**1. Marcas de origen**

La introducción de los requisitos sobre la denominación de origen del producto se debe a la necesidad de proteger los intereses tanto de los consumidores como de los productores competitivos y los exportadores contra los productos falsificados, cuyos volúmenes en el mercado mundial aumentaron considerablemente en las últimas décadas. Según lo dispuesto en el artículo IX del GATT “Marcas de origen”, cada parte contratante concederá a los productos de los territorios de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país. Las partes contratantes reconocen que, al establecer y aplicar las leyes y reglamentos relativos a las marcas de origen, convendría reducir al mínimo las dificultades y los inconvenientes que dichas medidas podrían ocasionar al comercio y a la producción de los países exportadores, teniendo debidamente en cuenta la necesidad de proteger a los consumidores contra las indicaciones fraudulentas o que puedan inducir a error. Los requisitos básicos del GATT sobre las marcas de origen son los siguientes:

- los gobiernos deberían permitir que las marcas de origen fueran colocadas en el momento de la importación.;

- las partes contratantes deberían asegurar que sus normas de fijación de marcas en los productos importados no ocasionaran un perjuicio grave a los productos, redujeran substancialmente su valor, ni aumentaran de manera irrazonable su precio de costo.

- ninguna parte contratante debería imponer derechos o sanciones especiales por la inobservancia de las prescripciones relativas a la fijación de marcas antes de la importación, a menos que la rectificación de las marcas haya sido demorada de manera irrazonable, se hayan fijado marcas que puedan inducir a error o se haya omitido intencionadamente la fijación de dichas marcas;

- las partes contratantes colaborarán entre sí para impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación.

- cada parte contratante prestará completa y benévola consideración a las peticiones o representaciones que pueda formular otra parte contratante con respecto a la aplicación del compromiso enunciado en la precedente cláusula a los nombres de los productos que ésta haya comunicado a la primera parte contratante.

**2. Comercio internacional de mercancías: situación y tendencias**

Comercio internacional de mercancías: situación y tendencias

El comercio internacional sigue siendo uno de los sectores principales y más dinámicos de la economía internacional durante muchas décadas. Según Jeffrey Sachs, a la fecha de hoy representa el 80% de todas las relaciones económicas internacionales.

El comercio internacional como intercambio de bienes y servicios no sólo es un signo externo de la existencia del mercado mundial, sino también es una base material de las relaciones económicas internacionales, que proporciona una mayor integración de la economía internacional. Es una forma de comunicación entre los productores y los consumidores en diferentes países que se debe al desarrollo de la división internacional del trabajo. Los indicadores de desarrollo del comercio entre los países demuestran su dependencia económica mutua. Así, en 1998, el 23.7% del producto bruto global en el mundo se dirigió a los canales del comercio internacional. Al mismo tiempo, la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales fue mayor que el crecimiento del producto interno bruto en promedio en el mundo. Desde 1980 hasta 2001 las exportaciones internacionales mundiales aumentaron más que 3 veces y ascendieron a 6155 mil millones de dólares. (Sin embargo, se debe tenerse en cuenta que el 2001 fue el año de la reducción del comercio internacional, que se registró la última vez en 1982, así como el año de la primera reducción de la producción mundial desde 1991: el PNB mundial aumentó sólo el 1%, y es debido al crecimiento de un sector de servicios más flexible. Comparando las exportaciones de mercancías por regiones en 2000-2001, se debe tener en cuenta que se redujeron en todas las regiones, excepto en dos: Europa Central y Oriental y los países del Báltico y los países en transición, entre ellos ex repúblicas soviéticas. En la mayoría de los casos esto es el resultado del continuo fortalecimiento de las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y estos países, así como el progreso de las reformas económicas.

El análisis de las exportaciones en todas las regiones del mundo muestra que en la última década (1991-2001) el volumen de las exportaciones mundiales aumentó en el 75%, con la particularidad de que por el crecimiento de las exportaciones las regiones se pueden dividir en dos grupos: las regiones, donde las exportaciones aumentaron menos que el promedio en el mundo y las regiones, donde la tasa de crecimiento de las exportaciones supera esta cifra. El primer grupo comprende Europa Occidental y África, y el segundo grupo incluye los países del Báltico y los países en transición, Europa Central y Oriental, América Latina, Oriente Medio, Asia, América del Norte. Además, las dos primeras regiones aumentaron las exportaciones durante la década 3 veces, y América Latina 2,39 veces. A pesar de la coyuntura mundial desfavorable, los países menos desarrollados lograron un crecimiento considerable de las exportaciones y las importaciones debido principalmente a los productos primarios y algunos industriales. Los países en transición también registraron un crecimiento de las exportaciones y las importaciones. Sin embargo, el volumen del comercio internacional en términos de dólares se redujo en el 4.5%, que es la mayor caída en la última década. Según la evaluación prospectiva del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, la economía internacional se estabilizará por completo después de un fuerte descenso en los últimos años a mediados de 2003. Y el director general de la OMC, Supachai Panitchpakdi, dijo que los resultados comerciales decepcionantes en 2001-2002 señalan otra vez la necesidad de avanzar en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha sobre una mayor liberalización del comercio internacional.

**4. Objetivos principales del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales**

La Organización Mundial del Comercio ofrece exámenes periódicos de la política comercial de sus miembros. Según lo dispuesto en el artículo III “Funciones de la OMC” del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, el mecanismo de examen de las políticas comerciales es una de las principales funciones de la OMC [1, p. 5]. Aunque tales exámenes son parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay, comenzaron a realizarlos unos años antes del final de la ronda. Los participantes en la Ronda acordaron la cuestión de exámenes en la Conferencia de Ministros en 1988, y el año siguiente se realizó el primer examen. Inicialmente se realizaron según el GATT y, al igual que el GAT, se referían exclusivamente al comercio de mercancías. Con la creación de la OMC en 1995, los exámenes comenzaron a cubrir también el comercio de servicios y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual. El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de los miembros de la OMC pretende alcanzar los siguientes objetivos:

* Seguir más cerca las normas y disciplinas de la OMC y cumplir los compromisos asumidos por los miembros de la OMC, incluyendo en virtud de los acuerdos multilaterales con un número limitado de participantes;
* asegurar un funcionamiento más equilibrado del sistema de comercio multilateral, ya que los resultados del análisis permiten hacer los ajustes apropiados a las políticas comerciales nacionales;
* aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros de la OMC;
* detectar e investigar las necesidades económicas relacionadas con el desarrollo, la política y los objetivo del país miembro determinado, teniendo en cuenta su entorno externo y otras circunstancias económicas, políticas y socio-culturales;
* estudiar el impacto de las políticas comerciales y la práctica de los países miembros sobre el sistema comercial multilateral.

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales permite evaluar regularmente todos los aspectos de las políticas comerciales de los países individuales cubiertos por los acuerdos de la OMC y su impacto sobre el funcionamiento del sistema comercial multilateral. Los exámenes tienen en cuenta las necesidades económicas generales y las necesidades del desarrollo del país miembro, su política y objetivos, así como el entorno económico externo. Al mismo tiempo, los exámenes no deben ser “una base para el seguimiento de la ejecución de ciertas obligaciones en virtud de los acuerdos o procedimientos de solución de las controversias” y no deben imponer nuevos compromisos a los países miembros” [6. p 397]

**5. Enfoque principales de la negociación**

La negociación “posición por posición” significa que una reducción arancelaria para cierto artículo se realiza a cambio de una reducción del derecho para otro artículo. Puesto que los resultados de la negociación entre los dos miembros se aplican, debido a la nación más favorecida, a todos los miembros, se hace ventajosa la táctica de espera de los resultados de las negociaciones de otros miembros. Así el país puede beneficiarse mediante la obtención de concesiones por parte de otros miembros, sin ofrecer nada a cambio. Como ya se ha mencionado, para resolver este problema fueron identificados dos nuevos conceptos: “derechos de negociación prioritarios” y “proveedores principales”. Los derechos de negociación prioritarios se especifican en las Listas de concesiones de los países.

Tabla 6

MÉTODOS BÁSICOS (ENFOQUES) PARA NEGOCIAR

La “posición por posición” o demanda-oferta son las negociaciones bilaterales sobre la base de las demandas y las ofertas.

La principal técnica que se utilizó durante la Ronda Kennedy; se utilizó ampliamente en las siguientes rondas de negociaciones sobre la adhesión.

La reducción arancelaria lineal es un enfoque general (integral) que prevé una reducción porcentual igual de las barreras en todos los sectores. Se utilizó durante la Ronda Kennedy (fórmula: T2 – r \* T1, donde T2 es nuevo arancel reducido, T1 es arancel inicial, r es coeficiente de 0 a 1).

La fórmula de armonización tiene como objetivo lograr una estructura de aranceles más uniforme de los miembros, eliminar de manera proporcional las crestas arancelarias (en un grado mayor que la reducción arancelaria).

Durante la Ronda de Tokio se utilizó la llamada Fórmula Suiza: T2- R\* T1 / (R + T1), donde R es coeficiente (puede ser igual a 14, 16, etc.).

Acuerdos cero. Eliminación completa de los aranceles sobre un sector o grupo de mercancías

Desde el tiempo de la Ronda Kennedy empezaron a utilizar el método general (integral) de reducción arancelaria. Sin embargo, la reducción lineal no resuelve el problema de la progresividad arancelaria y las crestas arancelarias. Por lo tanto, durante la Ronda de Tokio se propuso una formula encaminada a conseguir una estructura arancelaria más uniforme y la eliminación proporcional de las crestas arancelarias. El principal problema del enfoque de fórmula es la elección de la fórmula concreta. La conocida es la fórmula suiza: Tasa final =tasa inicial \* R) (tasa inicial + R), R es coeficiente que puede ser igual al 14%, 16%, etc. Si la tasa actual es del 50%, y el coeficiente de reducción es del 25%, la tasa final será del 16.7%. Es de señalar que durante la Ronda de Tokio, además de la fórmula suiza, se ofrecieron también otras variantes para reducir los aranceles. Los enfoques de fórmula que se utilizaron durante la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio no condujeron a la extinción de las negociaciones “posición por posición”. Durante la Ronda de Uruguay, el enfoque de fórmula no se utilizó: las negociaciones se celebraron según el principio “posición por posición” (sector por sector). Cualquiera que sea el enfoque, la reciprocidad de compromisos en materia de apertura de los mercados se determina a partir de las relaciones, no flujos comerciales absolutos. Es decir, un dólar del acceso adicional al mercado de un país cambia por un dólar de la apertura del mercado de otro país. El enfoque “posición por posición” y el enfoque general pueden aplicarse tanto a las medidas arancelarias como no arancelarias, aunque las últimas son más complicadas, porque es casi imposible evaluar cuantitativamente las medidas no arancelarias. El enfoque de fórmula en caso de las medidas no arancelarias obtiene una forma de la norma general para todo el mundo, por ejemplo, la garantía de la transparencia o no discriminación, que contribuyeron a la reducción general de las barreras por los países miembros de la OMC.

En la actualidad, en el marco de las rondas de negociaciones multilaterales se utiliza el enfoque, cuando diferentes cuestiones se adopten en un “solo paquete”. Este enfoque permite conseguir el consenso entre los países en diferentes cuestiones. Durante la Ronda de Uruguay, fue aprobado el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad, en cuya aprobación estaban interesados los países desarrollados, a cambio de las “ventajas de compensación” para los países en desarrollo, el acceso a los mercados de productos agrícolas, textiles y prendas y el mecanismo reforzado de resolución de las controversias. Este enfoque es más complicado. Utilizándolo, surgen las dificultades en la compensación de concesiones en diferentes ámbitos. Además, es difícil evaluar el impacto general de los acuerdos alcanzados en diferentes ámbitos sobre la economía de los países.

**6. Derechos**

Los derechos es un impuesto indirecto que se cobra de las mercancías, los vehículos de transporte, otros objetos transportados a través de la frontera aduanera del país. Esta circulación puede estar vinculada con la importación o exportación de mercancías o vehículos. Este impuesto ejerce funciones fiscales y regulatorias. La función regulatoria se dirige a la formación de una estructura racional de importaciones y exportaciones, la protección del productor nacional, el estímulo o la restricción de las exportaciones.

Prácticamente, se utilizan varios tipos de derechos: derechos de importación, derechos de exportación, derechos estacionales, derechos especiales, derechos antidumping, derechos compensadores.

Los derechos de importación se cargan en bienes y otros artículos por su entrada en el territorio aduanero. Se diferencian:

* en relación con las mercancías procedentes de los Estados que junto con Ucrania forman parte de las uniones aduaneras o forman zonas aduaneras especiales;
* en relación con las mercancías procedentes de los países o las uniones económicas que gozan en Ucrania de la nación más favorecida.

Los derechos de exportación se cargan en bienes y otros artículos por su salida del territorio aduanero.

Los derechos estacionales se aplican a determinados productos durante un periodo no superior a cuatro meses a partir de la fecha de su establecimiento. Los derechos estacionales pueden ser de importación y de exportación.

Los derechos especiales se aplican:

* como manera de proteger los productos ucranianos en general;
* como manera de proteger a los productores nacionales, cuando las mercancías se importen al territorio aduanero de Ucrania en volúmenes o condiciones que puedan perjudicar a los productores nacionales;
* como medida de precaución con respecto a los operadores económicos que violan los intereses nacionales en la actividad económica exterior;
* como medidas en respuesta a actos discriminatorios u hostiles de otros Estados, uniones aduaneras.

Los derechos antidumping se aplican en caso de:

* la importación al territorio aduanero de mercancías que son objeto de dumping, que va en detrimento de los productores nacionales;
* la exportación del territorio aduanero de mercancías a un precio significativamente más bajo que los precios de otros exportadores de productos similares o competidores.

Los derechos compensadores se aplican en caso de:

* la importación al territorio aduanero de mercancías que son objeto de las importaciones subvencionadas, que va en detrimento de los productores nacionales;
* la exportación del territorio aduanero de mercancías para el reciclaje, la venta o el consumo de las cuales se proporcionan subvenciones, si dicha exportación es perjudicial para el Estado.

La práctica internacional (así como la experiencia de Ucrania) muestra que los más comunes son los derechos de importación.

Los pagadores de los derechos son personas físicas y jurídicas. El impuesto se paga por el cruce de la frontera aduanera. A fin de cuentas, los pagadores reales de los derechos de importación son consumidores de bienes importados. Las entidades empresariales que importan mercancías para su posterior venta, al cruzar la frontera aduanera, pagan los derechos a costa de su activo funcional, lo que, por supuesto, afecta su situación financiera. Durante el periodo del pago de los derechos de importación a la venta de los bienes importados a los consumidores, se produce una distracción (inmovilización) del activo funcional de los importadores.

En las actividades financieras de los importadores agentes económicos influirán: la determinación del objeto de la imposición, las tasas de impuestos, los beneficios fiscales, los plazos de pago de derechos de importación en el presupuesto.

El objeto de imposición es el valor aduanero de la mercancía que se mueve a través de la frontera aduanera. Para determinar el valor aduanero de mercancía importada, el valor de la mercancía en la moneda especificada por el contrato se convertirá en la moneda nacional de Ucrania según la cotización del Banco Nacional a la fecha de presentación de la declaración aduanera.

Se utilizan dos tipos de tasas para calcular el importe de los derechos:

* en porcientos del valor aduanero de las mercancías que se mueven a través de la frontera transfronteriza;
* en cantidad monetaria por unidad de bienes.

Para las mercancías sujetas a los impuestos especiales se establecen las tasas de derechos de importación específicos. Para la mayoría de las mercancías sujetas a los impuestos especiales, la tasa de derechos de importación se establece en EURO por unidad de bienes importados. La lista de mercancías sujetas a la imposición aduanera es mucho más amplia que la lista de mercancías sujetas a los impuestos especiales. El control de la recaudación de los derechos se asegura por las autoridades aduaneras. Los derechos aduaneros se cobran del desempeño de sus funciones y la prestación de servicios apropiados a los contribuyentes. También se pueden ser establecidos en porcientos del valor aduanero de las mercancías, pero no deben ser confundidos con impuestos aduaneros.

**7. Pago por la tierra**

El pago por la tierra se establece con el fin de crear recursos para financiar:

* el uso racional y la protección de la tierra, la mejora de la fertilidad del suelo;
* el reembolso de la baja calidad a los propietarios y usuarios de tierras relacionados con la agricultura en tierras;
* el desarrollo de la infraestructura de los asentamientos humanos.

El pago por la tierra se transfiere a los presupuestos locales. Un Marco estructural y lógico del impuesto sobre la tierra se muestra en el dibujo 5.6.

El procedimiento de cálculo y pago del impuesto sobre la tierra se rige por la Ley de Ucrania "Sobre la tierra" del 19/06/1996 y sus modificaciones posteriores.

El pago por la tierra se cobra en forma del impuesto sobre la tierra o la renta y se establece en función del valor monetario de la tierra. Los propietarios de tierras pagan impuesto sobre la tierra. La renta se cobra de las parcelas de tierra transferidos al arriendo.

El objeto del pago por la tierra es una parcela de tierra que es propiedad o está en uso (incluyendo bajo arriendo). Los pagadores son los propietarios y los usuarios de la tierra (incluidos los arrendatarios).

Cobrando el pago por la tierra, se atienen a la siguiente diferenciación: las tierras agrícolas (adecuadas para la producción agrícola o destinadas para este propósito); las tierras de los asentamientos humanos (dentro de los asentamientos humanos especificados por la legislación).

Pago por la tierra agrícola. La tasa del impuesto sobre la tierra se establece por una hectárea de tierra agrícola en porcientos del valor monetario de esta tierra.

Pago por la tierra de los asentamientos humanos. La tasa del impuesto sobre la tierra se fija en el 1% del valor monetario de la tierra. Si no se ha realizado la evaluación monetaria de las parcelas de tierra, se utilizan la tasa media del impuesto sobre la tierra (por 1 m2). La tasa depende diferenciadamente del número de personas en el asentamiento humano: se incrementa a medida que aumenta su número. También se prevé el uso de coeficientes de elevación de las tasas establecidas en los asentamientos de las zonas de balneario de la costa del Mar Negro, las áreas montañosas de los Cárpatos, en otras áreas recreativas.

Tipos de decisiones administrativas. Los Consejos locales pueden diferenciar y aprobar las tasas (basándose en las tasas medias) del impuesto en función de la ubicación de la parcela de tierra en el territorio del asentamiento y su uso funcional.

Desde el 1 de julio de 1997 las tasas del impuesto sobre la tierra se incrementaron 1,81 veces en comparación con las tasas previstas por la Ley “Sobre el pago por la tierra”.

Fuentes y orden de pago del impuesto sobre la tierra. Las personas jurídicas calculan independientemente el importe del impuesto sobre la tierra cada año al 1 de enero y presentan los datos correspondientes a la administración tributaria. El impuesto se cobra a partir de la fecha de obtención del derecho de propiedad o el derecho a disfrutar la tierra.

En cuanto a las parécelas de tierra recién atribuidas, los pagos de impuestos se hacen durante un mes a partir de la fecha de obtención del derecho de propiedad o disfrute de la parcela.

Si la parcela de tierra, en la que se coloca una estructura, es de propiedad conjunta de varias personas jurídicas, el impuesto sobre la tierra se cobra de cada uno de ellos, en proporción a su parte de propiedad de la estructura.

El tamaño, términos y condiciones de pago de la renta por la tierra se establecen con el consentimiento de los participantes en el contrato de arriendo, arrendador (propietario) y arrendatario.

Las entidades empresariales pagan el impuesto sobre la tierra al precio de coste. Al mismo tiempo, el impuesto sobre la tierra se incluye en los gastos brutos. En consecuencia, reduce el importe del ingreso gravable, y en consecuencia el impuesto sobre la renta.

El retraso en el pago del impuesto sobre la tierra implica una pena pecuniaria del 0.3% de la cantidad pendiente por cada día de incumplimiento. El tamaño de la pena de demora de la renta se estipula por el contrato de arriendo, pero no debe exceder del tamaño de la pena por el retraso en el pago del impuesto sobre la tierra.