguros".

**Ley de Comercialización Colectiva de los Pescadores (15 USC 521-22):** Permite a los pescadores actuar conjuntamente con el fin de capturar, producir, preparar para el mercado, transformar, manipular y comercializar sus productos.

**Ley de Conservación de la Prensa de 1970 (15 USC 1801-04):** Concede una exención limitada para que los periódicos concluyan acuerdos de cooperación a fin de compartir las instalaciones de producción y realizar conjuntamente operaciones comerciales; cada periódico debe mantener sus propios editores y reporteros, y determinar sus políticas editoriales de manera independiente.

**Ley de Retransmisiones Deportivas de 1961 (15 USC 1291-95):** Exime a los acuerdos concertados entre equipos profesionales de fútbol, béisbol, baloncesto y hockey para negociar conjuntamente, por conducto de sus federaciones, la venta de derechos de televisión.

**Ley de Pequeñas Empresas (15 USC 631-57f):** Permite a la Administración de Pequeñas Empresas aprobar, en determinadas condiciones, la conclusión de un acuerdo entre pequeñas empresas que abarque un programa conjunto de investigación y desarrollo; la aprobación de la Administración confiere una exención de las leyes antimonopolio a las acciones y omisiones de conformidad con el acuerdo. Además, la Ley de Pequeñas Empresas confiere una exención de las leyes antimonopolio a las acciones conjuntas realizadas por pequeñas empresas en virtud de un acuerdo voluntario aprobado por el Presidente para promover el logro de los objetivos establecidos en ella, si el Presidente determina que redundan en el interés público.

**Ley de Producción de Material para la Defensa de 1950 (50 USC 2061-171):** El Presidente, conjuntamente con el Fiscal General, puede aprobar la concertación de acuerdos voluntarios entre diversos grupos industriales para elaborar programas a fin de estar preparados para hacer frente a posibles emergencias nacionales; las personas que participan en esos acuerdos están exentas de las leyes antimonopolio con respecto a las actividades realizadas de buena fe para cumplir sus obligaciones en el marco del acuerdo.

**Ley Federal de Aviación de 1958 (49 USC 408, 409, y 412):** El Departamento de Transporte puede conceder exenciones antimonopolio a los acuerdos concertados entre empresas de transporte estadounidenses y extranjeras.

**Ley de Transporte Marítimo de 1984 (46 USC 1701-19):** Los transportistas marítimos internacionales están autorizados a intervenir en conferencias (acuerdos de precios) por la Ley de Transporte Marítimo de 1984, si no lo impugna la Comisión Marítima Federal.

**Ley de Promoción de las Organizaciones de Normalización (15 USC 4301-05):** Limita la posible responsabilidad civil de las organizaciones de normalización en determinadas circunstancias: por ejemplo, limita las sentencias contra organizaciones de normalización en litigios antimonopolio federales o estatales al pago de las costas y honorarios de abogados y daños y perjuicios reales (en vez de triplicarlos) si la organización de normalización presenta una notificación a la Comisión Federal de Comercio y al Fiscal General y la reclamación antimonopolio es resultado de conductas comprendidas en el ámbito de la notificación.

**Ley de Competencia entre Marcas de Bebidas No Alcohólicas (15 USC 3501-03):** Permite a los propietarios de bebidas no alcohólicas protegidas por marcas de fábrica o de comercio conceder franquicias territoriales exclusivas a empresas embotelladoras o distribuidoras de esos productos, y exime (de las leyes de competencia) a los contratos o acuerdos que contengan esos derechos exclusivos, siempre que el "producto compita de manera sustancial y efectiva con otros productos de la misma clase general"; los acuerdos de evidente fijación de precios u otras limitaciones horizontales del comercio y los boicoteos colectivos siguen sujetos a las leyes de competencia.

*Fuente:* Secretaría de la OMC.