

2  
2<sup>ej.</sup>



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS  
PROFESIONALES ACATLAN**

**LA RONDA URUGUAY DEL GATT Y LA DEFINICION DE UN  
NUEVO MARCO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A:**

**MARTHA PATRICIA CANTO FARACHALA**

**MEXICO. 1992**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**"LA RONDA URUGUAY DEL GATT Y LA DEFINICION DE UN NUEVO MARCO  
PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL"**

**INTRODUCCION**

**I EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y  
COMERCIO (GATT).**

**1.1 Antecedentes.**

1.1.1 La situación del comercio internacional en la década de los treinta.

1.1.2 La Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y la Carta de la Habana para una Organización Internacional de Comercio.

**1.2 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.**

1.2.1 Estructura orgánica y objetivos básicos.

1.2.2 Principios Generales.

**II EL GATT Y SU MARCO JURIDICO A PARTIR DE LAS RONDAS DE  
NEGOCIACION.**

**2.1 Las Rondas De Negociaciones Comerciales  
Multilaterales (1947-1967).**

2.1.1 Ginebra, Annecy, Torquay, Ginebra.

2.1.2 La Ronda Dillon.

2.1.3 La Ronda Kennedy.

**2.2 La Ronda Tokio.**

2.2.1 Importancia de la Ronda Tokio.

2.2.2 Resultados de la Ronda Tokio.

2.2.2.1 El Marco Jurídico del GATT.

2.2.2.2 Otros resultados.

**III LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES.**

3.1 Antecedentes.

3.2 La Declaración Ministerial de Punta del Este, 1986.

3.3 La Reunión Ministerial de "Mitad del Camino", Montreal, 1988.

3.4 Las reuniones informales.

3.5 La Reunión Ministerial de Bruselas, 1990.

**IV LA RONDA URUGUAY DEL GATT Y LA DEFINICION DE UN NUEVO MARCO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

4.1 Agricultura.

4.2 Textiles y Vestido.

4.3 Salvaguardias.

4.4 Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

4.5 Servicios.

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

## INTRODUCCION

Mucho se ha hablado y escrito sobre la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, la octava ronda de negociaciones del GATT. No es coincidencia que la Ronda Uruguay haya sido concebida en un momento en el que estaba ampliamente difundida la idea de que el GATT ya no respondía a las necesidades del comercio internacional, que después de 40 años resultaba necesaria una transformación radical del mismo si se pretendía que continuara rigiendo las relaciones comerciales multilaterales.

En efecto, el comercio internacional de principios de la década de los ochenta, estaba caracterizado por altos niveles de proteccionismo, aplicación indiscriminada de medidas de zona gris, subsidios y muchas otras actividades que los gobiernos han encontrado para proteger sus mercados de la competencia internacional.

Se hablaba incansablemente del debilitamiento de las normas y disciplinas del GATT, mismas que los participantes en el comercio internacional se encargaban de transgredir constantemente y en el sistema de intercambio entre las naciones se observaban transformaciones que exigían una acción inmediata.

Iniciada en 1986, la Ronda Uruguay es, sin lugar a duda, la ronda más ambiciosa e inevitablemente compleja que jamás haya tenido lugar. Tres preocupaciones centrales dieron lugar a este esfuerzo:

- a. la imperiosa necesidad de revisar y reforzar las normas del GATT, para con ello hacer frente a las nuevas tendencias proteccionistas globales que ya entonces se detectaban con gran preocupación.
- b. la urgencia apremiante de incorporar a los países en desarrollo de una manera más estrecha en el comercio internacional; y,
- c. la creciente globalización del comercio y de los flujos de inversión que crean toda una nueva dimensión temática para el GATT, al tener éste que acoger los aspectos comerciales ligados a las políticas de inversión extranjera, creación de flujos de tecnología y marcas, e incluso el comercio de servicios.

Se acordó llevar a cabo estas negociaciones, que durarían 4 años para terminar en diciembre de 1990, organizadas en 15 grupos paralelos de negociación, agrupados bajo tres áreas principales:

- a. acceso a mercados, cuyo objetivo es reducir y / o eliminar barreras arancelarias y no arancelarias entre los países participantes, así como la inclusión del sector textiles y agricultura a las normas del GATT;
- b. temas normativos, cuyo objetivo es fortalecer la disciplina del sistema de comercio internacional en lo que se refiere al uso de salvaguardias, subsidios, medidas compensatorias y solución de diferencias, entre otros; y,

c. nuevos temas cuyo objetivo es establecer disposiciones que regulen el comercio internacional de servicios, los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y reducir o eliminar los efectos restrictivos que sobre el comercio tienen las políticas de inversión.

El objetivo de esta investigación es analizar los antecedentes y condiciones que marcaron las características de la Ronda Uruguay del GATT y determinar la incidencia que sus resultados tendrán sobre el sistema de comercio internacional de finales del siglo XX.

El primer capítulo se divide en dos partes. En la primera se expone la situación del comercio internacional después de la Gran Depresión de 1929; las características de los intercambios comerciales de esa época y los primeros intentos de cooperación internacional para combatir el proteccionismo, característico de todas las recesiones económicas.

Se pasa después a analizar el surgimiento del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento después del colapso de las economías que siguió a la Segunda Guerra Mundial y se detalla la celebración de la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo que tuvo como resultado la Carta de la Habana, antecedente inmediato del GATT.

En la segunda parte se explica la estructura orgánica, los objetivos y los principios generales en que se basa el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El segundo capítulo está dedicado a analizar el surgimiento de un marco jurídico dentro del GATT a través de sus rondas de negociaciones comerciales multilaterales, destacando las características de cada una de ellas y la evolución de sus técnicas de negociación.

Por ser elementos esenciales en una ronda de negociación comercial, se revisan el significado de la liberalización comercial, los instrumentos utilizados para proteger los mercados y las industrias nacionales, así como los instrumentos utilizados para abrir los mercados y liberalizar el comercio.

Especial importancia dentro de este capítulo se concede a la Ronda Tokio y a sus resultados, por ser antecedente inmediato de la Ronda Uruguay y por haber sido el origen de un marco jurídico para la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio internacional. Se detallan asimismo, los códigos de conducta destinados a controlar el uso de barreras no arancelarias que representan un importantísimo resultado de esta Ronda.

Se analiza como se fue dando la mayor participación de los países en desarrollo y los organismos e instituciones internacionales que los apoyaron para que sus intereses fueran tomados en cuenta durante las negociaciones, tales como la UNCTAD y la Cepal.

El tercer capítulo expone los antecedentes de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales lanzada en Punta del Este, Uruguay, con base en la Reunión Ministerial de 1982; la negociación de la agenda y su estructura y los objetivos de cada uno de los grupos de

negociación que la conforman. Se analiza la evolución de las negociaciones y se exponen los resultados de la Reunión de "Mitad del Camino", celebrada en Montreal, Canadá, en 1988.

Se revisan en seguida las reuniones informales de Ministros que intentaron, sobre todo al acercarse el término de la Ronda, adoptar posiciones negociadoras conjuntas que permitieran un avance más ágil en la mesa de negociaciones, con especial énfasis en la reunión celebrada en Puerto Vallarta, México a sólo 8 meses del término del calendario proyectado para las negociaciones.

Finalmente se detalla lo acontecido en Bruselas, Bélgica en diciembre de 1990 y que impidió que la Ronda Uruguay llegara a su fin cumpliendo con el calendario establecido desde 1986.

El cuarto capítulo, analiza los resultados de la reunión de Bruselas y pasa a revisar detalladamente las áreas que enfrentaron mayores tropiezos durante los cuatro años de negociaciones tales como agricultura, textiles, salvaguardias y servicios entre otros, intentando explicar porqué no fue posible alcanzar acuerdos en esos sectores y la incidencia que los resultados de la Ronda entera podrán tener sobre el sistema de comercio internacional.

# I. EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

## 1.1 Antecedentes.

### 1.1.1 La situación del comercio internacional en la década de los treinta.

Para poder entender la situación económica que prevaleció en el ámbito internacional en la difícil década de los años 30, misma que vio los primeros intentos de encontrar una solución conjunta a la parálisis que desquiciaba las relaciones económicas y comerciales internacionales, es necesario repasar brevemente la crisis económica mundial conocida como la Gran Depresión que estalló en 1929, así como los motivos que le dieron origen.

Resulta claro que el antecedente más importante de esta crisis se encuentra en la desarticulación del comercio internacional y de las economías nacionales producto de la Primera Guerra Mundial. El sistema económico internacional que se había desarrollado durante el siglo XIX desapareció bruscamente en 1914. A lo largo de la guerra se acabaron muchos contactos comerciales que ya habían sido establecidos con anterioridad; las naciones producían mercancía no para exportar, sino para satisfacer las necesidades de guerra y se sacrificaron productos de consumo en beneficio de la producción bélica.

Al término del conflicto, los mercados mundiales habían cambiado completamente en índole y ubicación. Nuevas fronteras políticas eran tanto como nuevas barreras aduanales, especialmente en la Europa Oriental, y el enorme mercado de Rusia estaba, por lo pronto, aislado del resto de la economía mundial. Sin embargo, hubo un aspecto importante que mantuvo la tendencia del período anterior a la contienda mundial: en el campo de la política comercial el movimiento hacia el proteccionismo se hizo más marcado.

Los diferentes gobiernos, enfrentados al colapso de sus economías y con escaseces de todo tipo, hacían lo posible por alcanzar cierta estabilidad económica. Esta situación favoreció el uso indiscriminado de aranceles y la instrumentación de muchas restricciones directas al comercio, tales como las licencias de exportación e importación, los contingentes, las prohibiciones y el control de cambios.

La protección no fue, sin embargo, privativa de las naciones que se habían visto involucradas directamente en el conflicto. Muchos países de otros continentes, exportadores de materias primas, se vieron en la necesidad de apoyar y proteger a las nuevas industrias que habían surgido durante la guerra, así como de reducir la dependencia de las manufacturas extranjeras.

Durante la década de los años veinte, las mejoras generales en las condiciones políticas y económicas del continente europeo pusieron las bases para un rápido desarrollo económico. En el período posterior a 1925, el crecimiento fue mucho más vigoroso en Europa que en el resto del mundo. Se registró una expansión de la producción en alimentos, materias primas y manufacturas, entre otros. La recuperación de la posguerra se vio acompañada de lo que casi puede considerarse como una nueva fase de la Revolución Industrial, especialmente en Estados Unidos y en los países de Europa Oriental<sup>1</sup>. Sin embargo, hacia finales de 1929 resultaba claro que este boom había perdido lo mejor de sus fuerzas.

Aunque los especialistas en la materia difieren un poco en cuanto a las razones precisas que originaron la crisis que se inició en 1929, no cabe duda que estuvo relacionada con la depresión de la agricultura occidental, que en los últimos años de la década de los 20, bajó el precio del trigo al nivel más bajo en 400 años<sup>2</sup>. Durante la Primera Guerra Mundial, los sembradíos en Europa quedaron reducidos a un 20%, déficit que la agricultura de los países de otros

---

1 THOMPSON, David, Historia Mundial de 1914 a 1968, Brevarios, FCE, México 1984, p.129.

2 Ibid., p.131.

continentes cubrieron durante un tiempo con sus exportaciones. Con la paulatina recuperación de la agricultura en Europa en la época de la posguerra, la demanda de productos agrícolas provenientes del exterior súbitamente descendió y los agricultores americanos se encontraron ante la imposibilidad de vender sus cosechas y dar salida a las existencias acumuladas.

Por otra parte, la deuda de los estados europeos que estaba siendo pagada en oro a Estados Unidos, los despojó de este metal, en una época en la que el oro todavía era el fundamento del sistema monetario internacional. A finales de los años 20, el papel moneda empezó a depreciarse. El crecimiento de Europa, y por ende, de la mayoría del resto del mundo dependía de la posibilidad de los norteamericanos de seguir enviando dólares a través del Atlántico. Cuando esto cesó, en el otoño de 1929, las consecuencias económicas en todo el mundo no se hicieron esperar.

La Gran Depresión se origina en Estados Unidos. Aunque algunos signos de recesión habían ya aparecido anteriormente, la crisis económica se hizo intensa hasta la caída de la producción industrial en Estados Unidos a mediados de 1929 y hasta el colapso del mercado de valores en octubre del mismo año. Sin embargo, sería equivocado atribuir a Estados Unidos toda la responsabilidad de estos acontecimientos. La depresión mundial no se importó totalmente de ese país a través de la escasez de dólares. Las semillas del desajuste estaban esparcidas por todo el mundo y también en todos lados se cometieron los errores y locuras de la política nacionalista de beneficiarse a costa del vecino para combatir la depresión<sup>3</sup>.

Cuando se produjo el crack de la bolsa norteamericana, la consecuencia inmediata fue una suspensión definitiva de los préstamos estadounidenses en el extranjero con la consiguiente repercusión sobre los países deudores, cuyas dificultades financieras adquirieron rápidamente el carácter de crisis. Al esforzarse por equilibrar sus cuentas internacionales, estos países trataron de aumentar todavía más sus exportaciones, contribuyendo a incrementar los excedentes de ciertos productos en el mercado.

---

3 TRIFFIN, Robert, El caos monetario, FCE, México, 1970, p.7.

El rasgo más característico de la depresión económica entre 1930 y 1931, fue pues, el colapso de los precios de los productos agrícolas y materias primas, que fortaleció la depresión ya existente en los países de producción primaria. Las restricciones a la importación de manufacturas impuestas por algunos de estos países, tendieron a aumentar la depresión de los países industriales, que redujeron a su vez su capacidad para importar alimentos y materias primas.

Sin embargo, lo que más perjudicó a los exportadores de producción primaria fue la ley Smoot-Hawley de junio de 1930, que aumentaba considerablemente las barreras aduanales norteamericanas. La mayor parte de los derechos introducidos en esta ley, tenían por finalidad aumentar la protección de productos manufacturados, es decir, de artículos provenientes de los países europeos, lo que los perjudicó en gran medida. Este recargo de tarifas sólo sirvió para reducir las compras norteamericanas de bienes extranjeros.

Las Conferencias sobre Tarifas de la Tregua de 1930 a 1931, son un ejemplo de los esfuerzos por combatir el proteccionismo. Sin embargo fueron impotentes ante un desequilibrio que no estaban capacitadas para encarar<sup>4</sup>.

A finales de la primavera de 1931, un cierto número de países exportadores de materias primas había abandonado el patrón oro, pero la mayor parte de las naciones más representativas del comercio internacional no lo había hecho. Además, empezaban a vislumbrarse algunos signos de arreglo a la situación económica.

No obstante, las esperanzas de una mejoría económica se vinieron abajo con la declaración de insolvencia del Credit-Astalt de Viena en mayo de 1931. A pesar de la inmediata actuación de las autoridades austríacas para garantizar la situación de todos los depósitos en dicho banco, la crisis condujo a una rápida retirada de los créditos exteriores a corto plazo.

En septiembre de 1931, Gran Bretaña abandonó el patrón oro y tomó mayores medidas proteccionistas y siendo todavía la primera potencia comercial del mundo, reaccionó ante la ley Smoot-Hawley de los norteamericanos convocando a la Conferencia de Ottawa de 1932, en la cual se acordó un sistema de "preferencias imperiales", basado en un axioma bien simple y expresivo: "primero los productores nacionales, en segundo término los del Imperio Británico (dominios y colonias) y los últimos los extranjeros".

Con la aprobación de este sistema, que imponía una tasa general del 10% ad valorem sobre todas las importaciones dentro del Reino Unido excepto para los bienes procedentes del Imperio y para aquellos denominados de la "lista libre" que incluían la mayor parte de los alimentos y de las materias primas, se estableció el Comité Consultivo para los Derechos de Importación, encargado de elaborar recomendaciones sobre derechos adicionales. En ese mismo año (1932), se estableció un derecho del 33.3% sobre diferentes tipos de acero, el nivel general de derechos para los bienes de lujo aumentó entre un 24 y 30% y en ciertos productos hasta un 33.3%.

Hacia mediados de 1932, estaba ya ampliamente extendida la opinión de que se hacía necesaria una colaboración internacional para combatir la crisis comercial y financiera. En junio de 1933, se celebró en Londres una Conferencia Económica Mundial. Sin embargo, con el abandono del patrón oro por parte de Estados Unidos en esas fechas, la Conferencia tuvo que aplazarse pues la incertidumbre sobre el futuro del dólar impedía cualquier acuerdo internacional.

En 1934, en un intento por flexibilizarse un poco en materia comercial y muy probablemente por las duras restricciones impuestas por el Sistema de Preferencias Imperiales, Estados Unidos implementa el programa denominado Acuerdos Comerciales Recíprocos. El programa intentaba reducir la intervención del estado en interés de un comercio más libre. Tendía hacia una liberalización del comercio, pues la Administración se había percatado de que la rápida declinación del comercio internacional entre 1929 y 1932, que había tenido consecuencias desastrosas para la industria norteamericana de exportación, se había

---

5 TAMAMES, Ramón, Estructura económica internacional. Alianza Universidad, Madrid, 1984, p.124.

debido en gran parte a los obstáculos impuestos al comercio internacional.

Entre 1934 y el estallido de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos firmó convenios con más de veinte naciones. La mitad de los acuerdos se hicieron con países latinoamericanos, cuyos productos no representaban competencia para los productores norteamericanos. Un acuerdo se firmó con Canadá y otros varios con naciones europeas, entre las que se encontraba a la cabeza, Gran Bretaña. Sin embargo, los convenios no resultaron suficientes por sí mismos para iniciar un movimiento hacia la liberalización del comercio mundial.

En 1936, se dejó sentir de nuevo la necesidad de alguna medida de cooperación financiera internacional. El resultado fue el Acuerdo Monetario Tripartito entre Francia, Inglaterra y Estados Unidos, que se concluyó justamente antes de la devaluación francesa de 1936 y al que se adhirieron posteriormente Holanda, Bélgica y Suiza. Su contenido se refería básicamente al campo de la cooperación técnica, pero su importancia real radica en que aceptaba el principio del manejo de los tipos de cambio, que había venido a reemplazar a los tipos de cambio libres asociados al patrón oro y en que reconocía la necesidad de una cooperación internacional efectiva en un sistema de tipos de cambio manejados. La mayoría de los autores consultados coinciden en señalar que el Acuerdo Monetario Tripartito es el precursor inmediato del Fondo Monetario Internacional.

Por otra parte, la imposibilidad de alcanzar un acuerdo internacional en materia comercial, condujo a muchos países a considerar la alternativa de acuerdos liberalizadores sobre una base regional. Uno de los primeros ejemplos de esto fue el firmado por los países agrícolas de la Cuenca del Danubio: Hungría, Rumania, Yugoslavia y Bulgaria, que a principios de los años 30 se concedieron preferencias arancelarias para sus principales exportaciones. El pacto económico regional entre Italia, Austria y Hungría, establecido por los Acuerdos de Roma de 1934, así como la serie de acuerdos fronterizos firmados entre las naciones del Grupo Oslo (Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo), son otros ejemplos de estos intentos de cooperación regional.

En la práctica los únicos acuerdos económicos multilaterales concluidos en esta época fueron los planes internacionales de control de la producción de ciertos artículos. Estos acuerdos intergubernamentales entre países, se referían fundamentalmente a todo lo relativo a la producción y venta de ciertos bienes primarios. Algunos de estos acuerdos internacionales son los del estaño y azúcar (1931), té y trigo (1933), caucho (1934) y cobre (1936).

Empero, el control del comercio en estos años se basó en el bilateralismo. El elemento común de todos estos acuerdos bilaterales, era su implementación entre pares de países que tenían como objetivo mantener relativamente alto el volumen del comercio. Este tipo de acuerdos presentaban tres modalidades diferentes:

a. Acuerdos de Compensación Privada.

Constituían en esencia una forma moderna del viejo principio del trueque. No era necesario ningún tipo de transacción monetaria cuando dos países concertaban un intercambio de bienes por el mismo importe<sup>6</sup>.

b. Acuerdos de Clearing.

Cubrían no sólo los pagos derivados del comercio de mercancías, sino también otro tipo de pagos que variaban desde la transferencia de intereses y dividendos hasta gastos de viaje y servicios de flete, entre otros.

c. Acuerdos de Pagos.

Diferían de los Acuerdos de Clearing principalmente en que cubrían una gama mayor de transacciones y que utilizaban procedimientos normales más que acuerdos de compensación. Consecuentemente la mayor parte de este tipo de acuerdos en 1939 se verificaron entre países de cambio libre.

---

6 Un ejemplo del fortalecimiento de esta práctica comercial fue el establecimiento de la Asociación para el Intercambio de Mercancías en Copenhague, 1934, que tenía la finalidad de obtener transacciones de compensación privada con firmas extranjeras.

Por su lado, los aranceles siguieron siendo el mayor obstáculo al movimiento internacional de bienes en este período. Hacia finales de la década, casi la mitad del comercio mundial se hallaba sometido a restricciones resultado del incremento del nivel arancelario.

Otro signo característico de la política comercial de estos años consistió en la ampliación de los contingentes y otras formas de control cuantitativas sobre el comercio. Estas restricciones cuantitativas se utilizaron para proteger las manufacturas domésticas y para salvaguardar las agriculturas nacionales de la seria competencia exterior que siguió a la fuerte caída de los precios de los productos primarios a comienzos de la década. También fueron utilizados con propósitos de negociación comercial y como procedimiento de represalia.

La Gran Depresión y las dificultades financieras que acarreó consigo, tuvieron una decisiva influencia sobre las condiciones comerciales de la época. Esto dio como resultado que se produjera una reacción contra la interdependencia económica internacional. Cada nación se dedicó a concentrarse en sus propios recursos, persiguiendo la política de alcanzar, por sobre todas las cosas su recuperación económica interna. La distorsión de las reglas comerciales fue característica del bilateralismo que imperó en esos años. El efecto neto de estos acontecimientos, fue una demora sustancial en el crecimiento del comercio internacional durante los años que pasaron entre las dos guerras mundiales.

#### 1.1.2 La Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y la Carta de La Habana.

Los años de entreguerra se caracterizaron por un freno a la expansión del comercio mundial. Aunque su volumen continuó en aumento, el nivel de crecimiento del conjunto total descendió desde una media de casi el 40% en el período 1881-1913, hasta el 14% en el

período 1913-1937. La caída del comercio per cápita fue desde una media del 34% en el período 1881-1913, hasta el 3% en el período 1913-1937<sup>7</sup>.

Al interrumpirse el flujo normal del comercio entre los continentes durante la Primera Guerra Mundial, se ocasionó un decrecimiento en el comercio europeo y un aumento en el de Estados Unidos. Este descenso de la participación europea en el comercio mundial continuó en el período de entreguerras, a pesar de alguna recuperación en los años 30, cuando la Gran Depresión afectó la expansión del comercio de los Estados Unidos.

En cuanto a la composición del comercio, en lo que se refiere a productos primarios, su rasgo más característico fue el rápido crecimiento en la participación de los países subdesarrollados en la exportación de los mismos. En su conjunto, éste grupo de países exportaba la totalidad de los productos tropicales y de zona templada, de los metales no ferrosos y petróleo, cuya demanda en esta época iba en aumento. Otra característica importante fue la rápida disminución de la participación europea en la exportación mundial de productos manufacturados. Sin embargo, los incrementos en este sector, originados en Norte América y Asia, especialmente en Japón, lograron equilibrar esta tendencia.

En general, los países industrializados tendieron a participar en menor medida en el comercio de manufacturas, y los países no industrializados aumentaron a su vez su participación.

A pesar de estos cambios, en términos generales la exportación de los países desarrollados continuó dominada por las manufacturas y el de los países en desarrollo por el de los productos primarios.

Al estallar la Segunda Guerra Mundial, se registró una intensificación de los controles comerciales y financieros y el comercio entre países se redujo aún más. Antes del término del conflicto, se sabía que harían falta grandes esfuerzos conjuntos para reducir

---

7 KENWOOD, Lougheed, Historia del desarrollo económico internacional, ediciones ITSMO, México 1972, p.87.

todos estos obstáculos y asegurar el buen funcionamiento de la economía internacional<sup>8</sup>.

La Segunda Guerra Mundial provocó, una vez más, el colapso en las relaciones económicas internacionales en el plano comercial, financiero y monetario. Europa se encontraba devastada y requería de toda la ayuda posible para reconstruir su economía.

El empleo de las restricciones comerciales y cambiarias, la bilateralidad y la inconvertibilidad de las monedas frente al oro, que caracterizaron el panorama mundial antes de la contienda bélica, dieron un perfil particular a las políticas económicas de las principales potencias capitalistas de esa época. En este contexto, destacaban Gran Bretaña y Estados Unidos. La primera era el viejo imperio en decadencia, con sus reservas auríferas agotadas, fuertemente endeudado con su ex colonia de ultramar, con sus inversiones extranjeras casi liquidadas, y refugiada únicamente en lo que quedaba del imperio de la libra, es decir, la Comunidad Británica<sup>9</sup>. La segunda una potencia que se encontraba enriquecida y fortalecida por la guerra.

Ambas naciones, estaban interesadas en obtener el liderazgo en la reconstrucción de la economía mundial al término del conflicto. Sus esfuerzos para lograrlo fueron importantes. El 7 de marzo de 1943 fue publicado el plan estadounidense obra de Harry Dexter White, y el 8 de abril del mismo año, el plan inglés de J.M. Keynes.

Aunque los dos planes perseguían los mismos objetivos (eliminar las restricciones cambiarias y comerciales, intensificar el comercio, estabilizar los tipos de cambio etc.) la diferencia esencial se encontraba en el grado de ingerencia que el organismo que controlaría todos estos aspectos tendría sobre las economías nacionales. Mientras que los ingleses lo marcaban a nivel de consultas, los norteamericanos lo planteaban como el organismo rector de las finanzas internacionales.

Debido a la condición ventajosa en la que se encontraba la economía norteamericana sobre la

---

<sup>8</sup> Ibidem, p. 133.

<sup>9</sup> COLMENARES David, 20 hitos de la crisis financiera internacional, mimeo, p. 163.

inglesa, fue el Plan White el que finalmente sentó las bases del sistema monetario internacional que comenzaría a tomar forma en 1944.

Después de que ambos planes fueron publicados, se celebró en Bretton Woods, Estados Unidos, una Conferencia Monetaria Internacional del 1 al 22 de julio de 1944, misma que concluyó con una "Declaración Conjunta de los Expertos sobre la institución del Fondo Monetario Internacional de las Naciones Unidas Asociadas". En dicha Declaración y en el convenio constitutivo del Fondo, Estados Unidos aseguraba su hegemonía sobre el sistema monetario y la economía mundial, al controlar el nuevo organismo financiero internacional.

Del 8 al 18 de marzo de 1946, en Savannah, Estados Unidos, se constituyen formalmente el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), comunmente conocido como Banco Mundial. Las operaciones del FMI se iniciaron el 1 de marzo de 1947. Según su Convenio constitutivo debería cumplir con las siguientes funciones:

- i. fomentar la cooperación monetaria y la estabilización de la circulación monetaria internacional;
- ii. promover la expansión armónica del comercio mundial;
- iii. evitar el uso de las devaluaciones competitivas para estabilizar los cambios;
- iv. crear un sistema multilateral de pagos en materia de operaciones corrientes, limitando y eliminando las restricciones cambiarias y comerciales;
- v. regular las balanzas de pagos de los países miembros;
- vi. reducir la duración y la amplitud de los desequilibrios y,

vii. sostener las cotizaciones monetarias con respecto al dólar<sup>10</sup>.

En resumen, funcionaría como un organismo financiero que proporcionaría recursos a los países con déficit. Formalmente es un organismo especializado de las Naciones Unidas, aún cuando en 1947 se acordó evitar cualquier ingerencia de la Organización de Naciones Unidas en sus actividades.

A parte de la creación de un organismo financiero, el nuevo sistema mundial que se gestó al término de la Segunda Guerra Mundial, requería de una institución que favoreciera la reconstrucción de las economías europeas devastadas por la guerra.

El convenio constitutivo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento entró en vigor en diciembre de 1945, cuando 44 de los 45 gobiernos asistentes a Bretton Woods lo aprobaron, e inició sus operaciones en junio de 1946. Este Banco se creó como un nuevo tipo de institución internacional, facultada para conceder o garantizar créditos para proyectos productivos de reconstrucción y desarrollo, con capital propio, que sería aportado por los miembros en función de su poderío económico, como en el FMI. Al igual que este organismo, el Banco celebró un acuerdo con las Naciones Unidas en 1947, en virtud del cual forma parte del Sistema de Naciones Unidas como organismo especializado.

Una vez creados el FMI y el BIRF, faltaba un organismo que regulara las actividades comerciales a nivel internacional. De este modo quedaría completa la triada de financiamiento, aspectos monetarios y comercio<sup>11</sup>.

En el Reino Unido se elaboró un plan para la "Unión Comercial". En septiembre de 1943, expertos británicos y norteamericanos se reunieron para analizar la Unión Comercial y la "Convención Multilateral sobre Política Comercial" durante un seminario sobre la colaboración comercial. En estas negociaciones preliminares se vio una manifiesta buena voluntad por llegar a un acuerdo, pero el

<sup>10</sup> *Ibidem*, p. 163.

<sup>11</sup> MALPICA, Luis, ¿Qué es el GATT?, Grijalbo, México, 1988.

asunto de la relación entre las políticas de empleo y el comercio hizo surgir diferencias de opinión<sup>12</sup>.

En noviembre de 1945, el gobierno norteamericano dio a conocer un documento llamado "Proposiciones para una expansión del comercio mundial y la ocupación" que sirvió de base para el eventual establecimiento de una organización internacional del comercio.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC), convocó, por resolución del 18 de febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, en la Habana, Cuba. Para ello se estableció un Comité Preparatorio que formularía un proyecto de Convención para una Organización Internacional de Comercio.

El Comité Preparatorio se reunió en Londres en octubre de 1946 para discutir las propuestas de Estados Unidos. De aquí surgió un proyecto de organización que se conoció como el Proyecto de Londres, en el cual fueron consideradas ciertas medidas en favor de los países en desarrollo.

Algunos meses después, el Comité se reunió en Lake Success, Nueva York del 20 de enero al 25 de febrero de 1947; de ahí surgió otro proyecto de organización conocido como Proyecto de Nueva York, en el que las medidas contempladas en favor de los países en desarrollo habían desaparecido.

La segunda reunión del Comité Preparatorio se celebró de marzo a agosto de 1947 para discutir el Proyecto de Nueva York. De esta reunión surgieron dos documentos: El Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio y el Proyecto de Carta de Comercio Internacional a discutirse en La Habana, Cuba.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, se celebró finalmente en La Habana, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. En los trabajos de la Conferencia, se elaboró un tratado internacional mejor conocido como La Carta de la Habana que estableció los propósitos y principios de

---

12 CURZON, *op.cit.*, p.56.

una organización internacional de comercio. Esta fue firmada el 24 de marzo de 1948.

Un boletín de las Naciones Unidas de la época informaba: "...Después de 132 días de labor concentrada, los representantes de 53 estados firmaron la Carta el 23 de marzo, día que puede muy bien resultar una fecha histórica fundamental en la historia del comercio mundial, pues la Carta que ahora se presenta a los gobiernos participantes para ser ratificada constituye el primer intento de la historia por crear un sistema ordenado en un mundo en que los intereses económicos de las naciones están, inextricablemente mezclados..." y agregaba: "... si se recuerda que se presentaron unas 800 enmiendas al proyecto de la Carta, la maravilla no consiste en que la Conferencia haya durado tanto, sino en que haya sido posible alcanzar tan rápidamente un acuerdo..."<sup>13</sup>.

La Carta de la Habana constaba de 9 capítulos, 106 artículos y 16 anexos. Sus capítulos estaban distribuidos de la siguiente manera: I Principios y Objetivos, II Empleo y Actividad Económica, III Desarrollo económico y Reconstrucción, IV Política Comercial, V Prácticas Comerciales restrictivas, VI Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos, VII La Organización Internacional de Comercio, VIII Solución de Controversias y IX Disposiciones Generales.

Los objetivos que la Carta se planteaba eran los siguientes:

1. asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.
2. Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales designados e inversiones productivas.

---

13 "53 Estados firman la Carta de la Habana", en, Boletín de las Naciones Unidas, Vol. IV, Nos. 7 y 8/15 abril 1948.

3. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.
4. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.
5. Capacitar a los países dándoles nuevas oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico.
6. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos.

Cabe mencionar que un capítulo entero de la Carta estaba dedicado a la necesidad de progreso económico de los países en vías de desarrollo y describía la forma de conseguir la expansión de sus industrias y agricultura y la producción general de artículos de exportación con el menor perjuicio para el comercio mundial.

La Carta de la Habana empero, nunca entró en vigor. La razón fundamental fue la falta de apoyo que recibió del gobierno norteamericano, quien recibió duros ataques por parte del sector que defendía el proteccionismo, de los inversionistas y de todos aquellos que se oponían a la aplicación de medidas para combatir ciertas prácticas restrictivas comerciales.

Esto se reflejó en la negativa del Senado norteamericano a que el Presidente ratificara la Carta. Había recelo, de que un organismo internacional como la Organización Internacional de

Comercio pudiese impedir la plena libertad de decisiones en materia de comercio<sup>14</sup>.

Un factor que también debió haber influido en esa decisión fue que, en 1948, cuando la Carta estaba lista, comenzó el período conocido como "guerra fría" en el que la armonía de los aliados de la Segunda Guerra Mundial quedó rota. Estados Unidos orientó su política comercial hacia sus aliados occidentales, que en esos años, necesitaban toda su ayuda para reconstruir sus economías.

Otra de las razones que se atribuyen a la negativa por parte de Estados Unidos de ratificar la Carta, es que el Congreso Norteamericano consideraba que subrayaba demasiado los méritos de la planeación económica y que no era demasiado liberal<sup>15</sup>.

La Carta de la Habana entraría en vigor 60 días después de que 26 de los 53 países que firmaron el Acta Final, depositaran sus instrumentos de ratificación ante el Secretario General de Naciones Unidas. De hecho, sólo Australia y Liberia llegaron a depositar sus ratificaciones y la OIC nunca llegó a constituirse.

Paralelamente a la elaboración de la Carta de la Habana, los gobiernos que participaron en el Comité Preparatorio se reunieron el 10 de abril de 1947 en Ginebra, Suiza para efectuar negociaciones multilaterales encaminadas a la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y otras barreras al comercio, así como a la eliminación de preferencias sobre una base recíproca y mutuamente ventajosa.

De esta forma se celebró la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles. Se negociaron por 23 países cerca de 45 mil productos. Las reducciones arancelarias culminaron el 30 de octubre de 1947 y pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominado: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), retomado de la parte de la Carta de la Habana dedicada a la política comercial.

---

14 TAMAMES, *op.cit.*

15 SENADO DE LA REPUBLICA, *Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*, Cuadernos del Senado, México, 1985.

## 1.2 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

### 1.2.1 Estructura orgánica y objetivos básicos.

Los resultados obtenidos en la negociación arancelaria multilateral de 1947, condujeron a que una parte de la Carta de la Habana, la dedicada a la política comercial, se salvara bajo el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), mismo que fue firmado por 23 países miembros de la Organización de las Naciones Unidas (ONU)<sup>16</sup> el 30 de octubre de 1947, entrando en vigor el 1º de enero de 1948 a título provisional, mientras entraba en vigor la Carta de la Habana.

El Acuerdo General, en su artículo XXIX establece su relación con la Carta de la Habana:

- "1. Las partes contratantes se comprometen a observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de la Habana, hasta que acepten ésta con arreglo a sus reglas constitucionales.
2. Se suspenderá la aplicación de la Parte II del presente Acuerdo en la fecha en que entre en vigor la Carta de la Habana.
3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de la Habana no hubiera entrado aún en vigor, las partes contratantes se reunirán antes del 31 de diciembre del mismo año para decidir si se debe modificar, completar o mantener el presente Acuerdo.

---

16 Comunidad de Australia, Reino de Bélgica, Estados Unidos de Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, República de Chile, República de China, República de Cuba, República de Checoslovaquia, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos, Nueva Zelandia, Reino de Noruega, Pakistán, Rhodesia del Sur, Siria, Unión de África del Sur, Reino de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Estados Unidos de Norteamérica.

4. Si, en cualquier momento, la Carta de la Habana dejara de estar en vigor, las PARTES CONTRATANTES se reunirían lo antes posible para decidir si se debe completar, modificar o mantener el presente Acuerdo. Hasta el día en que adopten una decisión a este respecto, la Parte II del presente Acuerdo estará en vigor, sobrentendiéndose que las disposiciones de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, se sustituirán mutatis, mutandis, por el texto que figure en ese momento en la Carta de la Habana, y en la inteligencia de que ninguna parte contratante estará obligada por las disposiciones que no le obliguen en el momento en que la Carta de la Habana deje de estar en vigor.
  
5. En caso de que una parte contratante no haya aceptado la Carta de la Habana en la fecha en que entre en vigor, las PARTES CONTRATANTES conferenciarán para decidir si, y en qué forma, debe completarse o modificarse el presente Acuerdo en la medida en que afecte a las relaciones entre la parte contratante que no haya aceptado la Carta y las demás partes contratantes. Hasta el día en que se adopte una decisión al respecto, seguirán aplicándose las disposiciones de la Parte II del presente Acuerdo entre dicha parte contratante y las demás partes contratantes, no obstante las disposiciones del párrafo 2 del presente artículo.
  
6. Las partes contratantes miembros de la Organización Internacional de Comercio no invocarán las disposiciones del presente Acuerdo para impedir la efectividad de cualquier disposición de la Carta de la Habana. La aplicación del principio a que se refiere este párrafo a una parte contratante que no sea miembro de la Organización Internacional de Comercio será objeto de un acuerdo de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 de este artículo."

Originalmente el GATT estuvo integrado por tres partes con 35 artículos, pero a partir de 1965 fue agregada la Parte IV, desarrollada en otros 3 artículos. Actualmente el GATT está formado por 4 partes compuestas por 38 artículos, un Protocolo de aplicación Provisional y un Apéndice.

---

Las líneas generales del Acuerdo General pueden resumirse de la siguiente manera:

#### PARTE I

El ARTICULO I contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida. El ARTICULO II prevé las reducciones arancelarias, que al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General, quedan consolidadas (forman parte del propio Acuerdo).

#### PARTE II

El Acuerdo General se aplica "provisionalmente". Los miembros tienen que aplicar las normas de la Parte II "en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente" en el momento de adherirse al Acuerdo General.

En el ARTICULO III se prohíben los impuestos interiores que discriminen las importaciones. Los ARTICULOS IV (películas cinematográficas), V (libertad de tránsito), VI (derechos antidumping y derechos compensatorios), VII (aforo aduanero), VIII (derechos y formalidades), IX (marcas de origen) y X (disposiciones comerciales) son los artículos encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas que sustituyan los derechos arancelarios.

Los ARTICULOS XI a XVI tratan de las restricciones cuantitativas: el XI contiene la prohibición general de estas restricciones; el XII especifica la manera en que pueden utilizarse por motivos de balanza de pagos; el XIII exige que se apliquen sin discriminación y el XVI especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

El ARTICULO XV se refiere a la colaboración del GATT con el FMI.

El ARTICULO XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

El ARTICULO XVII exige que las empresas comerciales del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

El ARTICULO XVIII reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

El ARTICULO XIX fija las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productores nacionales.

Los ARTICULOS XX y XXI especifican las excepciones al Acuerdo General admitidas por razones generales o de seguridad, respectivamente.

El ARTICULO XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

#### PARTE III

El artículo XXIV regula las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.

El ARTICULO XXV prevé la acción colectiva de las partes contratantes.

Los ARTICULOS XXVI al XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General. Su aceptación y entrada en vigor (XXVI), retiro de concesiones arancelarias a los que dejan de ser miembros (XXVII), negociaciones arancelarias y modificación de las listas (XXVIII), la relación entre el GATT y la Carta de la Habana (XXIX), las enmiendas al Acuerdo General (XXX), el retiro (XXXI), la definición de "partes contratantes" (XXXII), acceso al GATT (XXXIII), los anexos al Acuerdo (XXXIV) y la aplicación de disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes (XXXV).

#### PARTE IV

Los ARTICULOS XXXVI, XXXVII y XXXVIII se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo. El XXXVI fija los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades, el XXXVII expone los compromisos que con este fin contraen las partes contratantes y el XXXVIII prevé la acción colectiva de estos.

Como mencionamos anteriormente, el GATT nació como un acuerdo provisional mientras entraba en vigor la Carta de la Habana, el tiempo lo ha convertido, por la fuerza de las cosas, en un organismo internacional.

La estructura orgánica del GATT es la siguiente:

a. El Periodo de Sesiones de las Partes Contratantes.

Integrado por todos los miembros del GATT, su reunión ordinaria se celebra una vez al año. Las decisiones se adoptan en la práctica por consenso y no por votación. Cada parte contratante tiene derecho a un voto. En la votación de decisiones basta la simple mayoría pero cuando se trata de concesión de exenciones (waivers) o de autorizaciones para dejar de cumplir algunas observaciones del Acuerdo, se necesita una mayoría de 2/3 de los votos emitidos que comprenda más de la mitad de los países miembros. Cuando los miembros del GATT actúan en forma colectiva aparecen en sus documentos como PARTES CONTRATANTES, representando a todos los gobiernos que han ingresado al Acuerdo.

b. El Consejo de Representantes.

Integrado por todos los miembros del GATT que desean participar en el mismo. Tiene a su cargo los asuntos de trámite y los de carácter urgente durante el receso del Periodo de Sesiones de las Partes Contratantes. Supervisa el trabajo de los distintos Comités, Grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las partes contratantes. Se reúne aproximadamente nueve veces al año. Bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes

están el Comité sobre Restricciones de Balanza de Pagos y sobre Presupuesto y el Comité de Finanzas y Administración.

c. Grupo Consultivo de los 18.

Integrado por altos funcionarios de gobiernos representados en el GATT que participan en el diseño de la política comercial de sus respectivos países. Adquiere condición de órgano permanente en 1979. Sus funciones son:

- i. observar la evolución del comercio internacional con vistas a la aplicación y el mantenimiento de políticas comerciales acordes con el GATT;
- ii. la prevención y atención de perturbaciones repentinas que pudieran representar una amenaza para el sistema de comercio multilateral y las relaciones comerciales en general;
- iii. el proceso de ajuste internacional y la coordinación a tal respecto entre el GATT y el FMI.

d. El Comité de Comercio y Desarrollo.

Órgano permanente del GATT. Sus informes se examinan directamente en el Período de Sesiones de las Partes Contratantes. Su función básica es dar seguimiento a los problemas que enfrentan los países en desarrollo en el comercio internacional. Tiene a su cargo dos subcomités: El Subcomité de Medidas de Protección, que analiza las medidas proteccionistas que imponen los países desarrollados a las exportaciones de los países en desarrollo y el Subcomité de Comercio de los Países Menos Avanzados que analiza los problemas que en el comercio, enfrenta este grupo de países.

e. La Secretaría del GATT.

Presidida por un Director General que tiene bajo su responsabilidad a aproximadamente 300 funcionarios. Su función básica es atender los asuntos administrativos del GATT.

f. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.

Creado en 1964 a petición de los países en desarrollo para ayudarlos a fomentar sus exportaciones. Desde 1968 es administrado conjuntamente por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el GATT. Entre sus principales funciones se encuentran las de atender las solicitudes de asistencia de los países en vías de desarrollo para la formulación y ejecución de programas de fomento a sus exportaciones; facilitar información y asesoría sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización así como prestar ayuda para el establecimiento de servicios de promoción y comercialización de las exportaciones así como para la formación de personal.

Si bien originalmente el GATT contaba con 23 miembros, con el paso de los años su número se ha acrecentado. Cabe destacar la cada vez mayor participación de los países en desarrollo a partir de la década de los 60, debido quizá, a la aparición de nuevas naciones independientes en Asia y Africa resultado del proceso descolonizador que tuvo su mayor impacto en ese período.

Se puede distinguir la existencia de tres clases de miembros dentro del GATT:

- a. partes contratantes: aquellos países que se han adherido formalmente al GATT;
- b. miembros provisionales: sólo Túnez se ha adherido provisionalmente;
- c. miembros de facto: aquellos países en cuyo territorio se aplicaba el Acuerdo General v. m. e.

habiendo adquirido su independencia, continúan aplicándolo de hecho en espera de fijar definitivamente su política comercial.

En la actualidad 94 naciones se distribuyen bajo estas tres categorías y están negociando su adhesión Argelia, Bulgaria, Costa Rica, Túnez y China.

Si bien la redacción del texto del Acuerdo General es compleja ya que representa el resultado de textos negociados para satisfacer a todos los participantes y prever todas las posibilidades y si bien la complejidad de prácticas y modalidades que se han desprendido en el curso de su aplicación parecen complicarlo aún más, los objetivos que persigue el Acuerdo son esencialmente sencillos.

Las relaciones comerciales entre los miembros del GATT debe tender a:

- i. lograr niveles de vida más altos para todas las naciones;
- ii. lograr el pleno empleo;
- iii. alcanzar niveles cada vez mayores del ingreso real y la demanda efectiva;
- iv. la utilización racional de los recursos mundiales;
- v. crecimiento de la producción y del intercambio de mercancías.

#### 1.2.2 Principios generales.

Para poder alcanzar los objetivos que se plantea el GATT, existen una serie de normas y principios básicos que se desprenden del propio texto del Acuerdo, que son aceptados por todos los miembros y que forman la base de las relaciones comerciales entre los mismos.

a. La Cláusula de la Nación más Favorecida.

Establece que el comercio no debe estar sujeto a ningún tipo de discriminación, de manera tal que los beneficios concedidos por un país a otro miembro del Acuerdo, se hacen extensivos a las demás partes contratantes, consiguiéndose de esta forma la proyección multilateral de tales beneficios.

b. La Multilateralidad.

Se instrumenta mediante el otorgamiento de facilidades que los países se obligan a conceder a todos los demás firmantes, bajo el principio de la nación más favorecida y mediante la seguridad de que cada país miembro tiene el apoyo de los otros en esa pretensión.

c. El Arancel Aduanero como Única Forma de Protección.

Se pretende que sólo mediante el arancel aduanero se proteja la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como las restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del "dumping" (vender en el exterior a precios más bajos que el costo real de producción) o el subsidio a las exportaciones.

d. La Compensación.

Por el retiro y disminución de las concesiones arancelarias otorgadas durante el curso de negociaciones comerciales efectuadas en su seno, para restablecer el equilibrio en las condiciones negociadas y evitar el uso de medidas de represalia que pudiera aplicar algún país, por los aumentos en las restricciones que se le impusieran a sus mercancías para entrar a otro país.

e. Las Consultas.

Para que la aplicación de cualquier medida restrictiva del comercio por parte de algún país miembro en perjuicio de otro, pueda ser objeto de consultas previas entre los involucrados, con el fin de llegar a un acuerdo sobre los términos de las medidas restrictivas, o bien para obtener la compensación correspondiente.

f. El Intercambio Equitativo.

Mejoramiento de las condiciones en que comercian los países en vías de desarrollo.

g. Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio.

Las disposiciones contenidas en el Acuerdo General exigen que los aranceles y disposiciones que afecten al comercio de los países que las integran, no sean más restrictivas que las existentes antes de la creación de dichos grupos, en su relación con los demás miembros del Acuerdo.

h. La Solución de Diferencias.

Las represalias están estrictamente reglamentadas para instrumentarse únicamente después de haber realizado consultas entre las partes en conflicto.

i. Las Exenciones (waivers).

Se considera la posibilidad de no aplicar ciertas disposiciones a cualquiera de sus integrantes, siempre y cuando fuera necesario en el cumplimiento de los objetivos generales del Acuerdo General. Esta facultad sólo la pueden ejercer las PARTES CONTRATANTES con el propósito de evitar la introducción unilateral de medidas que afecten las normas del Acuerdo sin previa consulta.

Si bien el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio funciona hasta la fecha como un acuerdo

provisional, lo cierto es que la Carta de la Habana nunca entró en vigor y la Organización Internacional de Comercio nunca se conformó. Por lo tanto el GATT es hasta nuestros días, el único instrumento de negociación multilateral que existe en el comercio internacional y, si hasta ahora no se ha propuesto su anulación o surgido un organismo formal que lo sustituya es que el GATT ha respondido a las necesidades internacionales en materia de comercio en los últimos 42 años.

## II EL GATT Y SU MARCO JURIDICO A PARTIR DE LAS RONDAS DE NEGOCIACION.

### 2.1 Las Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales (1947-1967).

La importancia del comercio internacional como factor de complementariedad de las economías nacionales es tal, que no puede ser disminuido desde ningún punto de vista. El intercambio de bienes y servicios entre los países hace posible que cada nación busque aprovechar las ventajas propias derivadas de su disponibilidad de recursos. Cada país puede, en principio, obtener provecho de lo que le resulta más redituable para lograr niveles de eficiencia elevados y poder competir ventajosamente con ciertos productos en el mercado mundial.

El esquema anterior, en la práctica, dista mucho de ser perfecto. Los países con un nivel mayor de desarrollo económico y tecnológico tienen ventajas adicionales que inducen cambios en el esquema original y tienden a favorecer un comercio desigual e injusto.

Se parte asimismo, del supuesto de que el comercio se realiza libremente, es decir, el flujo de mercancías no enfrenta obstáculos ni restricciones. Sin embargo, el comercio no es libre y las restricciones al mismo han venido tomando distintas modalidades desde que surgió el sistema del GATT.

Desde la perspectiva económica, la liberalización comercial incrementa la eficiencia en tres formas. La primera es a través de la explotación de los rendimientos crecientes en función de la escala en un mercado mayor, como puso de relieve Adam Smith. La segunda es a través de la especialización basada en la ventaja comparativa, de acuerdo con lo elucidado por David Ricardo. La tercera es a través de una competencia más intensa que estimula la innovación y desarticula los obstáculos institucionales al cambio, según lo expuesto por Mancur Olson.

La experiencia confirma el argumento a priori en favor de la liberalización mundial. Ha habido dos periodos sostenidos de rápido crecimiento económico en la economía mundial: la segunda mitad del siglo XIX y los primeros años del siglo XX así como el periodo desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta 1973. Ambos periodos se iniciaron con una considerable liberalización del comercio. También en ambos se intensificó la integración de la economía mundial y el comercio creció con mayor rapidez que el producto global<sup>1</sup>.

Sin embargo, todo parece indicar que los responsables de diseñar las políticas comerciales de sus países no han aceptado aún la justificación del libre comercio. Todavía está ampliamente difundido el sentimiento de que vender es bueno y comprar no tan bueno.

Efectivamente existe la opinión generalizada de que comprar en el interior del país es preferible a comprar en el extranjero, ya que comprar en el país favorece el bienestar nacional y comprar fuera mejora el bienestar de otro país.

Los instrumentos en frontera que existen para restringir el comercio se relacionan directamente con dos aspectos fundamentales: los precios y las cantidades. Los primeros consisten en aranceles o impuestos a la importación y los segundos a cuotas o contingentes. También existen instrumentos que combinan aranceles y cuotas: se aplican aranceles hasta cierto nivel de importaciones y una vez rebasado el límite se emplean restricciones cuantitativas<sup>2</sup>.

Aunque las restricciones en frontera afectan típicamente a las importaciones, también afectan a las exportaciones. El establecimiento de derechos de exportación para recaudar ingresos fiscales y de limitaciones cuantitativas para retener en el país

- 
- 1 WOLF, Martin, "Porqué la liberalización del comercio es una medida acertada", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et. al., compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989, p.15.
  - 2 Por ejemplo, el ácido cítrico goza en Japón de preferencia arancelaria bajo el SGP, pero cuando el volumen de importación alcanza una cuota determinada, automáticamente queda sujeto a una arancel mucho mayor, que eleva los costos en el mercado, haciéndolo perder competitividad y limitando por ende, la capacidad exportadora de los productores. Este asunto ha afectado gravemente la exportación mexicana de ácido cítrico al mercado japonés.

artículos esenciales cuya oferta es escasa sucede de manera frecuente.

Los países liberalizan el comercio a través de medidas unilaterales o por medio de negociaciones internacionales bilaterales o multilaterales. Ambas formas pueden combinarse por ejemplo, cuando un país adopta medidas unilaterales en espera de que éstas sean reconocidas por los países con los que comercia al momento de entablar negociaciones.

La negociación bilateral tiene la ventaja de que los países involucrados pueden convenir con mayor facilidad y rapidez en un temario para las negociaciones y concluirías en menos tiempo que cuando estas se celebran sobre una base multilateral. Además permite a los participantes centrar su atención en cuestiones que afectan principalmente a su comercio recíproco.

Las negociaciones multilaterales, aunque más complicadas, tienden a promover mejores relaciones económicas internacionales, aumentan los beneficios económicos que se derivan de la liberalización al dar cabida a una mayor especialización y además impulsan a los grupos interesados en las exportaciones a apoyar la liberalización debido a que les permite tener mayor acceso a los mercados extranjeros, lo que ayuda a neutralizar las presiones en contra de la reducción de la protección<sup>3</sup>.

Desde la Segunda Guerra Mundial, los países en desarrollo y los países desarrollados se han desplazado hacia formas diferentes de negociar y de manejar las políticas comerciales. En el caso de los países desarrollados se observa una liberalización acordada multilateralmente, aún cuando en no pocas ocasiones ésta es adulterada por una protección determinada de forma unilateral cuando se ha considerado necesaria por razones que generalmente son políticas. En el caso de los países en desarrollo, sus políticas comerciales se han

---

3 BALDWIN, Robert, "Liberalización Multilateral", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989, p.41.

caracterizado por una protección determinada de manera unilateral, a veces mejorada por intentos de llevar a cabo una liberalización también unilateral.

Uno de los grandes objetivos del Acuerdo General, planteado en su preámbulo, es la reducción de aranceles y demás barreras al comercio, "...mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales..."<sup>4</sup>. Con base en esta disposición, el GATT proporciona un marco dentro del cual los diferentes países pueden entablar negociaciones, llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), también rondas de negociación,<sup>5</sup> y cuyo objetivo primordial es precisamente la reducción de aranceles y de todas las barreras al comercio en general.

A lo largo de su historia, el GATT ha celebrado 7 rondas de negociación y actualmente se está celebrando la octava ronda de negociaciones, iniciada en Punta del Este, Uruguay. Como ya ha sido expuesto anteriormente, la primera negociación arancelaria se llevó a cabo en Ginebra, Suiza y dio como resultado que se adoptara el Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio de manera provisional.

A lo largo de los últimos 42 años, nuevos países han pasado a formar parte del Acuerdo General y las condiciones en el comercio internacional han cambiado, dando paso a nuevos problemas y nuevos enfoques al comercio. Como consecuencia, las rondas de negociación han tenido que ampliarse en tiempo y contenido. En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias se hicieron bilateralmente y al terminar sus resultados se incluían o consolidaban en el Acuerdo General.

A partir de la Ronda Dillon (1960-1961), el procedimiento dejó de ser bilateral para convertirse en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de productos determinados. La ronda de negociación de mayor

4 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mimeo, p.1. .

5 Ronda: Ciclo de negociaciones comerciales multilaterales bajo la protección del GATT, que culmina en acuerdos comerciales simultáneos entre los países participantes, para reducir barreras comerciales arancelarias y no arancelarias. HARTER John, El Lenguaje del Comercio. Servicio Cultural e Informativo de los Estados Unidos.

duración ha sido la Ronda Tokio (1973-1979) y puede afirmarse que a partir de su celebración se crea un nuevo marco jurídico para el GATT. Asimismo, La Ronda Uruguay, actualmente en vigor, conlleva la negociación de nuevos temas nunca antes negociados en el comercio internacional tales como servicios, propiedad intelectual e inversión.

No sería pues, exagerado subrayar la importancia que las NCM han tenido en la liberalización del sistema de comercio multilateral creado a partir de 1948. Pasaremos a revisar brevemente los aspectos más característicos de cada una de las rondas previas a la Ronda Uruguay, objeto de nuestro estudio.

### 2.1.1 Ginebra, Annecy, Torquay, Ginebra.

La primera ronda de negociaciones celebrada en Ginebra en 1947, redujo los derechos arancelarios sobre las importaciones de las más importantes naciones comerciales en alrededor de un 20%. El éxito de esta ronda está vinculado indudablemente al compromiso de todos los participantes de comenzar un nuevo período de relaciones internacionales armónicas.

Los países establecieron equipos que negociaron reducciones de los derechos con sus contrapartes, sobre los bienes de los que cada cual era abastecedor principal del otro. Cada equipo estuvo al tanto del desarrollo de las negociaciones entre otros equipos, a fin de poder tomar en cuenta la posibilidad de lograr el equilibrio multilateral.

Esta misma técnica de negociación se mantuvo en las siguientes rondas: Annecy 1949, Torquay 1950-51, Ginebra 1955-56 y Dillon 1960-61. Las reducciones logradas en las rondas Annecy y Dillon fueron muy modestas. Cabe señalar que los derechos de importación de Estados Unidos, se redujeron solamente un 2.5% en cada una de estas cuatro rondas.

### 2.1.2 La Ronda Dillon.

Aunque esta ronda fue celebrada en Ginebra, se le da este nombre por ser respuesta a una propuesta, del entonces Subsecretario de Estado norteamericano, Douglas Dillon de celebrar simultáneamente una

debían llevar a cabo los miembros de la Comunidad Económica Europea en razón del establecimiento de la Tarifa Externa Común (TEC)<sup>6</sup>. Fue la primera vez que la Comunidad negoció en nombre de sus países miembros.

En esta ocasión, el método producto por producto utilizado en las negociaciones anteriores resultó insuficiente. Este había influido a que se desacelerara el ritmo de la liberalización del comercio. Los negociadores encontraron sumamente difícil tomar en cuenta las posibilidades de lograr el equilibrio multilateral en miles de partidas arancelarias con respecto a decenas de países.

En efecto, en esta ronda, participaron muchos más países que en las cuatro anteriores, y a fin de contrarrestar los factores limitativos del ritmo del progreso, la Comunidad Europea, propuso una nueva técnica de negociación llamada negociación lineal y que fue finalmente aplicado en la siguiente ronda de negociaciones.

La Ronda Dillon se llevó a cabo de 1960 a 1961 y aunque las reducciones arancelarias fueron modestas, resalta la participación de la Comunidad Europea como bloque en una negociación multilateral.

### 2.1.3 La Ronda Kennedy.

La Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962<sup>7</sup> autoriza a la administración de ese país a negociar reducciones arancelarias del 50% en un lapso de 5 años, así como la supresión completa de los aranceles en que el 80% o más del comercio mundial se realizara por la Comunidad Europea y Estados Unidos.

Sin embargo, en virtud de que el Reino Unido no se había adherido a la Comunidad, la regla del 80% fue desechada, pero se conservó el objetivo del 50% para las negociaciones entre países desarrollados. Es decir, se aplicó el método de reducción lineal que había sido propuesto por la Comunidad Europea durante la Ronda Dillon.

---

6 En 1957 el Tratado de Roma crea la Comunidad Económica Europea.

7 Esta ley reemplaza a la Ley de Acuerdos Comerciales de 1934 enmendada.

La técnica consiste simplemente en adoptar una fórmula común de reducción de aranceles para todos los productos protegidos, con excepción de un mínimo irreducible. En esta ronda consistió en reducir los derechos sobre todos los productos manufacturados en un 50%.

Sin embargo, casi todos los países presentaron largas listas de excepciones a la reducción lineal. Estas listas definieron el temario de las negociaciones subsiguientes, y, aunque inicialmente se debatieron en forma multilateral, todos los acuerdos de vital importancia se suscribieron sobre una base bilateral<sup>8</sup>.

Otro aspecto que empezó a cobrar especial importancia en estos años fue que los países comenzaron a utilizar con mayor frecuencia medidas no arancelarias para reducir sus importaciones.

En la Ronda Kennedy se intentaron llevar a cabo negociaciones sobre obstáculos no arancelarios, liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo. Sin embargo, en estos tres sectores los resultados fueron muy reducidos en relación a los objetivos iniciales. Las negociaciones sobre aranceles se prolongaron tanto que quedó poco tiempo para tratar otros aspectos. Estos ocuparon un lugar preponderante en el temario de la siguiente ronda de negociaciones.

Cabe hacer mención que en lo referente a obstáculos no arancelarios, los países desarrollados negociaron el Código Antidumping. Este es el primer Acuerdo de esta naturaleza adoptado en las negociaciones del GATT.

Los productos sujetos a dumping son aquellos que en el extranjero son vendidos a precios inferiores a los aplicados en el mercado doméstico. El artículo VI del Acuerdo General establece que pueden aplicarse derechos antidumping contra importaciones que lesionen a los proveedores domésticos. Este Código formalmente conocido como "Acuerdo sobre la

---

<sup>8</sup> WINTERS, Alan, "Reciprocidad", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989, p.41.

Implementación del artículo VI del Acuerdo General", interpreta las disposiciones del artículo VI y establece reglas para que su aplicación sea uniforme.

Este sería el primero de una serie de Códigos que fueron adoptados en las negociaciones subsiguientes del GATT, en lo que se refiere a obstáculos no arancelarios.

Los resultados de la Ronda Kennedy pueden medirse en términos de las reducciones arancelarias alcanzadas. En promedio se registró una reducción de 35% para los productos industriales, escalonados en 5 años (1968-1972), abarcando las tres cuartas partes del comercio mundial. En promedio, la tarifa comunitaria para los productos industriales se establece en 8%, la de Estados Unidos en 13.4% y la de Japón en 11.7%.

Es importante señalar que en 1964 se llevó a cabo la Primera Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD-I), que se constituye como órgano permanente de las Naciones Unidas, subsidiario de la Asamblea General, y que tiene como objetivo fundamental atraer la atención sobre las medidas económicas internacionales que podría adoptar la comunidad de naciones, sobre todo las desarrolladas para acelerar el desarrollo del tercer mundo.

La UNCTAD jugó un papel muy importante en la negociación de la agenda para la Ronda Tokio, permitiendo una participación mucho más sustantiva de los países en desarrollo en la misma.

También en 1964 se constituye formalmente el Grupo de los 77, conformado por los países en desarrollo que estuvieron representados en la UNCTAD-I y cuyos delegados sentaron el precedente de reunirse para tratar de concertar sus posiciones respecto a los principales puntos del programa, antes de las sesiones plenarias de la UNCTAD.

Hoy, más de 120 países en desarrollo son miembros del Grupo de los 77 y están representados en sus reuniones en Ginebra, Nueva York, Viena y Roma, donde tratan de adoptar posiciones comunes sobre las cuestiones de comercio y desarrollo que se estudian en la UNCTAD.

Asimismo, de especial importancia resulta la adición al texto del Acuerdo General, de una Parte IV titulada "Comercio y Desarrollo" en 1964, compuesta por tres artículos cuyo sentido fundamental es el de resaltar las características especiales de los países en vías de desarrollo y el compromiso de los países desarrollados de no esperar reciprocidad en sus relaciones comerciales con los primeros.

## 2.2 La Ronda Tokio.

### 2.2.1 Importancia de la Ronda Tokio.

En 1970, el entonces presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, designa una comisión, denominada Comisión Williams, para que investigara los intereses en materia de política comercial de ese país. La recomendación básica hecha por esa Comisión en 1971, fue la de que el Gobierno norteamericano iniciara una nueva ronda de negociaciones comerciales. Las recomendaciones de la Comisión también sientan las bases para la Ley de Comercio de 1974, que se promulgó ya iniciada la nueva ronda y que confería amplia autoridad al Presidente de Estados Unidos para participar en acuerdos internacionales a fin de reducir las barreras a las importaciones.

Debido a las condiciones que imperaban en el comercio internacional, la propuesta de iniciar una nueva ronda fue aceptada por Europa, Japón y los demás países industrializados.

Si bien las anteriores rondas de negociación habían logrado la reducción del nivel arancelario internacional, en la práctica otras barreras se interponían al libre flujo de mercancías:

- i. Proliferaban barreras no arancelarias, tales como medidas restrictivas de etiquetado y embalaje o empaquetado y restricciones voluntarias a la exportación para frenar las importaciones;<sup>9</sup>
- ii. existían situaciones de carácter económico financiero que atentaban contra el flujo normal o convencional del comercio, tales como procesos inflacionarios conjuntamente con el estancamiento económico;

---

9 Son acuerdos informales mediante los cuales los exportadores restringen voluntariamente ciertas exportaciones comúnmente mediante cuotas de exportación, para no provocar perturbaciones económicas en el país importador, o mediante la posible imposición de restricciones obligatorias a la importación. No exigen que el país importador proporcione compensación al país exportador.

- iii. el déficit comercial persistente de Estados Unidos condujo al ejecutivo de dicho país a imponer una sobre-tasa generalizada del 10% a la importación;
- iv. el uso creciente de barreras no arancelarias menguaba los efectos de la paulatina y sistemática desgravación y en el escenario de las relaciones económicas internacionales existía una marcada tendencia al proteccionismo.

Por lo anterior, resultaba imperativo que para el buen funcionamiento del comercio internacional, la nueva ronda incluyera otros aspectos del comercio diferentes a los netamente arancelarios. Ahí radica la importancia de la Ronda Tokio, pues abrió un nuevo camino en las negociaciones comerciales multilaterales. No se trataría simplemente de reducir o negociar barreras arancelarias a productos específicos, sino que se pretendía establecer un nuevo conjunto de reglas en diversas áreas del comercio internacional<sup>10</sup>.

Otro aspecto importante de la Ronda Tokio fue el papel jugado por los países en desarrollo. Nunca antes en las negociaciones comerciales multilaterales del GATT, habían asumido los problemas de estos países, un papel preponderante, reflejando su incremento significativo en los aspectos económicos y políticos del mundo y su peso en las negociaciones comerciales multilaterales<sup>11</sup>.

El mecanismo institucional del GATT dejaba mucho que desear en lo que hacía a la participación efectiva de los países en desarrollo, y este aspecto fue objeto de consideración en las discusiones de la Ronda Tokio, buscando una mayor fluidez y co-participación de dichos países en el marco institucional y en los foros de discusión del GATT, sobre todo en los informales, que quizá son los que consideran, en su inicio, aspectos más sustantivos, para después ir

10 GARRIDO Abel, El Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México 1986, p.16.

11 GATT, Activities in 1978 and Results of the Tokyo Round Multilateral Trade Negotiations, GATT, Geneva, 1979, p.12.

evolucionando hacia proyectos y fórmulas de solución<sup>12</sup>.

Por vez primera, los países desarrollados acuerdan que se prestará especial atención a los problemas de los países en desarrollo y consideran que cualquier solución general de los problemas del comercio internacional debe tener en cuenta los intereses de todas las corrientes de éste, en particular los de los países en desarrollo.

Asimismo, mientras que se acordó que los países desarrollados negociarían con base en la reciprocidad, es decir, otorgando concesiones comerciales de acuerdo a las que recibieran, aceptaron no esperar de los países en desarrollo, contribuciones inconsistentes con sus necesidades financieras, comerciales y de desarrollo.

Se reconoció la importancia de aplicar medidas diferenciadas a los países según modalidades que les proporcionarían un trato especial y más favorable en los sectores donde "fuera posible y apropiado"<sup>13</sup>.

Cabe mencionar que todas estas concesiones fueron fruto de largas negociaciones de los países en desarrollo, quienes antes de que diera inicio la ronda, expresaron en el seno de la UNCTAD III, sus inquietudes en relación a las negociaciones venideras, y después de amplios debates y de una negociación frente a los países desarrollados miembros del GATT, se logró la aprobación de la Resolución 82-III de dicha Conferencia.

La Resolución enumera una serie de principios que debían regir las negociaciones, entre los que destacan, el imperativo de que las negociaciones aportarían a los países en desarrollo beneficios adicionales que representarían un mejoramiento sustancial y significativo de su posición en el comercio internacional y el compromiso de que éstos no sufrirían colectiva o individualmente, consecuencias adversas o perjudiciales como resultado de esas negociaciones.

12 GARRIDO, *op.cit.*, p.16.

13 *Ibidem*, p.23.

Quizá uno de los resultados más importantes de esta Resolución fue la presión ejercida para que todos los países en desarrollo, fueran o no miembros del GATT, participaran y se beneficiaran de las negociaciones de la Ronda Tokio. Las negociaciones anteriores fueron reservadas exclusivamente para países miembros, no admitiéndose ni siquiera observadores.

Es importante señalar que la ONU, por conducto de su Programa para el Desarrollo (PNUD), aportó fondos y apoyo logístico a través de la CEPAL, para apoyar esfuerzos de los países latinoamericanos, lo que originó la creación de un Grupo de Expertos que tenía como objetivo analizar, elaborar y editar documentos en materia de negociaciones y celebrar reuniones informativas.

Por su parte, elementos de la Secretaría del GATT, prestaron asistencia técnica para las interpretaciones de distintas decisiones y reglas del Acuerdo General, logrando la concentración de esfuerzos en áreas prioritarias.

La UNCTAD estableció una Unidad de Seguimiento y Evaluación que publicó informes periódicos y prestó asistencia técnica a lo largo de todo el proceso de negociación.

También novedad en las negociaciones comerciales multilaterales fue la instauración de un Comité de Negociaciones Comerciales que tenía por objetivo dar operatividad a las negociaciones elaborando y poniendo en práctica planes de negociación y procedimientos especiales para las mismas, así como supervisar la marcha de las negociaciones.

Con todos estos antecedentes, del 12 al 14 de septiembre de 1973, los ministros de 99 países se reunieron en Tokio, Japón. Al término de la Reunión se dio a conocer la "Declaración de Tokio" que dio formal inicio a la ronda de negociaciones.

La Ronda Tokio culminó después de seis años de negociación (1973-1979). La duración de la misma no solo se debió a la diversidad de temas abarcados y a la variedad de países involucrados, también influyeron otros factores generados por los problemas mismos del escenario internacional.

Cabe mencionar entre ellos: las crisis económicas que sacudieron durante el proceso a los países participantes; los periodos de recesión económica; la crisis petrolera; el Diálogo Norte-Sur de 1976; los problemas engendrados por los trámites internos legislativos para obtener los mandatos necesarios que permitieran negociar y ultimar acuerdos y, dentro de la Ronda misma, los tropiezos en ciertas áreas de negociación tales como salvaguardias y agricultura.

## 2.2.2. Resultados de la Ronda Tokio.

### 2.2.2.1. El Marco Jurídico del GATT.

Como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos principales de los países en desarrollo durante la Ronda Tokio, fue el buscar mejores condiciones de acceso para sus productos en los mercados desarrollados, un marco legal para la conducta futura del comercio internacional que tomara en cuenta sus necesidades financieras, comerciales y de desarrollo y un trato especial y diferenciado, incluyendo un trato especial para los países menos desarrollados.

Uno de los resultados más importantes de la Ronda Tokio, es el establecimiento de una base legal permanente dentro del GATT para otorgar un trato comercial preferencial para y entre los países en desarrollo. Los resultados alcanzados en esta área son un paso importante en lo que se refiere a las relaciones comerciales internacionales<sup>14</sup>.

Las negociaciones de la Ronda Tokio otorgaron la oportunidad de revisar y mejorar el funcionamiento, en la práctica, de algunas disposiciones fundamentales del Acuerdo General. Los cambios en el escenario internacional hacían imperativa una revisión del mismo. Con base en ello, cuatro acuerdos incorporaron los cambios que se juzgaron necesarios durante las negociaciones de 1973-1979.

---

14 GATT, op.cit., p.16

La base para negociarlos fue el párrafo 9 de la Declaración de Tokio, mismo que expone la necesidad de mejoras en el marco internacional para la conducta del comercio mundial. Gran parte del crédito para que esta negociación pudiese llevarse a cabo corresponde al grupo de países en desarrollo encabezado por Brasil<sup>15</sup>.

En noviembre de 1976 se instaló un Grupo encargado de conducir las negociaciones y en abril de 1979 se llegó finalmente a un acuerdo.

Este Acuerdo ha recibido el nombre de "Marco Jurídico del GATT" y está formado por las disposiciones que a continuación se describen.

1. Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo.

El texto adoptado en esta disposición reconoce la necesidad de otorgar un trato preferencial a los países en desarrollo tanto en el campo arancelario como en el no arancelario. En el mismo se acepta que el otorgar cierto tipo de preferencias es una ayuda apropiada de parte de los países desarrollados hacia los países en desarrollo y que las mismas contribuirán a la expansión del comercio entre las naciones en vías de desarrollo. También reconoce que los países menos desarrollados<sup>16</sup> necesitan una ayuda especial.

Sin embargo, vale la pena mencionar que esta disposición no es la primera en la historia del GATT que reconoce que los países en vías de desarrollo no pueden competir al mismo nivel con los países desarrollados en el

15 *Ibid.*, p.18.

16 Clasificación otorgada por resolución de la ONU según el grado de desarrollo de los países. Actualmente este grupo de países se encuentra conformada por: Afganistán, Bangladesh, Benin, Botswana, Burma, Burkina Faso, Burundi, Bután, Cabo Verde, República Central Africana, Chad, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Haití, Laos, Lesotho, Malawi, Islas Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Namibia, Nepal, Nigeria, Ruanda, Santo Tomás y Príncipe, Sierra Leona, Somalia, Yemen Democrático, Sudán, Tanzania, Togo, Uganda, Vanuatu, Samoa Occidental, Yemen y Namibia.

comercio internacional y que necesitan de ciertas prerrogativas que hagan del comercio no sólo uno más libre sino uno más justo.

El primer reconocimiento a los países en desarrollo lo encontramos directamente en el texto original del Acuerdo General, en su artículo XVIII titulado "Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico" y que se refiere a los problemas de las partes contratantes cuya economía no puede ofrecer a la población más que un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo.

Tres secciones del artículo tratan de la protección de las industrias incipientes, permitiendo a los países en desarrollo establecer medidas que no sean compatibles con el Acuerdo General cuando sea necesario para proteger el desarrollo de su industria. La cuarta sección les permite adoptar restricciones cuantitativas para proteger posibles desequilibrios en su balanza de pagos.

El segundo reconocimiento de los problemas que enfrentan los países en desarrollo en el comercio mundial fue la adición de la Parte IV del Acuerdo General en 1964, titulada "Comercio y Desarrollo" y que está compuesta por tres artículos cuyo sentido fundamental es el compromiso de los países desarrollados de no tratar de obtener reciprocidad de parte de los países en desarrollo.

Sin embargo no es claro el significado del compromiso de no esperar reciprocidad. Supongamos que se presentan dos conjuntos posibles de planes de modificaciones arancelarias, uno que entraría en vigor si dicho país no hiciera nada y otro que lo haría si introdujera determinadas reducciones en su nivel de protección. ¿Se infringiría así la no reciprocidad?. En caso afirmativo

¿qué recurso jurídico tendría el país en desarrollo?<sup>17</sup>.

El tercer elemento surgido para otorgar un trato especial a los países en desarrollo es una decisión adoptada por la UNCTAD-II en Nueva Delhi, 1968, en virtud de la cual los países desarrollados acuerdan imponer aranceles más bajos a las mercancías provenientes de países en desarrollo, mediante la adopción del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Para poder poner en práctica el SGP fue necesario liberar a los países desarrollados de la obligación, en virtud del principio de la nación más favorecida, de extender a todas las demás partes contratantes, una reducción arancelaria concedida a una de ellas. En 1971 se aprobó una exención a ese principio del GATT, que tendría vigencia únicamente por un período de 10 años. Ese mismo año la mayoría de los países desarrollados lo pusieron en práctica.

El Marco Jurídico surgido de la Ronda Tokio sirvió de base legal para prorrogar el SGP más allá de los 10 años originales.

La disposición referente al trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, cubre los siguientes rubros:

- a. Tasas arancelarias preferenciales otorgadas por los países desarrollados a los países en desarrollo bajo el Sistema Generalizado de Preferencias;
- b. trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo bajo acuerdos referentes a medidas no arancelarias negociadas multilateralmente en el GATT;

---

17 HINDLEY, Brian, "El trato diferenciado y más favorable y la graduación", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989, p.64.

- c. acuerdos regionales o globales entre países en desarrollo para la reducción o eliminación mutua de aranceles y de medidas no arancelarias y,
- d. trato especial para los países menos desarrollados<sup>18</sup>.

A estas cuatro instancias se les conoce comunmente como "Cláusula Habilitadora", ya que sus disposiciones habilitan a los países desarrollados a otorgar preferencias a los países en desarrollo.

La primera instancia otorga una base jurídica dentro del GATT al SGP adoptado por la UNCTAD. La segunda instancia reconoce un trato especial para los países en desarrollo en el contexto de los códigos sobre barreras no arancelarias al comercio negociados en el marco del GATT. La tercera instancia exige a este grupo de países de los requisitos estipulados en el artículo XXIV que se refiere a las uniones aduaneras y a las zonas de libre comercio. La cuarta, reconoce que los países menos desarrollados tienen derecho a un trato aún más especial en el comercio internacional<sup>19</sup>.

Cabe resaltar de manera especial, que la Cláusula Habilitadora establece que el progresivo desarrollo de las economías de los países beneficiarios de las preferencias y las mejoras en su situación comercial aumentarán su capacidad para hacer contribuciones bajo las disposiciones del GATT, participando más activamente en el marco de los derechos y obligaciones del Acuerdo General.

---

18 GATT, *op.cit.*, p.20.

19 En la práctica, cada país industrializado maneja su esquema de preferencias según convenga a sus intereses comerciales. En el caso del SGP japonés, éste otorga medidas especiales para los países menos desarrollados, en virtud de las cuales no existe arancel o cuota para los productos provenientes de esos países. Por ejemplo, en el caso de la papaya y el aguacate, productos incluidos en el SGP, un país en desarrollo como México paga un arancel de 12%, mientras que un país menos desarrollado, como Mozambique, no paga arancel alguno, ni enfrenta cuota en caso de que existiera.

A este concepto se le conoce como "graduación" y recientemente ha sido objeto de controversia, cuando países como Taiwán y Singapur fueron eliminados del SCP de Estados Unidos al haber alcanzado un ingreso per cápita anual de más de 8 500 dólares.

Sin embargo, este concepto será analizado con mayor detenimiento posteriormente, pues pasaron algunos años desde la Ronda Tokio para que las discusiones al respecto comenzaran a manifestarse.

2. Medidas comerciales adoptadas por razones de balanza de pagos.

Las decisiones adoptadas a este respecto, establecen principios y codifican prácticas y procedimientos estipulados en el artículo XVIII del Acuerdo General.

El texto de la Declaración expresa la convicción de que las medidas comerciales restrictivas resultan en general ineficientes para mantener o restablecer un equilibrio en la balanza de pagos.

La Declaración subraya que en la práctica han sido utilizadas medidas restrictivas más que cuantitativas al comercio y que el impacto de estas medidas, cuando son adoptadas por países desarrollados, es serio en las economías en desarrollo.

Los países desarrollados reconocen que deberán evitar, en principio, adoptar medidas comerciales por motivos de balanza de pagos y que, cuando lo hagan, tendrán que tomar en cuenta los intereses de los países en desarrollo al determinar qué productos serán afectados por estas medidas.

3. Salvaguardias por motivos de desarrollo.

Esta disposición se refiere también al artículo XVIII del Acuerdo General. Si bien

éste otorga a los países en desarrollo la facilidad de modificar o retirar concesiones arancelarias y de apartarse de las obligaciones del GATT sólo cuando resulte necesario para el desarrollo de alguna industria en especial, ahora pueden hacerlo también para alcanzar otros objetivos de desarrollo.

Asimismo, bajo ciertas circunstancias y con el objeto de evitar demoras innecesarias por trámites, tienen el derecho de introducir estas medidas sin antes haber llevado el proceso de consulta y negociación dispuesto por el artículo XVIII.

Estas disposiciones tienen como objetivo que resulte más fácil para los países en desarrollo adaptar sus políticas de importación a las cambiantes necesidades de su desarrollo económico.

4. Acuerdos sobre notificación, consultas, solución de controversias y vigilancia en el GATT.

Esta Declaración contiene mejoras en los mecanismos existentes sobre la notificación de medidas comerciales, consulta, solución de diferencias y vigilancia de los acontecimientos en el sistema de comercio internacional.

Tiene como objetivo codificar las prácticas pasadas a este respecto para dar mayor claridad y transparencia posibles al funcionamiento de las disposiciones que sobre la solución de diferencias marca el Acuerdo General.

Los procedimientos que se refieren a la notificación de medidas comerciales y consulta fueron refinados y se establecieron reglas claras para la conciliación y resolución de disputas comerciales.

A este respecto se dispuso que los paneles<sup>20</sup> deben estar integrados por miembros con los

antecedentes y la experiencia suficientes que les permitan tratar los casos que involucren a países en desarrollo. Asimismo, si el caso es notificado por un país en desarrollo, la adopción de la recomendación hecha por el panel deberá hacerse sin demora.

Los procedimientos especiales disponibles para la solución de disputas entre países en desarrollo y países desarrollados se reafirmaron. En estos casos los países en desarrollo pueden solicitar los buenos oficios del Director General del GATT.

En lo que se refiere a la vigilancia de los acontecimientos que afectan al comercio internacional, las partes contratantes otorgarán especial atención a aquellos acontecimientos que afecten a los países en desarrollo, quienes podrán solicitar asistencia técnica de la Secretaría del GATT en todos los aspectos del proceso de solución de diferencias.

#### 2.2.2.2. Otros resultados.

##### a. Aranceles.

En este campo la Comunidad Europea propuso una fórmula no lineal que comprendía reducciones medias pequeñas, pero que hacían disminuir mucho más las tasas altas que las bajas. Estados Unidos abogó por una reducción proporcional considerable, y Japón por un reglamento lineal como el que se había utilizado durante la Ronda Kennedy.

Después de dos años de negociación se acordó aplicar la fórmula suiza<sup>21</sup> a las tasas arancelarias que habían sido consolidadas al término de la Ronda Kennedy.

21 Una posición intermedia entre las propuestas de Estados Unidos y la Comunidad Europea: un arancel más elevado se reducirá en una proporción mayor y uno más bajo, en una proporción menor.

En cuanto a las reducciones en si, en término de medias ponderadas, las materias primas se redujeron en 52%, las semimanufacturadas en 30% y las manufacturas terminadas en 33%. En relación a los productos agropecuarios, vieron reducidos sus aranceles en un 40%<sup>22</sup>.

b) Medidas no arancelarias.

La innovación de la Ronda Tokio fue el conjunto de acuerdos alcanzados en relación a las barreras no arancelarias.

Si bien se registraron algunas reducciones recíprocas de barreras no arancelarias, fue significativo el progreso alcanzado en la formulación de códigos que regularían la práctica de las mismas.

Los acuerdos abarcaron los siguientes campos: valoración aduanera, compras del sector público, licencias a la importación, subsidios y derechos compensatorios y barreras técnicas al comercio.

i. Código de Valoración Aduanera (Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General).

Las disposiciones sobre valoración en aduana previstas en el texto del Acuerdo General en su artículo VII, no prevenían todos los elementos de un sistema completo de valoración. Además, al momento de la entrada en vigor del Acuerdo General la mayoría de los países miembros tenían ya regulada esta instancia en sus legislaciones internas y no estaban obligados a modificarlas para adecuarlas a las reglas del GATT.

Se ha reconocido que la valoración en aduana puede ser un importante elemento del comercio. El valor que se utiliza como base para calcular los aranceles puede tener efectos más graves sobre el comercio que el arancel mismo, sin

mencionar la incertidumbre que causa el desconocer la base de recaudación para llevar a cabo operaciones comerciales<sup>23</sup>.

Por lo anterior, el objetivo del Código de Valoración en Aduana fue la elaboración de normas para la aplicación de esas disposiciones, con el fin de lograr una mayor uniformidad y certidumbre al respecto y establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración aduanera que impidiese el uso de valores establecidos en forma arbitraria.

ii. Código sobre Compras Gubernamentales (Acuerdo sobre Compras del Sector Público).

Los gobiernos pueden adquirir artículos para las necesidades de los poderes públicos en cualquier circunstancia, con la salvedad de que no sean destinados a la reventa comercial ni a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

Sin embargo, los obstáculos al comercio generados por la discriminación en favor de los proveedores domésticos o entre proveedores extranjeros, tienden a restringir el comercio internacional en productos destinados para ser comprados por el sector público.

Este Código tiene como objetivo, garantizar una mayor competencia internacional, asegurando que los gobiernos signatarios del mismo apliquen criterios comerciales en las compras que lleven a cabo para uso propio.

Para ello, los gobiernos se comprometen a otorgar igualdad de trato y no discriminación en sus compras, para los productos y proveedores de otros países

participantes en el Código, con respecto a productos y proveedores nacionales.

- iii. Código sobre Licencias a la Importación (Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias).

Los gobiernos expiden licencias de importación con el objeto de tener un registro de la naturaleza y cantidad de las mercancías que ingresan a su país y para poder administrar las distintas restricciones, como las cuotas.

En algunos países, los trámites para obtener las licencias de importación son largos, complicados y caros.

Si bien se reconoce la utilidad de expedir licencias de importación para los fines antes mencionados, el Código pretende asegurar que no tengan efectos restrictivos a la importación.

El texto del Código dispone que los procedimientos sean neutrales y se administren en forma equitativa. Establece también el compromiso de publicar y dar a conocer a la Secretaría del GATT la información relativa a dichos procedimientos.

- iv. Subsidios y Medidas Compensatorias (Acuerdo sobre la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT).

El asunto de los subsidios gubernamentales y los derechos compensatorios aplicados para subsanarlos, fue uno de los puntos más difíciles de la Ronda Tokio.

Los subsidios a la producción y a la exportación habían generado una creciente

distorsión al comercio internacional y el uso de medidas compensatorias había crecido de manera proporcional.

El código establece reglas que tienen como objetivo cuidar que el empleo de subsidios no lesione los intereses de ninguno de los signatarios del Acuerdo y que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el comercio internacional, estableciéndose un marco internacional de derechos y obligaciones y un mecanismo de vigilancia y solución de controversias.

v. Código de Normas (Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio).

Las barreras técnicas al comercio tienden a crecer en la medida en que los gobiernos adoptan disposiciones destinadas a proteger la salud y seguridad de su población, a proteger el medio ambiente y a proteger a sus consumidores.

Las disparidades entre las regulaciones locales, estatales, nacionales o regionales pueden inhibir el comercio internacional.

El Acuerdo tiende a asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase, embalaje, marcado y etiquetado así como los métodos de certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Se acordó también una revisión al Código Antidumping, que fue negociado en la Ronda Kennedy. La nueva versión ajusta algunas de las disposiciones del Código con las disposiciones más relevantes del Código sobre Subsidios y Medidas Compensatorias.

En agricultura se negociaron Acuerdos referentes a la carne de bovino y a los productos lácteos.

Asimismo, los países industrializados otorgaron concesiones importantes en lo que se refiere a productos tropicales provenientes de países en desarrollo.

Otro acuerdo alcanzado se refiere al comercio de aeronaves civiles entre un grupo de países desarrollados.

La Ronda Tokio sin lugar a dudas, marca un hito en lo que sería el desarrollo del comercio internacional en los años posteriores a la misma.

Los acuerdos alcanzados en materia de obstáculos no arancelarios, han permitido que el comercio internacional se practique con una disciplina que intenta reducir al mínimo las distorsiones al mismo.

El Marco Jurídico adoptado para regular las relaciones comerciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo, es un parteaguas en lo que en toda la historia económica había caracterizado las relaciones comerciales internacionales.

Indudablemente la Ronda Uruguay, objeto de nuestro estudio, no hubiera podido abarcar todas las instancias que la componen sin el antecedente establecido por su predecesora, la Ronda Tokio.

Las condiciones del entorno internacional hicieron imperativo que a pesar de que los resultados de la Ronda Tokio parecían más que suficientes para regular a largo plazo las relaciones comerciales internacionales, se considerara la necesidad de impulsar una nueva ronda de negociaciones comerciales internacionales, que vio su inicio con una Declaración emitida en Punta del Este, Uruguay, en 1986.

### III. LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES.

#### 3.1 Antecedentes.

Los acuerdos alcanzados durante la Ronda Tokio, comenzaron a ser aplicados el 1º de enero de 1980. En el transcurso de ese año se establecieron varios Consejos Permanentes encargados de vigilar y supervisar el funcionamiento de cada uno de los acuerdos.

Por su parte, la Secretaría del GATT dio inicio a la actualización del catálogo de medidas no arancelarias notificadas por los distintos Gobiernos y se consolidó, como órgano permanente del GATT el Grupo Consultivo de los 18, cuyas funciones ya hemos descrito al inicio de esta investigación.

Sin embargo, el nacimiento de la década de los ochenta, se vio acompañado por una profunda crisis de la economía mundial, caracterizada por bajas tasas de crecimiento, desempleo, inflación, altas tasas de interés, volatilidad de los tipos de cambio y, en consecuencia, crecientes medidas proteccionistas que afectaban gravemente el comercio internacional.

Las reacciones individualistas de los distintos Gobiernos para hacer frente a la crisis condujeron a que los resultados de la Ronda Tokio se vieran empañados por restricciones a las importaciones, subsidios a las exportaciones, y otras medidas que coadyuvaron al debilitamiento del sistema de comercio multilateral regulado por el GATT.

En este contexto, se convocó a una reunión extraordinaria de las Partes Contratantes del GATT en noviembre de 1982 con el objeto de buscar solución a los problemas que amenazaban la estabilidad del comercio internacional. Estas fue la primera vez que las Partes Contratantes se reunieron a nivel ministerial después de la Ronda Tokio y ciertamente fue el antecedente más importante para el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

A los compromisos adoptados durante esa reunión cumbre se les conoce como "Declaración Ministerial de 1982", misma que perseguía los siguientes objetivos como prioritarios para la década de los ochenta:

- a. desplegar esfuerzos para que las políticas y medidas comerciales sean compatibles con los principios y las normas del GATT y resistir las presiones proteccionistas;
- b. asegurar un trato especial para los países menos adelantados en el contexto del trato diferencial y más favorable para los países en desarrollo, a fin de paliar sus graves dificultades económicas;
- c. incorporar a la agricultura más plenamente en el sistema de comercio multilateral mejorando la eficacia de las normas, disposiciones y disciplinas del GATT, mejorar las condiciones de acceso a los mercados, y someter a mayor disciplina la competencia de las exportaciones;
- d. poner en práctica prontamente el entendimiento sobre salvaguardias y,
- e. examinar la manera de liberalizar el comercio de textiles y vestido<sup>1</sup>.

Las áreas de comercio que recibieron mayor interés en esta ocasión fueron: salvaguardias, comercio agropecuario, productos tropicales, restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias, aranceles y textiles y vestido. Además se incluyeron dos áreas nuevas para el GATT: el comercio de mercancías falsificadas y el comercio de servicios.

El Representate Comercial Especial de Estados Unidos (USTR), en declaraciones personales durante la celebración de la reunión, manifestó que el objetivo básico de cualquier futura negociación era ampliar las oportunidades de comerciar a partir de ventajas comparativas, lo cual reportaría ganancias económicas para todas las partes. Por tal motivo, a su juicio, las

---

1 CASTAÑARES, Jorge. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.  
tomo n.º 2

barreras al comercio de servicios no deberían ser superiores a las del comercio de bienes<sup>2</sup>.

Las Partes Contratantes se comprometieron a poner en marcha el nuevo programa de trabajo con miras a equilibrar una vez más el sistema de comercio internacional.

Por su parte, en 1983, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebró su VI Reunión (UNCTAD VI). En los debates sobre comercio, los temas de proteccionismo, ajuste estructural y sistema comercial internacional fueron los más estudiados<sup>3</sup>.

La Conferencia subrayó el daño que causan el proteccionismo, en particular a los países menos desarrollados y urgió a los países industrializados a que implementaran ajustes en sus esquemas de preferencias, prestando atención a los productos de interés de los países en desarrollo que no estaban adecuadamente contemplados.

Sin embargo, el progreso en la implementación de el programa de trabajo de 1982, fue extremadamente lento. Los países desarrollados concluyeron que éste requería de negociaciones, y se empezó a manejar la posibilidad de que el programa sirviera de base para el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

Los países en desarrollo, por su parte, consideraban que no era necesaria una nueva negociación multilateral si no se lograban avances en el programa de trabajo de 1982 y que además, éste contenía áreas de discusión que no eran de la competencia del GATT.

Sin embargo, en octubre de 1985, las Partes Contratantes, en una reunión especial, acordaron examinar las modalidades de una nueva ronda de negociaciones a la luz del programa de trabajo establecido en la Declaración Ministerial de 1982.

- 
- 2 CALDERON LUNA, Manuel, Comercio de Servicios: contribuciones al debate internacional, CIDE, México D.F., 1989, p.92.
  - 3 TAMAMES, Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Universidad, Madrid 1984, p.164.

El boletín informativo del GATT, de fecha octubre-noviembre de 1985, planteaba lo siguiente:

"Las medidas comerciales proteccionistas son solamente uno de los elementos del mosaico de problemas de política general que gravitan sobre la economía mundial. Una mejora de las políticas comerciales no basta por sí sola para fortalecer y difundir el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo, porque no puede resolver los problemas a que da lugar la ineptitud de las políticas aplicadas en otras esferas. Análogamente, las reformas de políticas que se emprendan fuera de la política comercial no pueden ser plenamente eficaces si se aplican en un medio enrarecido por los altos niveles de protección e incertidumbre acerca de la dirección que van a seguir en el futuro las políticas comerciales"<sup>4</sup>.

Lo anterior permite entrever que desde el inicio se sabía que la Ronda Uruguay sería las más ambiciosa y complicada de todas las rondas auspiciadas por el GATT, ya que la creciente interdependencia de las economías comenzaba a manifestarse con fuerza y la imposibilidad de aislar una esfera económica de la otra obligaba a tomar en consideración la inclusión de temas nunca antes negociados en el marco del GATT.

En otro apartado, el boletín insiste:

"Es evidente ya que para el funcionamiento normal del sistema de comercio, son esenciales más políticas fiscales y monetarias bien concebidas, de la misma manera que unas normas comerciales eficaces y la apertura de los mercados son esenciales para la eficiencia de la gestión macroeconómica. El más inminente de los peligros que amenazan al sistema comercial es que se convierta en chivo expiatorio de problemas cuyos orígenes son ajenos a la esfera comercial"<sup>5</sup>.

Los países en desarrollo actuaban con cautela frente a las posibilidades que podría brindar una nueva ronda de negociaciones.

---

4 GATT, Boletín Informativo Focus, oct-nov, 1985, No.36, p.3.

5 Ibidem, p.5.

En el caso de América Latina, por ejemplo, la propuesta de celebrar negociaciones comerciales multilaterales coincidía con uno de los períodos más críticos de su historia económica. El grave problema de la deuda externa, las restricciones que se presentaban para tener acceso a crédito externo y las dificultades para expandir y diversificar sus exportaciones, limitaban seriamente la capacidad de la región para insertarse de manera eficaz a un nuevo proceso de negociaciones. "Los países latinoamericanos necesitan mantener una libertad plena para ajustar sus políticas comerciales a las exigencias de sus políticas monetarias y fiscales y esto puede poner en duda la conveniencia para estos países de adquirir compromisos comerciales en el plano multilateral".

Un aspecto, objeto de polémica y preocupación para los países en desarrollo, fue la posición de algunos países desarrollados de incorporar en el marco del GATT compromisos relacionados con el comercio de servicios, propiedad intelectual, tecnología e inversiones. Si se lograra llegar a un conjunto de disciplinas que controlaran el comercio en estas materias, promoviendo una liberalización de los mercados correspondientes, no quedaba claro cuáles serían los beneficios para los países en desarrollo.

En noviembre de 1985, se llegó a la resolución de establecer el Comité Preparatorio encargado de determinar los objetivos, temas, modalidades y participación de una nueva ronda de negociaciones. El Comité Preparatorio se abriría a cualquier Parte Contratante o país que se hubiera adherido de manera provisional al GATT y se elaboraría para mediados de julio de 1986 el proyecto de Declaración que se adoptaría en la Reunión Ministerial de septiembre de 1986, la cual se acordó se celebraría en Punta del Este, Uruguay.

El Comité Preparatorio se reunió desde principios de 1986 para llevar a cabo su tarea, basando su trabajo en los documentos preparados por el Secretariado Técnico y con las aportaciones de las Delegaciones. Sin embargo, el Comité no pudo llegar a redactar un proyecto de Declaración Ministerial que fuera aceptado por las Partes Contratantes debido a las profundas diferencias existentes en materia de los nuevos temas de negociación y a la inclusión de los servicios.

Desde 1982, la cuestión de la liberalización del comercio de servicios ha sido motivo de profundas divisiones entre los signatarios del GATT, pues desde la perspectiva estadounidense, dicho Acuerdo no ha mantenido el ritmo de los cambios estructurales ocurridos en las economías avanzadas.

Desde esta perspectiva, los países en desarrollo obtienen todas las ventajas de los acuerdos comerciales para las mercancías, sin eliminar las barreras al comercio de servicios, en donde los países desarrollados poseen una ventaja comparativa. En cambio el tercer mundo piensa que las intenciones declaradas de Estados Unidos y encubiertas de la CEE y Japón, tienen que ver con el deseo de establecer un conjunto más liberal de reglas en torno a la inversión extranjera directa<sup>7</sup>.

Desde mediados de los años setenta, el Poder Ejecutivo, el Congreso y los grupos privados estadounidenses trabajan la manera de establecer mecanismos de consulta y negociación para liberalizar el sector servicios. Este país considera que un proceso de desregulación en banca, transportes y telecomunicaciones hacen de su mercado uno más abierto que el de sus competidores, y que esto le otorga fundamentos para demandar la apertura de mercados extranjeros a los servicios y bienes estadounidenses de alta tecnología.

Resulta claro que la revolución tecnológica de las economías industrializadas se ha visto acelerada en los últimos años. Gran parte de las nuevas tecnologías aplicadas se generan o distribuyen por el sector servicios<sup>8</sup>.

A pesar de que algunas economías en desarrollo han logrado alcanzar ciertos niveles de competitividad en algunas áreas del sector servicios tales como transporte, turismo y aviación civil, es claro que aún se enfrentan a serias desventajas frente a los países desarrollados.

Pocas semanas antes de la Reunión Ministerial de Punta del Este, Estados Unidos, Canadá, Japón y la CEE intentaban llevar una posición común a las negociaciones de la agenda para el lanzamiento de la nueva ronda.

- 
- 7 CALDERON LUNA, Manuel, "Los Servicios en las Negociaciones Comerciales Internacionales", en Mapa Económico Internacional, CIDE, México D.F., 1989, p.30.
- 8 SECOFI/UNCTAD/PNUD, Elementos para la realización de la segunda etapa del estudio nacional de la economía de servicios, junio 1989, proyecto.

Así, en Punta del Este, se presentaron a discusión tres proyectos: uno elaborado por Colombia y Suiza que intentaba presentar los intereses tanto de los países en desarrollo como de los países desarrollados; otro por un grupo de países en desarrollo presentado por Brasil y la India que era el más radical y uno más presentado por Argentina, que buscaba integrar ambas propuestas.

Finalmente los países en desarrollo cedieron ante las amenazas estadounidenses a 4 días de celebrarse la reunión en Uruguay, de retirarse de la misma dada la intransigencia de dichos países para no discutir cuestiones de las que dependía el futuro del comercio mundial<sup>9</sup>.

El Gobierno de los Estados Unidos no estaba dispuesto a permitir que la reunión de Punta del Este se celebrara sin incluir la discusión de los subsidios gubernamentales a la agricultura, servicios, inversión extranjera, comercio de mercancías falsificadas y el fortalecimiento del Sistema del GATT en lo relativo a la solución de diferencias.

---

9 CALDERON LUNA, "Los Servicios en las Negociaciones Comerciales Internacionales", en Mano Económico Internacional, CIDE, México D.F., 1989 p.30.

### 3.2 La Declaración Ministerial de Punta del Este, 1986.

Finalmente, a partir del 15 de septiembre de 1986, las Partes Contratantes del GATT se reunieron en Punta del Este, Uruguay y lograron llegar a un acuerdo para una Declaración común, aceptando que las negociaciones sobre el comercio de servicios se realizaran fuera del contexto del Acuerdo General.

Lo anterior debido a la insistencia de los países en desarrollo de que este tema era de importancia secundario para ellos y no debería ser objeto de intercambio de concesiones.

Vale la pena hacer notar que, a diferencia de rondas anteriores, inclusive de la Ronda Tokio, los países en desarrollo desempeñaron un papel esencial en la preparación de la nueva Ronda. Un hecho significativo es que nunca antes un país en desarrollo había sido sede de una reunión ministerial que culminara en el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

La mayor amplitud del programa y el número más grande de participantes activos alteran las características de negociación de esta ronda, que comienza sin ninguna cuestión u objetivo de primordial importancia y sin las fórmulas generales de reducción de aranceles de las dos rondas anteriores.

La posición de los miembros del GATT va desde la línea dura de los países en desarrollo que desean la aplicación inmediata de los compromisos en materia de statu quo y desmantelamiento, hasta la actitud de los Estados Unidos que propugnan un trato prioritario para la agricultura y un progreso paralelo en lo que respecta a las restricciones existentes y a las nuevas cuestiones, como los servicios. Sólo fue posible llegar a un acuerdo en Punta del Este porque se incluyeron las cuestiones que interesaban a todas las partes<sup>10</sup>.

---

10 NAU, Henry. "La negociación en la Ronda Uruguay", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989, p.71.

El texto de la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay asienta:

"Los Ministros, reunidos con ocasión del período extraordinario de sesiones celebrado por las PARTES CONTRATANTES en Punta del Este, han decidido iniciar Negociaciones Comerciales Multilaterales (la Ronda Uruguay). A tal efecto, han adoptado la siguiente Declaración. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales estarán abiertas a la participación de los países que se indican en las Partes I y II de esta Declaración. Se establece un Comité de Negociaciones Comerciales para llevar a cabo las negociaciones. El Comité celebrará su primera reunión el 31 de octubre de 1986 a más tardar y se reunirá a nivel ministerial según proceda. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales se concluirán en un plazo de cuatro años"<sup>11</sup>.

La primera parte de la declaración se refiere al comercio de mercancías y la segunda parte al comercio de servicios. Cabe señalar que en la sección introductoria, las PARTES CONTRATANTES manifiestan estar conscientes de los efectos negativos de la inestabilidad monetaria y financiera de la economía mundial y del endeudamiento de un gran número de países en desarrollo, así como de la vinculación que existe entre el comercio, la moneda, las finanzas y el desarrollo.

Los objetivos generales de la Declaración Ministerial se resumen en la necesidad de:

- a. adoptar una mayor liberalización del comercio internacional incluida la mejora de acceso a mercados mediante la reducción y eliminación de aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos arancelarios;
- b. potenciar la función del GATT;
- c. incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT y,

---

11 GATT, Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay, 20 sept. 1986. mimeo.

- d. fomentar una acción convergente de cooperación a nivel nacional e internacional<sup>12</sup>.

Los principios por lo que se regiría la ronda de negociaciones comerciales multilaterales son:

- a. las negociaciones deberán desarrollarse de manera transparente y conforme con los objetivos y compromisos convenidos;
- b. la iniciación y el desarrollo de las negociaciones y la aplicación de sus resultados serán tratados como partes de un todo único;
- c. se deberá propugnar el equilibrio de las concesiones dentro de los grandes sectores y temas comerciales que se negocien, con el objeto de evitar reclamaciones intersectoriales no justificadas;
- d. las PARTES CONTRATANTES acuerdan que el principio de trato diferenciado y más favorable es aplicable a las negociaciones;
- e. los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales;
- f. las Partes Contratantes en desarrollo esperan que su capacidad de hacer contribuciones, o concesiones negociadas, aumente con el desarrollo progresivo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial y,
- g. se prestará especial atención a la situación y los problemas particulares de los países menos adelantados<sup>13</sup>.

La Declaración conviene que durante el transcurso de las negociaciones se adoptarán dos compromisos importantes en materia de liberalización comercial:

---

12 Ibidem.

13 Ibid.

Statu Quo:

- a. no adoptar medidas de restricción o distorsión del comercio que sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General;
- b. no adoptar medidas de restricción o distorsión del comercio que vayan más allá de lo necesario para remediar situaciones concretas y,
- c. no adoptar medidas comerciales de manera tal que mejore su posición negociadora<sup>14</sup>.

Desmantelamiento:

- a. todas las medidas de restricción o distorsión del comercio que sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General o de los instrumentos negociados en el marco del GATT o bajo sus auspicios se suprimirán gradualmente o se pondrán en conformidad con las mismas;
- b. este compromiso se aplicará de manera progresiva, sobre una base equitativa, en consultas entre los participantes interesados, entre los que figurarán todos los participantes afectados y,
- c. No se solicitarán concesiones en el GATT por la eliminación de esas medidas<sup>15</sup>.

En cuanto a los temas a negociar, se establecieron 14 Grupos de Negociación que cubren toda la gama de temas que se creyó conveniente incluir en la nueva ronda.

Más que cualquier ronda anterior, la Ronda Uruguay se ocupa de las normas y disciplinas del sistema de comercio, yendo más allá de la preocupación tradicional de la liberalización como tal. De hecho puede afirmarse que cada asunto de interés en el sistema comercial del GATT, está sobre la mesa de

---

14 Ibidem.

15 Ibid.

negociación. Además, la Ronda Uruguay cubre áreas enteramente nuevas, incluyendo el comercio de servicios, aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y medidas de inversión relacionadas con el comercio<sup>16</sup>.

## I. Temas Sectoriales

### 1. Aranceles.

Se acordó que las negociaciones tendrían por finalidad proceder, por métodos apropiados, a reducir, o según el caso, eliminar los derechos de aduana, en particular los derechos elevados y la progresividad arancelaria. Deberá atribuirse especial importancia a la ampliación del alcance de las concesiones arancelarias entre todos los participantes.

### 2. Medidas no arancelarias.

Las negociaciones tendrán por finalidad reducir o eliminar las medidas no arancelarias, en particular las restricciones cuantitativas, sin perjuicio de las medidas que hayan de adoptarse en cumplimiento de los compromisos de desmantelamiento.

### 3. Productos Tropicales.

Las negociaciones tendrán por finalidad la más completa liberalización del comercio de productos tropicales, incluso en forma elaborada y semielaborada, y abarcarán las medidas arancelarias y todas las medidas no arancelarias que afecten al comercio de estos productos

Las Partes Contratantes reconocen la importancia del comercio de productos tropicales para un gran número de partes contratantes en desarrollo y acuerdan que se preste especial atención a las negociaciones en este sector.

---

16 FORD FOUNDATION PROJECT, The Final Report from the Ford Foundation Project on Developing Countries and the Global Trading System, July 1989, p.87.

4. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales.

Las negociaciones tendrán por finalidad lograr la más completa liberalización del comercio de productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, incluso en forma elaborada y semielaborada. Las negociaciones tendrán por finalidad reducir o eliminar las medidas arancelarias y no arancelarias, incluida la progresividad de los aranceles.

5. Textiles y Vestido.

Las negociaciones en el área de los textiles y vestido tendrán por finalidad definir las modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del Acuerdo General reforzadas, con lo que se contribuirá también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio.

6. Agricultura.

Las Partes Contratantes convienen en la necesidad apremiante de dotar de mayor disciplina y previsibilidad al comercio mundial de productos agropecuarios mediante la corrección y prevención de las restricciones y distorsiones de dicho comercio, incluidas las relacionadas con los excedentes estructurales, con el fin de reducir la incertidumbre, los desequilibrios y la inestabilidad de los mercados mundiales de productos agropecuarios.

Las negociaciones tendrán por finalidad lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afecten al acceso de las importaciones y a la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas y de un funcionamiento más eficaz, tomando en cuenta los principios generales por los que se regirán las negociaciones, mediante:

- i. la mejora del acceso al mercado a través, en particular, de la reducción de los obstáculos a las importaciones;

- ii. la mejora del clima de la competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de todas las subvenciones directas e indirectas y demás medidas afecten directa o indirectamente al comercio de productos agropecuarios, con inclusión de la reducción gradual de sus efectos negativos y el tratamiento de sus causas;
- iii. una reducción al mínimo de los efectos desfavorables que pueden tener en el comercio de productos agropecuarios las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias, tomando en consideración los acuerdos internacionales pertinentes.

Para alcanzar los objetivos expuestos, el grupo de negociación que tenga la responsabilidad primordial de todos los aspectos de la agricultura hará uso de las recomendaciones adoptadas por las Partes Contratantes, elaboradas de conformidad con el Programa Ministerial del GATT de 1982, y tomará en cuenta los enfoques sugeridos en la labor del Comité del Comercio Agropecuario, sin perjuicio de otras alternativas que puedan conducir al logro de los objetivos de las negociaciones.

## II. Temas Normativos

### 1. Artículos del Acuerdo General.

Los participantes examinarán los artículos, disposiciones y disciplinas existentes del Acuerdo General que soliciten las partes contratantes interesadas y, según proceda, entablarán negociaciones.

### 2. Salvaguardias

Un acuerdo referente a todos los aspectos de la cuestión de las salvaguardias es de especial importancia para fortalecer el sistema del GATT y avanzar en las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

El acuerdo sobre salvaguardias:

- i. se basará en los principios fundamentales del Acuerdo General;
  - ii. contendrá entre otros, los siguientes elementos: transparencia; cobertura; criterios objetivos de actuación incluido el concepto de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave; naturaleza temporal, degresividad y reajuste estructural; compensación y retorsión; notificaciones, consultas, vigilancia multilateral y solución de diferencias; y,
  - iii. aclarará y reforzará las disciplinas del Acuerdo General y deberá aplicarse a todas las partes contratantes.
3. Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM).

Las negociaciones tendrán por finalidad mejorar, aclarar o ampliar, según proceda, los Acuerdos negociados en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio.

4. Subvenciones y medidas compensatorias.

Las negociaciones sobre subvenciones y medidas compensatorias se basarán en un examen de los artículos VI y XVI del acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias resultante de las NCM, con la finalidad de mejorar las disciplinas del GATT relativas a todas las subvenciones y medidas compensatorias que afectan al comercio internacional.

5. Solución de Diferencias.

Con el fin de asegurar la solución pronta y efectiva de las diferencias en beneficio de todas las partes contratantes, las negociaciones tendrán por finalidad mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo al mismo tiempo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT más eficientes y exigibles. Las negociaciones deberán incluir la elaboración de disposiciones adecuadas para la supervisión y control

del procedimiento, que faciliten el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas.

#### 6. Funcionamiento del Sistema del GATT (Fogs).

Las negociaciones tendrán por finalidad elaborar los entendimientos y disposiciones destinados a:

- i. potenciar la vigilancia en el GATT para permitir un control regular de las políticas y prácticas comerciales de las partes contratantes y de su efecto en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio;
- ii. mejorar la eficacia general y el proceso de adopción de decisiones del GATT como institución, a través, entre otros medios, de la participación de los Ministros;
- iii. acrecentar la contribución del GATT al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial fortaleciendo su relación con otras organizaciones internacionales competentes en cuestiones monetarias y financieras<sup>17</sup>.

### III. Nuevos Temas.

1. Aspectos de los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas (Trips).

A fin de reducir las distorsiones del comercio internacional y los obstáculos al mismo, y teniendo en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual y de velar por que las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo, las negociaciones tendrán por finalidad clarificar las disposiciones del Acuerdo General y elaborar, según proceda, nuevas normas y disciplinas.

Las negociaciones tendrán por finalidad la elaboración de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas en relación con el comercio internacional de mercancías falsificadas habida cuenta de la labor ya realizada en el GATT.

Estas labores se entenderán sin perjuicio de otras iniciativas complementarias que puedan tomarse en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual o en cualquier otro foro para tratar de resolver estas cuestiones.

## 2. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (trips).

A continuación de un examen del funcionamiento de los artículos del Acuerdo General relativos a los efectos de restricciones y distorsiones del comercio resultantes de las medidas de inversiones, a través de negociaciones deberán elaborarse, según proceda, las disposiciones adicionales que pudieran ser necesarias para evitar tales efectos negativos sobre el comercio.

## 3. Servicios.

Se acordó buscar el establecimiento de un Acuerdo para el comercio global de servicios y acuerdos sectoriales que incluyan disciplinas y medidas que proporcionen la expansión de sectores específicos.

Se estableció un Comité de Negociaciones Comerciales, (CNC) encargado de vigilar todo el proceso negociador de la Ronda así como un Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM) y un Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS), mismos que tendrían que reportarse ante el CNC.

El 28 de enero de 1987, se acordó en Ginebra, la estructura y los planes de negociación en relación a la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, incluyendo la negociación sobre servicios. Se acordó también sobre la naturaleza del mecanismo de vigilancia que administraría los compromisos de Statu Quo y desmantelamiento.

En relación al Statu Quo, se recomienda crear un órgano de vigilancia, el cual sería el encargado de recibir cualquier notificación realizada por algún representante que pudiera ser relevante para el cumplimiento de tal compromiso.

En lo relativo al desmantelamiento, se establece que todo participante podrá notificar al órgano de vigilancia cualquier omisión hecha por otro participante que pudiera ser relevante para el cumplimiento de tal compromiso.

Los participante involucrados deberán celebrar consultas y notificar los resultados a los que llegaron al Organo de Vigilancia, quien deberá supervisar la instrumentación de los resultados alcanzados.

Para llevar a cabo las funciones anteriormente señaladas, el Organo de Vigilancia deberá reunirse por lo menos tres veces al año o a petición de cualquier participante, y el CNC deberá sesionar por lo menos cada seis meses para efectuar una evaluación periódica de la instrumentación de los compromisos de Statu Quo y Desmantelamiento y de su propio impacto dentro de las negociaciones y entre los participantes.

De acuerdo a la Declaración del Presidente del Grupo de Negociaciones sobre Mercancías, se determinó que cada uno de los grupos que lo conforman tendría un presidente y operaría como una unidad independiente; que se podría realizar reuniones conjuntas entre grupos; que se podría asignar un presidente para varios grupos y que los grupos se comenzarían a reunir a partir de la primera semana de febrero de 1987.

De las declaraciones oficiales formuladas durante la reunión de Punta del Este, así como del mandato mismo, se desprende, entre otras cosas, que la meta fundamental de las negociaciones es fortalecer y ampliar el sistema del GATT, lograr una mayor liberalización y expansión del comercio mundial y reforzar y mejorar las normas por las que se rigen las transacciones comerciales internacionales.

Implícitos en la meta convenida, hay numerosos objetivos complementarios. Algunos están en pugna con prácticas actuales profundamente arraigadas, y los participantes a menudo tienen finalidades y expectativas divergentes acerca de ellos.

Las políticas que han resultado más dañinas en el sistema del GATT han sido aquellas relacionadas con los acuerdos de comercialización ordenada<sup>18</sup>, limitaciones voluntarias a las exportaciones y cuotas de importación impuestas unilateralmente, entre otras.

A las dos primeras formas de protección se les conoce como "medidas de zona gris", debido a que no se ha llegado a un acuerdo respecto a su legalidad o ilegalidad en el marco del GATT. Son estas, armas muy utilizadas por los gigantes del comercio ya que su efecto protector es razonablemente rápido y seguro. A menudo responden a poderosas necesidades políticas y económicas internas.

Otro objetivo crucial es que los países en desarrollo participen eficazmente en las negociaciones, se considera que ha llegado el momento de que este grupo de países haga una contribución mayor al comercio internacional y asuma mayores responsabilidades en el marco del GATT. Aquí se retoma nuevamente el concepto de "graduación", es decir, graduar las beneficios, las preferencias de que sean objeto a medida que se desarrolla su economía.

Es claro que si se desea que los países en desarrollo participen plenamente en esta ronda, deben ser atendidos sus principales objetivos, entre ellos, la reducción de aranceles establecidos para muchos de sus artículos de exportación.

La controversia en torno a la graduación puede llegar a tener un efecto devastador si se permite que adopte la forma de un debate entre países en desarrollo y países desarrollados. Entre el primer grupo de países, hay varios que, aunque no han alcanzado un desarrollo igual al de las naciones industriales, han modificado tanto su economía que actualmente son importantes competidores mundiales en una amplia gama de manufacturas. Estos países de reciente industrialización serán sometidos a fuertes presiones para que adopten mayores responsabilidades en el marco del GATT y para que faciliten el acceso a sus mercados, sobre todo de parte

---

18 Son acuerdos internacionales negociados entre dos o más gobiernos, mediante los cuales, los socios comerciales convienen en restringir el crecimiento del comercio de ciertos productos "sensibles", generalmente mediante la imposición de cuotas de exportación para garantizar que no sean perjudicadas las industrias competidoras de los países importadores.

de aquellos países que sientan los efectos de su competencia<sup>19</sup>.

Para lograr una mayor participación de los países de reciente industrialización en cualquier nuevo acuerdo, los países desarrollados recurrirán a alguna forma de trato condicional de Nación Más Favorecida (NMF). Es decir, podrán negar los beneficios a una país de reciente industrialización si éste no se compromete a cumplir todas o algunas de las obligaciones o acuerdos a que se lleguen. Mediante un mecanismo de esta índole, los negociadores de los países desarrollados podrían promover el concepto de graduación<sup>20</sup>.

Por otro lado, resulta evidente que los dos sectores en los que los conflictos entre los participantes son más graves son los servicios y la agricultura, temas nuevos en las negociaciones del GATT.

En relación a los servicios, la separación que se estableció para negociarlos en la Declaración de Punta del Este tal vez sea más de forma que de fondo. Resulta claro que los resultados que se obtengan en el área de mercancías, tendrán en cuenta los resultados que se obtengan en el área de servicios y viceversa.

En lo que toca a la agricultura, los conflictos de intereses entre los miembros del GATT son profundos. El comercio de productos agropecuarios está plagado de restricciones, entre las que destacan las subvenciones, así como altos grados de ineficiencia, costos para los gobiernos etc.

- 
- 19 Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur lograron un crecimiento sorprendente de sus economías en la década de los ochenta mediante el fortalecimiento de su sector exportador. Corea y Taiwán mantienen importantes superávits comerciales con Estados Unidos y están sujetos a fuertes presiones de parte de Washington para liberalizar sus importaciones y reducir las restricciones que imponen a la inversión extranjera directa. Aún y cuando estas economías de reciente industrialización (Nie's) siguen siendo altamente competitivas en bienes con mano de obra intensiva, comienzan a conquistar el mercado de productos más sofisticados, mientras que los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) están incrementando su producción de bienes industriales y podrían convertirse en los próximos Nie's. Para un muy completo análisis de lo anterior, ver Nava, James y Plummer en "An introduction to Structural Issues in the Asia Pacific Region".
- 20 PATTERSON, Garner y Elisa, "Objetivos de la Ronda Uruguay" en, La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., compiladores, Banco Mundial, Washington, 1989, p.7.

Los productores eficientes, tales como Canadá, Australia y Nueva Zelanda, consideran que tiene máxima prioridad la eliminación o reducción de cualquier subvención que favorezca las exportaciones.

La CEE atribuye gran importancia a las subvenciones, pero aboga por el establecimiento de algún tipo de distribución del mercado a fin de limitar los costos. Estados Unidos, por su parte, tradicionalmente se opone a tal solución y los países en desarrollo encuentran grandes dificultades para acceder a los mercados desarrollados de este tipo de productos<sup>21</sup>.

Del 19 al 30 de septiembre de 1988, casi dos años después de iniciadas las negociaciones de la Ronda Uruguay, se reunió la Oficina de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, que tenía asignada la tarea de llevar un seguimiento preciso del desenvolvimiento de la ronda. En el documento emitido al término de la Reunión<sup>22</sup>, se aprecia el sentir del grupo de países en desarrollo en relación a los logros alcanzados en las negociaciones hasta esa fecha.

Si bien los compromisos de Statu Quo y Desmantelamiento adoptados en la Declaración de Punta del Este, llevan implícita la credibilidad del ejercicio de la ronda entera, los estudios elaborados por la UNCTAD y por la Secretaría del GATT, demuestran que siguen siendo adoptadas, de manera creciente, una serie de medidas que son inconsistentes con el GATT<sup>23</sup>.

En cuanto al desmantelamiento, si bien se adoptó el compromiso de notificar al Organó de Vigilancia a más tardar el 31 de diciembre de 1987 los acuerdos resultantes de la primera ronda de consultas al respecto, no fue notificado ningún acuerdo y por lo tanto, no se logró ningún avance hacia la implementación del compromiso.

- 
- 21 Japón otorga preferencias arancelarias a los países en desarrollo en sólo 77 partidas de productos agrícolas, de las cuales no todas están liberadas de impuesto, mientras que el resto de los productos pagan los elevados aranceles aplicados a todos los países en general.
  - 22 UNCTAD, Trade and Development Board, Developments and Issues in the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations, Thirty-Fifth Session, Geneva, 19-30 sept 1988, Item 3-Plenary, Mimco.
  - 23 En ese sentido causó gran preocupación la Ley Omnibus de Estados Unidos para 1988: Capítulo III, sección 301, "Remedios contra las prácticas desleales al comercio, o recursos frente a determinadas prácticas comerciales de gobiernos extranjeros", por ser considerada altamente proteccionista.

En las áreas sustantivas de las negociaciones de particular interés para los países en desarrollo, tales como productos tropicales y textiles, el progreso es muy insatisfactorio. En agricultura, en donde existe un consenso generalizado en el sentido de liberalizar el comercio de esos productos, el progreso en las negociaciones parece estar críticamente condicionado a las actitudes de los participantes mayores.

En áreas tales como servicios y derechos de propiedad intelectual, los países desarrollados intentan replantear y extender el mandato de negociación. En el último sector existe presión para acelerar las negociaciones. En lo que se refiere a salvaguardias, la base legal otorgada a los países en desarrollo para mantener restricciones cuantitativas para salvaguardar el equilibrio en su balanza de pagos, está siendo cuestionado.

La aplicación del trato diferenciado y más favorable está siendo amenazada en aras de una mayor integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial. Con esta base algunos países desarrollados intentan vincular las negociaciones de mercancías con los países en desarrollo a la inversión extranjera directa, protección de los derechos de propiedad intelectual y servicios.

### 3.3 La Reunión Ministerial de "Mitad del Camino", Montreal, 1988.

En este contexto, del 5 al 9 de diciembre de 1988 se celebró en Montreal Canadá, la Reunión Ministerial de Mitad del Camino, destinada a revisar los avances y de ser posible alcanzar acuerdos justo a la mitad de los cuatro años destinadas para llevar a cabo las negociaciones comerciales multilaterales.

Hacia los últimos días de las reuniones, se habían alcanzado acuerdos en todas las áreas de negociación salvo en agricultura, propiedad intelectual, textiles y salvaguardias. El hecho de que no surgieran resultados inmediatos de Montreal fue directamente atribuido a que seis países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay) se negaron a aceptar resultados parciales<sup>24</sup>.

Las discusiones sobre propiedad intelectual se encontraron sin salida sobre el asunto de cuánta negociación internacional habría sobre las legislaciones nacionales en materia de propiedad intelectual.

Las discusiones sobre agricultura se congelaron cuando Estados Unidos y la CEE se negaron a comprometer sus posiciones en las áreas más importantes. Estados Unidos se negó a modificar su propuesta sobre un compromiso a largo plazo para completar la eliminación de todos los subsidios que distorsionan el comercio de estos productos, la CEE mantuvo su propuesta de un gradual desmantelamiento. Al mismo tiempo, ninguna de las dos partes llegó a un acuerdo sobre las medidas a corto plazo que se adoptarían en esa área.

Los seis países latinoamericanos se negaron a aceptar esa posición y, en consecuencia, todos los acuerdos alcanzados se vieron suspendidos hasta abril de 1989, en espera de llevar a cabo mayores consultas en las áreas que presentaban problemas.

Estos países sentían que se pudo haber llegado a un acuerdo en agricultura si hubiera habido mayor voluntad política de parte de los participante más grandes. Debe subrayarse que aunque ningún otro país en desarrollo apoyó a este grupo, tuvo suficiente peso para posponer la aceptación de los resultados de la Reunión de Mitad del Camino<sup>25</sup>.

Del 5 al 9 de abril de 1989, tal y como quedó acordado en Montreal, los ministros se reunieron en Ginebra, Suiza, alcanzando finalmente acuerdos en las áreas problemáticas. En términos generales, el paquete de resultados quedó de la siguiente manera<sup>26</sup>:

## I. Temas Sectoriales.

### 1. Aranceles.

Las negociaciones sustantivas deberán comenzar como fecha límite el 1º de julio de 1989. Los participantes recibirán adecuado reconocimiento por las medidas de liberalización adoptadas desde el 1º de junio de 1986<sup>27</sup>.

### 2. Medidas no arancelarias.

Se establecerá un marco para futuras negociaciones a más tardar en junio de 1989. Si en algunos casos la eliminación de medidas no arancelarias no fuera posible, deberá considerarse la posibilidad de convertirlas en aranceles. Deberán establecerse disposiciones para la implementación inmediata o gradual de los resultados que se alcancen.

### 3. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales.

---

25 *Ibid.*, p 107.

26 GATT, "Mid-Term Review Agreements" en News of the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations, NUR 027, april 24, 1989.

27 Este es un punto importante que la actual Administración mexicana, encabezada por el Lic. Carlos Salinas de Gortari ha peleado insistentemente en todos los foros internacionales. México, a partir de su adhesión al GATT, ha llevado a cabo una liberalización unilateral de su mercado sin haber recibido reconocimiento o reciprocidad de parte de otros mercados de su interés. Para un excelente ejemplo de lo anterior, ver el discurso del Lic. Carlos Salinas de Gortari, en la Reunión Anual del Foro Económico Mundial, Davos, Suiza, febrero de 1990. n.7.

La negociación efectiva en este sector deberá comenzar cuanto antes, en virtud de los avances que se observan en las tres áreas ya estudiadas a saber, pesca, productos forestales y metales no ferrosos. Los participantes proporcionarán la mayor información posible sobre barreras al comercio de estos productos para el 30 de junio de 1989.

#### 4. Textiles y Vestido.

Las negociaciones sustantivas deberán dar comienzo en abril de 1989 para poder llegar a un acuerdo en el marco de la Ronda Uruguay sobre las modalidades de integración de este sector al GATT. Tales modalidades deberán cubrir la gradual eliminación de las restricciones existentes bajo el Acuerdo Multifibras (AMF)<sup>28</sup> Para lograr lo anterior, los participantes deberán contribuir con mayores propuestas, de preferencia antes del 30 de junio de 1989. Todos los esfuerzos deberán estar encaminados a integrar este sector a las disciplinas y normas del GATT.

#### 5. Agricultura.

##### a Elementos a largo plazo.

El objetivo a largo plazo de las negociaciones en esta área es establecer un sistema comercial agrícola justo y orientado al mercado, así como iniciar un proceso de reforma a través de la negociación de compromisos sobre apoyo y protección y mediante el establecimiento de reglas y disciplinas del GATT fortalecidas. Lo anterior incluirá el acceso a la importación, subsidios y prohibiciones y restricciones a la exportación.

El trato especial y diferenciado a los países en desarrollo es un elemento integral para las negociaciones; las medidas gubernamentales en asistencia directa o indirecta para alentar el desarrollo agrícola son también parte integral de los programas de desarrollo de los países en

28 Es un instrumento internacional que permite a un país importador aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles cuando las considera necesarias para evitar el trastorno del mercado, aún cuando tales restricciones fueran contrarias a los principios del GATT.

desarrollo y, deberán desarrollarse medidas para tomar en cuenta los posibles efectos negativos que el proceso de reforma pudiera tener en los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

La implementación de la primera parte de los compromisos a que se llegue deberán tener lugar en 1991.

El límite máximo para que los participantes adopten el programa de reforma a largo plazo será diciembre de 1990. Inmediatamente después, los participantes notificarán sus planes para enfrentar las obligaciones y compromisos acordados.

El programa de reforma estará sujeto a vigilancia multilateral y a otros procedimientos necesarios para que los compromisos adoptados sean cumplidos por todos los participantes.

b. Elementos a corto plazo.

A partir de la adopción de esta decisión, hasta el término formal de las negociaciones, en 1990, los participantes se comprometen, dentro del marco de sus legislaciones nacionales y sus derechos y obligaciones dentro del GATT a no aumentar los niveles corrientes de protección y subsidios en su sector agrícola. Deberán notificar sus acciones para enfrentar estos compromisos para octubre de 1989.

Los países en desarrollo están exentos de los compromisos a corto plazo.

En relación a las regulaciones sanitarias y fitosanitarias, se adoptó como objetivo a largo plazo, armonizar las regulaciones nacionales mediante la adopción de un programa de trabajo.

6. Productos Tropicales.

Los ministros tomaron nota de los resultados hasta el momento obtenidos y de que éstos serán implementados para enero de 1989 salvo que sea indicado de otra manera. Los mismos formarán parte de los resultados globales de la Ronda Uruguay. Es importante que se tome en cuenta la eliminación de aranceles a los productos sin procesar; la eliminación o reducción sustancial de los aranceles en los productos procesados o semiprocados y, la eliminación o reducción de todas las medidas no arancelarias que afectan el comercio de estos productos.

## II. Temas Normativos.

### 1. Artículos de Acuerdo General.

Los trabajos del Grupo de Negociación deben ser rápidamente encaminados. Para este fin, se urge al Grupo a identificar los temas a negociarse con precisión y claridad. Cualquier propuesta específica deberá ser presentada lo más pronto posible y no después del 31 de diciembre de 1989.

### 2. Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM).

Este Grupo de Negociación ha alcanzado, en gran medida la fase inicial al clarificar los temas que han de negociarse, las negociaciones sustantivas han comenzado a tomar lugar ya que algunas de las propuestas ya están sobre la mesa de negociación y están siendo analizadas.

### 3. Salvaguardias.

Debido a la interrelación existente entre los elementos en este tema, no puede llegarse a ningún acuerdo sustantivo sobre elementos individuales; en principio, las medidas de salvaguardia, por definición son de duración limitada, y las negociaciones deberán comenzar, basadas en el proyecto elaborado por el Presidente del Grupo y la Secretaría del GATT, a más tardar en junio de 1989.

### 4. Subsidios y medidas compensatorias.

Se acordó un marco para las negociaciones en esta área, flexible y con la posibilidad de que ciertos temas sean agregados. El marco para las negociaciones no anticipa los posibles resultados al término de las mismas, solo pretende guiar de una manera balanceada, la conducta de las negociaciones.

#### 5. Solución de diferencias.

Se recomienda a las PARTES CONTRATANTES aprobar las reglas y procedimientos elaborados por el Grupo de Negociación y comenzar a aplicarlas desde el 1º de mayo de 1989 hasta el término de la Ronda Uruguay.

##### a. Notificación.

Las soluciones acordadas mutuamente en relación a disputas formalmente presentadas ante el GATT, deberán ser notificadas al Consejo de Representantes sin excepción alguna.

##### b. Consultas.

Si se levanta una solicitud de establecer consultas bajo los artículos XXII:I ó XXIII:I del Acuerdo General, la parte contratante a quien haya sido hecha la solicitud deberá, a menos que se haya acordado mutuamente de otra forma, responder en un término no mayor a 10 días y entablar consultas de buena fe en un período no mayor de 30 días a partir de la fecha en la que recibió la petición. De lo contrario la parte contratante que solicitó las consultas, podrá proceder inmediatamente a solicitar el establecimiento de un panel o grupo de trabajo.

Si las consultas no logran solucionar la disputa en un período de 60 días posteriores a la solicitud de entablarlas, la parte afectada podrá solicitar el establecimiento de un panel o grupo de trabajo bajo el artículo XXIII:2 del Acuerdo General, si ambas partes consideran que las consultas han resultado insuficientes para resolver el problema.

En caso de urgencia, incluyendo aquellos que tienen que ver con bienes perecederos en ruta, las partes deberán entablar consultas en un período no mayor a 10 días a partir de la fecha en que fue hecha la solicitud. Después de 30 días de efectuada la solicitud, la parte afectada podrá solicitar el establecimiento de un panel o grupo de trabajo.

c. Buenos Oficios, Conciliación y Mediación.

Estas tres instancias son procedimientos que pueden ser adoptados de forma voluntaria si las partes en la disputa así lo acuerdan. Una vez agotado este procedimiento, la parte afectada podrá proceder a solicitar el establecimiento de un grupo de trabajo o panel 60 días después de iniciados los buenos oficios, conciliación y mediación si las partes en el conflicto consideran que estas instancias no lograron solucionar la diferencia.

d. Arbitraje.

El arbitraje dentro del GATT es una medida alternativa para la solución de diferencias cuando los términos del conflicto están claramente definidos por ambas partes. Las partes acordarán sobre el procedimiento a seguir y notificarán su decisión a todas las partes contratantes con suficiente anticipación.

e. Paneles y Grupo de Trabajo.

La solicitud de establecer un panel se hará en forma escrita al Consejo de Representantes, indicando si hubo consultas previas e integrando un pequeño resumen sobre la base legal del problema que se presenta.

Los miembros de los paneles serán representantes de las partes contratantes, altamente calificados en sus conocimientos sobre el comercio internacional y el GATT.

Estarán compuestos por tres miembros a menos que las partes en conflicto, 10 días después de establecido el panel, acuerden que sea de 5 miembros.

Cuando más de una parte contratante solicite el establecimiento de un panel relacionado con el mismo tema, podrá establecerse un sólo panel. Si alguna de las partes lo solicita, el panel generará reportes separados sobre la disputa en cuestión.

En caso de que se establezca más de un panel, se procurará que las mismas personas sirvan de panelistas y el calendario de los distintos paneles se armonizará.

Cualquier tercero que tenga un interés sustancial en el asunto ante el panel y habiéndolo notificado al Consejo, deberá tener la oportunidad de ser escuchado por el panel y de hacer intervenciones por escrito. Estas intervenciones serán circuladas entre las partes en disputa y deberán contemplarse en el reporte final del panel.

Cuando el panel considere que no puede entregar su reporte en seis meses, o en tres meses en casos de urgencia, informará al Consejo, por escrito, las razones de la demora, junto con una estimación del tiempo en el que entregará su reporte. En ningún caso, el tiempo límite para entregar el reporte excederá nueve meses.

#### 6. Funcionamiento del Sistema del GATT (Fogs).

Los Ministros recomiendan a las PARTES CONTRATANTES adoptar el establecimiento de un mecanismo de revisión comercial con el propósito de contribuir a un funcionamiento más estable del sistema multilateral de comercio al lograr una mayor transparencia y entendimiento de las políticas y prácticas comerciales de las partes contratantes.

Para lo anterior, las políticas y prácticas comerciales de las partes contratantes estarán

sujetas a una revisión periódica. Su impacto en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, definido en términos de su participación en el comercio internacional en un período reciente y representativo será el factor que determine la periodicidad de las revisiones.

Las primeras cuatro partes contratantes más importantes (contando a la Comunidad Económica Europea como una) estarán sujetas a revisión cada dos años. Las siguientes dieciséis serán revisadas cada 4 años. Las demás partes contratantes estarán sujetas a revisión cada 6 años. Se puede determinar un período más largo para los países menos desarrollados.

### III. Nuevos Temas.

1. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluyendo el comercio de mercancías falsificadas (trips).

Las negociaciones sobre este tema deben continuar dentro de la Ronda Uruguay y deberán tomar en cuenta la aplicabilidad de los principios básicos del GATT y de los acuerdos y convenciones que sobre la materia existan; proporcionar principios adecuados en relación a la disponibilidad y uso de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio; proporcionar medios efectivos y apropiados para el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, tomando en cuenta diferencias en las legislaciones nacionales al respecto y, proporcionar medios rápidos y efectivos para la prevención y solución de diferencias entre gobiernos a nivel multilateral, incluyendo la aplicabilidad de los procedimientos del GATT.

En las negociaciones se tomará en consideración la preocupación manifestada por algunos participantes en relación a los objetivos de política gubernamental que descansan bajo sus sistemas nacionales de protección a los derechos de propiedad intelectual, incluyendo los objetivos de desarrollo y tecnología.

Las negociaciones deberán estar orientadas a lograr una relación de apoyo mutuo entre el GATT y la WIPO

así como con otras organizaciones internacionales relevantes.

2. Medidas de Inversión relacionadas con el comercio. (trims).

Las propuestas que en adelante se sometan a consideración del Grupo de Negociación deberán integrar los siguientes elementos:

- a. una mayor identificación de los efectos restrictivos y de distorsión de las medidas de inversión que están cubiertas por los artículos del Acuerdo General, especificándolos;
- b. la identificación de otros efectos restrictivos y de distorsión de las medidas de inversión que no estén adecuadamente cubiertas por los artículos del Acuerdo General y que sean relevantes para el cumplimiento del mandato de Punta del Este;
- c. aspectos de desarrollo que requieran ser tomados en consideración;
- d. disposiciones para evitar los efectos comerciales adversos de las medidas de inversión y las nuevas disposiciones a ser elaboradas cuando los artículos ya existentes del GATT no los cubran adecuadamente.

Para facilitar el proceso de negociación, los participantes deberán hacer propuestas detalladas antes de finalizar 1989.

3. Servicios.

El Grupo de Negociación deberá, para el final de 1989, armar los elementos necesarios para la elaboración de un proyecto de texto que pueda ser negociado antes del término de la Ronda y que permita que este sector pueda quedar cubierto por las reglas del GATT a tiempo.

### 3.4 Las reuniones informales.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, hubieron muchas reuniones informales destinadas a revisar asuntos de interés para los países que asistían a las mismas, con el objetivo de coordinar posiciones negociadoras entre los países participantes en la ronda. Entre las más importantes por el número de asistentes destacan la reunión celebrada en Tokio Japón, de 1989 y la de Puerto Vallarta México en 1990.

En Tokio se establecieron tres grandes categorías para enmarcar las discusiones del grupo de países que asistieron: a) mantenimiento y fortalecimiento del sistema del GATT; b) mejoras de acceso a los mercados y c) nuevos temas.

Durante la reunión, la disparidad de criterios en lo referente a normas de propiedad intelectual, subvenciones agrícolas y textiles, ensombreció los trabajos.

"Los participantes acudirán a conocer las propuestas de otros países y hasta qué punto se pueden comprometer para conseguir una conclusión satisfactoria de la Ronda Uruguay, hasta diciembre de 1990 dijo un funcionario japonés en la víspera de la reunión"<sup>29</sup>.

Asimismo, las recientes inversiones de Japón en Estados Unidos y las fricciones comerciales bilaterales debido al gran déficit comercial estadounidense frente a Japón ensombrecieron el clima de la reunión.

Mientras representantes de Europa y Japón criticaban a Estados Unidos por aplicar unilateralmente sanciones a los países que acusa de competencia desleal (sección 301 de la Ley Omnibus), este último acusaba a Japón, Brasil e India de competencia desleal y anunciaba la imposición de sanciones en caso de que dichos países no aplicaran medidas correctivas a su comercio.

"El unilateralismo es el enemigo básico que estamos tratando de erradicar en un sistema multilateral equilibrado de derechos y obligaciones", señalaba Frans

---

29 "Buscará el GATT unificar criterios sobre el comercio multilateral en la Ronda Uruguay". El Sol de México, 15 de noviembre de 1989, p.5.

Andriessen, Vicepresidente comunitario para Relaciones Exteriores<sup>30</sup>.

En esas mismas fechas, se empezó a manejar la idea de crear un organismo paralelo al GATT para la liberalización internacional del comercio de servicios, el cual se denominaría Acuerdo General de Comercio en Servicios (GATS por sus siglas en inglés), que se encargaría de tratar los asuntos relacionados con las apertura en banca, seguros, transporte, informática y servicios administrativos profesionales y técnicos.

Según la Cámara Americana de Comercio, (CAMCO), el nuevo organismo que podría empezar a funcionar al término de la Ronda Uruguay comenzaría por establecer los principios en que se basará la liberalización, así como a redactar las bases de constitución y regulación del mismo<sup>31</sup>.

La CAMCO agregó que el documento de fundación del GATS introduciría una cláusula de "stand-by" en la que se permitiría a cada país firmante enlistar las áreas específicas del comercio de servicios que no desea liberar de inmediato.

La reunión de México resulta de especial significado por haber sido celebrada pocos meses antes del término formal de las negociaciones. Aún y cuando los acuerdos que se lograsen serían de tipo informal, permitirían destrabar algunos puntos en los que persistían posiciones encontradas a pocos meses de la conclusión según el calendario original, de la Ronda.

Al Puerto de Vallarta acudieron 29 Delegaciones, entre las que destacaron las de: Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia y Canadá, entre otras, además del Director del GATT, Arthur Dunkel, un representante del Consejo y un representante de la Comisión de las Comunidades Europeas.

30 "Desacuerdos en normas de propiedad intelectual y subvenciones ensombrecen la reunión del GATT", El Financiero, 17 de noviembre de 1989, p.16.

31 "Crearán el GATS, organismo encargado de negociar la liberalización de servicios", El Financiero, 21 de noviembre de 1989, p.12.

La agenda de la Reunión estuvo dividida en tres sesiones:<sup>32</sup> a) reforzamiento de las normas del GATT; b) acceso a mercados; y c) nuevos temas.

La primera sesión le otorgó particular importancia a las salvaguardias, subsidios y medidas compensatorias, antidumping y procedimientos para la solución de diferencias. La segunda sesión se centró básicamente en discutir la manera en la que los Ministros pueden profundizar en las negociaciones de acceso, textiles y agricultura. La tercer otorgó especial importancia a los nuevos temas.

Cabe mencionar que el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, ofreció una cena inaugural a todos los asistentes a la reunión, hecho que resaltó la importancia que México ha concedido a las negociaciones.

Un aspecto importante de la reunión fue que por vez primera, a nivel de declaraciones ante la prensa, se comenzó a manejar la idea de la creación de la Organización Internacional de Comercio que aparentemente había sido olvidada, junto con la Carta de la Habana, hace más de cuarenta años.

"Después de la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay el gobierno de Estados Unidos respaldará el proyecto de creación de la Organización de Comercio Mundial, un organismo competente que vigile las normas que se discuten ahora y funcione como un tribunal de controversias"<sup>33</sup>.

Al respecto, el Ministro de Comercio de Canadá, John C. Crosbie declaró:

"Después de 40 años, el GATT no puede ser la respuesta concreta para el comercio en la actualidad"<sup>34</sup>.

Resulta claro que con el paso de los años, el Acuerdo General ha tenido que irse ajustando a los cambios de la

---

32 La autora tuvo la oportunidad de estar presente en la Reunión Ministerial como parte del grupo de Jefes de Protocolo designados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

33 "Prioridad número uno para E.U., el éxito de la Ronda Uruguay: Bush". El Financiero, 17 de abril de 1990, p.20.

34 "Nada que aclarar sobre el mercomún: Serra", Ovaciones, 19 de abril de 1990, p.9.

economía mundial, prueba de ello son las distintas estructuras de las ocho rondas de negociación.

Si bien es cierto que son necesarios muchos ajustes, estos tardarán aún años en ser negociados y aprobados por todas las naciones. Con la Perestroika, la apertura de Europa del Este y la reunificación alemana, la correlación de fuerzas cambia. La constitución de una Organización Internacional de Comercio no podría dejar de tomar en cuenta estos acontecimientos. Tal vez en respuesta a ellos se vislumbra al surgimiento de una organización tal.

La globalización y la interdependencia de las economías fueron puntos que estuvieron presentes en las declaraciones de varios participantes, Arthur Dunkel, Director General del GATT, sostuvo que: "Ante la interdependencia de los países y la globalización de los mercados, la noción de soberanía tiene un gran valor, pero un aspecto vital de ésta es aceptar limitaciones a la autonomía nacional"<sup>35</sup>.

Durante la reunión hubo fuertes críticas a Estados Unidos por sus medidas unilaterales, sobre todo por parte de la Delegación japonesa "...las medidas y sanciones unilaterales estadounidenses en materia comercial atentan contra el espíritu de la Ronda Uruguay...", "...la Ronda Uruguay pasa en estos momentos por una etapa verdaderamente crucial, la aplicación del 301 por Estados Unidos es un mal signo de la misma"<sup>36</sup>.

Cabe recordar que Estados Unidos y Japón pasaban por una tensa relación bilateral. La Iniciativa de Impedimentos Estructurales, iniciada en julio de 1989, que tenía como objetivo identificar y solucionar los problemas estructurales de ambas economías que se interponían como obstáculos al comercio estaba por terminar (formalmente terminó en junio de 1990) y se tenían que alcanzar acuerdos pronto.

Las discusiones Norte-Sur estuvieron como siempre, presentes en las negociaciones. El reclamo de los países en desarrollo se refirió a lo que ellos denominan la falta de voluntad política de los países desarrollados

35 "Vital, aceptar limitaciones a la autonomía nacional: Dunkel", Excelsior, 18 de abril de 1990, p.10.

36 "Medidas unilaterales de Estados Unidos atentan contra la Ronda Uruguay: Japón", El Día, 20 de abril de 1990, p.20.

para llegar a acuerdos en las áreas que preocupan a los primeros, tales como productos tropicales, barreras no arancelarias y productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, entre otras. Mientras que las "áreas nuevas" han concentrado el interés en las negociaciones de los países desarrollados.

Cabe mencionar que si bien los intereses de los países desarrollados son los que han predominado en todas las negociaciones comerciales del GATT, la Ronda actual no es sólo la más ambiciosa de todas sino que participan en ella más países que en ninguna otra. Al respecto, las declaraciones del Ministro de Canadá resultan ilustrativas: "la diversidad de intereses de casi 100 países es tal que simplificarla a una rígida división no es justificable"<sup>37</sup>.

En relación a la presión ejercida contra los países en desarrollo para que asuman mayores responsabilidades en el comercio mundial, Renato Ruggiero, Ministro de Comercio de Italia, señaló:

"Hay dificultades entre los participantes en la reunión. La liberalización de mercados industrializados es absolutamente necesaria, de allí que todos deban abrirse a las exportaciones de países en desarrollo. Pero, en correlación, deberá de haber una mayor disciplina de los países en vías de desarrollo para que acepten las reglas del GATT porque sin eso no podría haber ni siquiera libertad de intercambio"<sup>38</sup>.

Un aspecto digno de ser subrayado fue la proliferación de negociaciones para alcanzar acuerdos bilaterales. Aparentemente ante la imposibilidad de alcanzar acuerdos multilaterales en ese momento, se iniciaron charlas para el logro de convenios entre varios países. La Representante Comercial de los Estados Unidos indicó que lo que se buscaba en esa reunión informal era mejorar la forma de establecer acuerdos bilaterales con distintos países<sup>39</sup>.

- 
- 37 "Lenta discusión en el GATT de temas que interesan al Tercer Mundo", El Día, 19 de abril de 1990, p.9.
- 38 "La Ronda Uruguay se convirtió en la última carta para evitar que resurja el proteccionismo", El Universal, 20 de abril de 1990, p.10.
- 39 "Nos interesa un acuerdo para el intercambio libre: Carla Hills", Excelsior, 20 de abril de 1990, p.3.

Vale la pena recordar que en momentos de crisis de la economía mundial la proliferación de acuerdos bilaterales es característica. El hecho de que en una reunión en la que se trata de llegar a acuerdos multilaterales, surja la bilateralidad resulta paradójico.

Así se llegó hasta abril de 1990, sólo 8 meses antes del término formal de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, "la última oportunidad del siglo para evitar el proteccionismo", según lo expresó el Presidente de México Carlos Salinas de Gortari<sup>40</sup>.

### 3.5 La Reunión Ministerial de Bruselas, 1990.

El 3 de diciembre de 1990 se llegó a la recta final de las negociaciones que durante cuatro años mantuvieron ocupados a los ministros de comercio de más de 106 países.

Mucho se rumoró en esas fechas que el tema que más problemas traería al buen término de las negociaciones era el de agricultura. El consenso general de los participantes en la ronda era el de un drástico recorte de los subsidios a los agricultores de la Comunidad Europea por considerar que distorsionan los precios mundiales y crean enormes excedentes de este tipo de productos que conducen a una reducción en los precios internacionales.

La posición más drástica en este sentido era la detentada por Estados Unidos, apoyada por las 14 naciones del Grupo Cairns que incluye a los principales exportadores agrícolas mundiales tales como Australia, Nueva Zelanda, Brasil, Argentina, Canadá y Chile, entre otros.

El alcanzar un acuerdo en esta materia parecía ser el asunto más importante para ese país, como lo dejan ver las declaraciones de la Representante Comercial de los Estados Unidos, Carla Hills cuando fue interrogada sobre cómo marchaban las negociaciones en los temas no agrícolas:

---

40 "Ronda Uruguay, última oportunidad para eliminar el proteccionismo", El Nacional, 20 de abril de 1990, p.15.

"La agricultura está en primera prioridad y en algunos casos única, para muchas naciones exportadoras de productos agrícolas"<sup>41</sup>.

De hecho dese el inicio de la semana que debía durar la reunión para consolidar los acuerdos alcanzados en los cuatro años de negociaciones, la Delegación estadounidense empezó a manejar la idea de que si las negociaciones de Bruselas fracasaban, la Comunidad Europea sería culpable por no haber cedido en la cuestión de la agricultura.

El conflicto central estribaba en que mientras Estados Unidos y el Grupo Cairns proponían una reducción a los subsidios agrícolas de entre 75% y 90% en un lapso de 10 años, la Comunidad ofrecía únicamente una reducción del 30% a los subsidios en las principales cosechas.

La Comunidad, al sentirse aislada pues al parecer todas las naciones ponían la responsabilidad del éxito de las negociaciones en sus manos respondía en voz de su Comisionado de Comercio, Frans Andriessen:

"Aclaremos esto, todo el mundo está pidiendo a la Comunidad Europea que haga concesiones en agricultura. Todo el mundo se beneficiará de estas concesiones. La pregunta es qué dará el mundo a cambio?"<sup>42</sup>.

La posibilidad de destrabar la marcha de las negociaciones en agricultura se vieron ensombrecidas por una violenta protesta campesina en la capital Belga. Las fuentes coinciden en que eran casi 30 000 los productores agrícolas europeos que arrancaron arboles y señales de tránsito para protestar contra la propuesta de Estados Unidos y el Grupo Cairns de reducir los subsidios agrícolas.

---

41 "Amenaza el fantasma del fracaso la negociación final de la Ronda Uruguay", El Universal, 3 de diciembre de 1990, secc. financiera p.4.

42 Ibidem

"Sigán el camino hacia la liberalización ciega del comercio agrícola y se pondrá en peligro el futuro de millones de agricultores europeos y sus familias"<sup>43</sup>.

Evidentemente el más grave peligro radicaba en la posibilidad de que algunos países se negaran a aceptar acuerdos en otras áreas de negociación si no se llegaba a ningún acuerdo en agricultura.

Entre agresiones verbales pero sin ningún resultado concreto se llegó al 7 de diciembre, mientras aumentaba el calor de las declaraciones de los miembros de las Delegaciones comunitaria y estadounidense.

"Nadie entiende porqué debemos ser considerados el estado número 51 de Estados Unidos, que debe obedecer las órdenes de Washington"<sup>44</sup>.

Así lo expresó el Ministro de Agricultura alemán Ignaz Kiesche, cuando el Presidente de la Reunión, el Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, Héctor Gross Espiell, dio plazo hasta el jueves para que la Comunidad mejorara su oferta de reducción de subsidios.

El sábado 8 de diciembre, los titulares de todos los periódicos del mundo proclamaban el fracaso de la Ronda Uruguay. La reunión de Bruselas terminó con un breve discurso de clausura, acordándose aplazar la reunión hasta los primeros meses de 1991.

"No se trata de una "salvataje" de la Ronda, sino de reconocer su peso político y económico. Continuar los trabajos con conciencia de las dificultades y asimilando todas las consecuencias de los cuatro años de trabajos anteriores y de los intentos hechos en Bruselas"<sup>45</sup>.

Así lo expuso el Presidente de la reunión agregando que para los que conocen el GATT, la ronda no había sido un

- 
- 43 "Urge Dunkel a evitar disputas y buscar acuerdos; inauguró la reunión del GATT", El Universal, 4 de diciembre de 1990, secc. financiera p.4., Declaraciones de Joseph Yvernau, Presidente de la Organización de Agricultores de la Comunidad Europea.
- 44 "Exigen a la CEE modifique su propuesta sobre agrosubsidios", El Universal, 6 de diciembre de 1990, secc. financiera p.1.
- 45 "Quedaron 4 años reducidos a nada en apenas 5 minutos", El Universal, 8 de diciembre de 1990, p.26.

fracaso, sino una etapa de un proceso muy complejo que no podía dar frutos inmediatos.

Tal como sucedió en Montreal en 1988, la reunión cumbre de Ministros, esta vez la reunión final de la Ronda Uruguay, quedaba reducida a un compromiso de parte de todos los participantes de reflexionar en intentar negociar el logro de acuerdos para una fecha próxima a ser establecida.

---

#### IV LA RONDA URUGUAY DEL GATT Y LA DEFINICION DE UN NUEVO MARCO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Si bien el GATT había auspiciado 7 rondas de negociaciones comerciales multilaterales desde su origen en 1947, el acento puesto en esta octava ronda, la Ronda Uruguay, fue diferente, y habría que analizar porqué.

Pese a los buenos resultados que el GATT había tenido en lo que se refiere a la reducción de los niveles arancelarios internacionales y a la elaboración de normas sobre barreras no arancelarias, a mediados del decenio de los setenta, la credibilidad del GATT comenzaba a ser cuestionada.

El comercio internacional se veía acosado por un sinnúmero de controversias, por la escalada de las subvenciones a la agricultura y por la creatividad demostrada por los gobiernos para imaginar nuevos artificios que les permitieran proteger de la competencia a los sectores más problemáticos de sus economías.

No es coincidencia que estas negociaciones hayan sido puestas en marcha cuando estaba ampliamente difundida la idea de que el sistema del GATT resultaba obsoleto y poco pertinente para las condiciones que imperan en el mundo actual.

En efecto, el mundo comercial de hoy es muy distinto del que existía en los años cuarenta cuando se concibió el Acuerdo General. En la década de los ochenta, los países en desarrollo se constituyeron en una importante fuerza comercial; se han abierto nuevos espacios para el comercio tales como el sector servicios; la agricultura ha experimentado importantes transformaciones en materia de comercio y producción y el sector manufacturero evoluciona a un ritmo sin precedentes, como sucede con las industrias de alta tecnología.

Por todos estos cambios y muchos más, los gobiernos que participaron en la negociación de la agenda de la Ronda Uruguay estimaron que se debía examinar muy a fondo la situación y alcance del comercio internacional en el marco multilateral del GATT.

Es indiscutible que una empresa de este tamaño, que incluye 15 áreas de negociación con temas que van desde la agricultura, los servicios, los derechos de propiedad intelectual, textiles y vestido, salvaguardias y productos tropicales, entre otros, requirió de parte de todos los participantes gran inversión en tiempo y esfuerzo.

En términos generales puede afirmarse que las negociaciones abarcaron todos los problemas que enfrentan los participantes en el sistema de comercio internacional.

Durante el desarrollo de las negociaciones todas las áreas enfrentaron momentos de crisis y estancamiento. Sin embargo hay áreas cuyo peso en lo que será el paquete final de resultados es preponderante.

Toda negociación implica ceder en un punto para obtener resultados en otro. En virtud de que la Ronda Uruguay no ha finalizado, es posible que aún en aquellos grupos en los que aparentemente existe consenso de parte de todos los participantes se den algunas modificaciones que tengan como objetivo alcanzar acuerdos en otras áreas de negociación.

Por lo anterior, procederemos a analizar la situación en las áreas que han sido objeto de mayor polémica dentro de las negociaciones, algunas de las cuales impidieron llegar a una conclusión de la Ronda Uruguay en el plazo acordado. Estos grupos son: agricultura, textiles y vestido, salvaguardias, derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y servicios.

#### 4.1. Agricultura.

"La intervención generalizada de los gobiernos en los mercados nacionales de productos agropecuarios es la

causa fundamental de la actual situación de desorden de los mercados mundiales de esos productos"<sup>1</sup>.

Si bien esto ha sido una constante en el comercio agrícola, han habido cambios en los últimos años que obligan a replantear la situación de estos productos en el comercio internacional, tales como el incremento en su producción y en la variedad de los productos comerciados, así como el surgimiento de nuevos países exportadores e importadores en los mercados mundiales.

En principio, el comercio de productos agropecuarios está sujeto a la misma disciplina del GATT que el resto de los productos básicos pero con ciertas excepciones.

El artículo XI del Acuerdo General flexibiliza la prohibición general de aplicar restricciones cuantitativas a la importación y exportación de estos productos, y el artículo XVI otorga excepciones a la prohibición general de otorgar subvenciones a la exportación de productos básicos.

En la declaración final de la reunión ministerial de 1982, se puso de relieve la necesidad de incorporar al sector agrícola de manera más plena en el sistema de comercio multilateral, y en la agenda de la Ronda Uruguay se incorporó un grupo de negociación abocado exclusivamente a este sector.

El consenso de la mayor parte de los participantes en la Ronda Uruguay fue el de alcanzar un compromiso que condujera a la liberalización del comercio de productos agrícolas, con especial énfasis en la eliminación o en una reducción significativa de los sistemas de apoyo a la exportación que distorsionan el flujo internacional de estos productos; así como la transparencia en la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias que son utilizadas con propósitos proteccionistas.

Desde la Reunión de "Mitad de Camino" en Montreal, 1988, se vinculó el progreso de las negociaciones en

---

1 FITCHETT, Delbert, "Agricultura", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et. al., compiladores, Banco Mundial, Washington, D.C., 1989, p.153.

agricultura con el éxito de la Ronda Uruguay. En abril de 1989 se acordó un programa de trabajo, otorgando a los países participantes sólo 18 meses para lograr lo que no se logró bajo el GATT en los últimos 40 años.

Si bien el sector agrícola interesa a todos los países, a lo largo de las negociaciones comenzaron a polarizarse las dos posiciones más fuertes: Estados Unidos, respaldado por el Grupo Cairns y la Comunidad Económica Europea.

Desde un principio Estados Unidos insistió en la eliminación de todas las formas de protección y apoyo a la agricultura. Para la Comunidad, la eventual eliminación de su Política Agrícola Común, representaba un compromiso político demasiado fuerte.

"...Los agricultores subsidiados se convirtieron en partidarios importantes de los gobiernos de la Comunidad... la Política Agraria Común perderá fuerza política a medida que madura la integración Europea"<sup>2</sup>.

Sin embargo, lo que sí se logró en Montreal fue el alcanzar un acuerdo en el texto que cubre las áreas a ser negociadas<sup>3</sup>. El sólo hecho de haber establecido un programa de trabajo y haber acordado sobre el lenguaje utilizado en el texto, es un avance importante, independientemente de si se lograba o no cubrirlo en el lapso restante antes del final de la Ronda.

Es evidente que en la Reunión de Bruselas, la posición agrícola de la Comunidad Europea quedó aislada y de manera directa los Estados Unidos quisieron responsabilizarla del fracaso de la Ronda.

Vale la pena citar las opiniones del Sr. Michael Hart, del Departamento de Asuntos Exteriores de Canadá en el documento que presentó ante el Foro de Políticas Comerciales de Vancouver, Canadá, en Junio de 1989:

- 
- 2 "La Ronda Uruguay: obstáculos y fracasos", El Financiero, 23 de enero de 1991, p.12.  
 3 BROOKINGS, Carol, Review of Uruguay Round Agricultural Negotiations, paper presented to the Pacific Trade Policy Forum, (PECC), June 26-28, 1989, Vancouver, Canada, mimeo p.2.

"Es indiscutible que los subsidios distorsionan las señales del mercado y que en el área del comercio agrícola, son la raíz de prácticas que han hecho una burla de un sistema mundial de comercio ordenado. Pero no son los Estados Unidos las principales víctimas de la práctica internacional de subsidios. En efecto, los Estados Unidos son un subsidiador importante de la producción agrícola, industrias de alta tecnología, producción militar y más. Más importante aún su uso indiscriminado de medidas antisubsidios que han creado tanto desorden en el comercio internacional como las prácticas que pretenden disciplinar. La búsqueda estadounidense de un código internacional que libre al mundo de todas las prácticas ofensivas de subsidios ha tomado la forma de una cruzada moral y frustra la negociación de un régimen pragmático capaz de reducir los excesos tanto en subsidios como en prácticas antisubsidios. Perversamente, tanta insistencia de Estados Unidos, conducirá a muy poco".<sup>4</sup>

No hay que olvidar que Europa concede gran importancia a la autosuficiencia alimentaria en virtud de las dos guerras mundiales que se han desarrollado en su territorio y que sumieron en la hambruna a millones de sus habitantes.

"En los próximos días el mundo se dará cuenta de la importancia que juegan los alimentos en situaciones bélicas...ojalá que este ejemplo lo asimilen los gobiernos cuyos territorios son aptos para la agricultura...no siempre las condiciones mundiales serán propicias para el sano y libre intercambio internacional...".<sup>5</sup>

En suma, una mayor integración del sector agrícola a las reglas del GATT necesariamente requerirá del esfuerzo de todos los participantes en el comercio agrícola.

Los instrumentos utilizados en la Política Agraria Común de la CEE tendrán que operar en el contexto de

---

4 HART, Michael, *Subsidios: a problem in international trade?*, paper presented to the Pacific Trade Policy Forum (PECC), June 26-28, 1989, Vancouver, Canada, mimeo, p.1.  
5 "Se desatará una elevada demanda de alimentos: G. Cortazar", *El Financiero*, 14 de enero de 1991, secc. agropecuaria, p.45. En vísperas del cumplimiento del plazo otorgado por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas a Irak para retirarse de Kuwait.

las nuevas reglas del GATT; el waiver estadounidense que deja exentos grandes segmentos de su política agrícola de las disciplinas del GATT, tendrá que ser eliminado; Japón y Corea del Sur tendrán que completar la eliminación de sus restricciones a la importación de estos productos; Australia y Nueva Zelanda tendrán que operar sus sistemas comerciales restrictivos de regulaciones sanitarias de manera que no se constituyan en barreras innecesarias al comercio; los países en desarrollo más adelantados deberán aceptar las disciplinas comerciales internacionales de manera que vayan en proporción a los beneficios que reciben de los mercados mundiales, y los programas agrícolas canadienses deberán operar de un modo consistente con el nuevo régimen comercial.

Los cambios requeridos en este sentido no son fáciles y necesitan del consenso nacional de cada parte involucrada en donde los cambios serán más drásticos.

Cuatro años de negociaciones bastaron para que se llegara a un acuerdo sobre el programa de trabajo a seguir pero no fueron suficientes para que los participantes, particularmente la Comunidad Europea, estuvieran listos para comprometer acciones específicas.

Esto no resulta sorprendente si se toma en cuenta que en la Ronda Uruguay encontramos el primer intento real de incorporar a la agricultura a las normas y disciplinas del GATT.

Independientemente de que se llegue o no a un acuerdo final cuando se retomen las pláticas de Bruselas, ningún acuerdo bastará para liberalizar por completo al sector agrícola y someterlo a las libres fuerzas del mercado.

Sin embargo, los esfuerzos dentro o fuera de la Ronda Uruguay, ya sea que se establezca un grupo de trabajo que de continuidad a los trabajos iniciados en la Ronda o que se deje pendiente para futuras negociaciones, irán siempre encaminados a reducir el nivel de apoyo a la producción agrícola, la protección y a alcanzar acuerdos que limiten o eliminen el trato excepcional que recibe el sector agrícola en el GATT.

#### 4.2. Textiles y Vestido.

El comercio de textiles y vestido es otro sector que, durante la negociación de la agenda de la Ronda Uruguay, se convino en intentar incluir a las disciplinas del Acuerdo General.

Entre 1950 y 1960, el gran volumen de exportaciones de textiles de algodón de bajo costo provenientes de los países en desarrollo, condujo a la firma de las PARTES CONTRATANTES del GATT, de un acuerdo a corto plazo sobre los textiles de algodón en 1961, mismo que fue prorrogado en dos ocasiones permaneciendo en vigor hasta el 30 de septiembre de 1973. El 20 de diciembre de ese mismo año, se concluyó el Acuerdo Multifibras en relación al Comercio Internacional de Textiles (AMF), que cubría no sólo los textiles de algodón sino también fibras y lana confeccionadas a mano.

El AMF fue extendido en tres ocasiones, 1977 (AMF II), 1981 (AMF III) y 1986 (AMF IV). Este último extendió su cobertura a la seda, el lino y una fibra asiática.

A pesar de que el AMF se negoció bajo los auspicios del GATT, se aleja del principio de no discriminación, central en el sistema del GATT. Este acuerdo utiliza como arma restricciones cuantitativas que tampoco son consistentes con las normas del Acuerdo General.<sup>6</sup>

En estricto sentido el AMF autoriza la negociación bilateral de contingentes cuyo objetivo es desacelerar el crecimiento de las importaciones de bajo costo hacia los mercados desarrollados, provenientes de los países en desarrollo.

---

6 CHANG, Chin-Kun, The MFA and trade in textiles and clothing, paper prepared for the meeting of the III PECC Trade Policy Forum, Vancouver, Canada, June 26-28, 1989, mimeo, p.3.

Con el tiempo, el AMF ha institucionalizado las acciones de emergencia que se suponen temporales en el artículo XIX del Acuerdo General, que permite la suspensión de obligaciones y concesiones "por tiempo necesario para prevenir o remediar el daño causado por las importaciones".

El hecho de contar con las bases que proporciona el AMF, hace posible la idea de que se intente imponer un trato similar a otras áreas sensibles tales como el comercio del acero. Se cree que el surgimiento de los Acuerdos Voluntarios de Restricciones a las Importaciones y los Acuerdos Ordenados de Comercialización, ambos conocidos como medidas de zona gris, tienen su origen en el Acuerdo Multifibras<sup>7</sup>.

Así, el propósito inicial del AMF que fue el de promover el desarrollo de la producción y la expansión del comercio de textiles, logrando progresivamente la reducción de barreras al comercio y la liberalización de este sector en el comercio mundial ha sido distorsionado, convirtiéndose en un arma restrictiva de las exportaciones de textiles provenientes de los países en desarrollo.

En este sentido, los países en desarrollo buscan, dentro de la Ronda, la gradual eliminación del AMF y de las restricciones en esta área en un período de transición de 6 años.

Las propuestas de los países desarrollados, contenían condiciones que veladamente intentaban cambiar de forma, más no de fondo, el control que sobre el comercio de textiles mantienen bajo el AMF.

El efecto inmediato de la eliminación del Acuerdo Multifibras sería el incremento de las exportaciones de los países en desarrollo hacia los mercados desarrollados y una reducción de los precios de estos productos en los mercados desarrollados, lo que conduciría a la reducción de utilidades y salarios en las industrias protegidas del primer mundo.

Este grupo de negociación, como todos los de la Ronda Uruguay, está vinculado con otros. La configuración

---

7 Ibidem, p.5.

de cualquier sistema en el comercio de textiles después del AMF dependerá de los acuerdos a que se llegue en aranceles y salvaguardias entre otros.

En este sentido, las normas sobre la adopción de salvaguardias deberán ser fortalecidas de manera que la protección disponible bajo las mismas, sea suficiente para compensar a países importadores de la pérdida del AMF, así como los suficientemente transparentes para que resulten aceptables para los países exportadores.

Una de las cuestiones que habrá de considerarse en las negociaciones sobre aranceles, será si los contingentes establecidos con arreglo al AMF deberán ser sustituidos por aranceles, que serían relativamente elevados, como parte de un retorno a las normas del GATT.<sup>8</sup>

Otro factor importante en cualquier tipo de acuerdo a que se llegue en este sector es la cuestión de la reciprocidad de los países en desarrollo a cambio de un trato más favorable para sus exportaciones de textiles.

En cuestiones de este tipo dentro de la Ronda, en las que la disputa está claramente marcada entre países en desarrollo y países desarrollados, el trato especial y más favorable surgido del marco jurídico del GATT de la Ronda Tokio vuelve a ser condicionado y utilizado como arma de presión en las negociaciones.

Como en todas las áreas conflictivas de la Ronda Uruguay, el cambio del AMF a un sistema de comercio más libre, será progresivo. La única ventaja con que se cuenta es que con la expiración del AMF IV, en 1991, existe la presión de lograr un acuerdo que impida la prórroga hacia un AMF V y si ésta se da, seguramente contendrá disposiciones específicas para su gradual eliminación.

---

8 CABLE, Vincent, "Textiles y Vestido", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et. al., compiladores, Banco Mundial, Washington, D.C., 1989, p. 175.

De cualquier modo, resulta indiscutible que la Ronda Uruguay marcó el comienzo del fin del Acuerdo Multifibras.

#### 4.3. Salvaguardias.

El artículo XIX del Acuerdo General en estricto sentido, proporciona la posibilidad de evadir las obligaciones que el mismo impone y erigir barreras comerciales para salvaguardar cualquier producto gravemente perjudicado por la liberalización comercial.

Asimismo otorga a los abastecedores el derecho de adoptar medidas de represalia o recibir compensación por las pérdidas resultantes del acceso restringido a su mercado de destino.

Con el paso del tiempo, la práctica de estas excepciones concedidas al amparo del GATT se ha utilizado de forma indiscriminada y en forma selectiva contra países abastecedores en la aplicación de barreras comerciales y en la evasión de la responsabilidad de compensar a los abastecedores adversamente afectados por estas acciones.

"Pese al consenso general sobre la necesidad de su reforma, el artículo XIX ha demostrado ser el talón de Aquiles de las negociaciones comerciales multilaterales en los últimos 15 años y continuará siéndolo en el futuro".<sup>9</sup>

Efectivamente durante la Ronda Tokio, un grupo especial dedicado al problema de las salvaguardias intentó presentar un proyecto de acuerdo en esta materia, mismo que terminó en una simple decisión que enfatizaba la necesidad de alcanzar un acuerdo sobre un sistema multilateral de salvaguardias perfeccionado.

Durante la Ronda Uruguay, las propuestas de los participantes parecieron estar más encaminadas hacia la reforma de un artículo XIX que refleje la práctica

---

9 SAMPSON, Gary, "Salvaguardias", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington, D.C., 1989, p. 135.

actual de aplicación de medidas de zona gris, lo que conduciría a un debilitamiento de las disciplinas del GATT en lugar de fortalecerlas.

El concepto de selectividad es uno de los factores centrales en el problema de las salvaguardias.

Los partidarios de la selectividad sostienen que debe tenerse la facultad de aplicar medidas de salvaguardia únicamente contra las importaciones de los países que aparentemente causan el perjuicio.

Los oponentes a la selectividad, que son en general los países en desarrollo, argumentan que la selectividad se convertirá en licencia para que los países importadores discriminen más contra ellos, como sucede con el AMF.

El Informe Leutwiller del GATT de 1985 maneja una idea muy interesante respecto a la selectividad.

Dicho Informe expone que la aplicación del artículo XIX no debe ser concebida como una sanción al exportador sino como el reconocimiento de que la industria que se protege a través de la salvaguardia no es competitiva. La aplicación no discriminatoria de la salvaguardia afecta por igual a todos los abastecedores, quienes compartirán el interés de la pronta supresión de tal medida.

De este modo, el centro de las presiones en favor del reajuste serán el país que otorga la protección y la industria protegida.

Estados Unidos y Canadá pugnan por una integración de las medidas de zona gris al artículo XIX con objeto de garantizar procedimientos transparentes entre los que hacen uso de tales medidas mediante, por ejemplo, algún tipo de mecanismo de vigilancia.

Los países en desarrollo por su parte, pugnan por el establecimiento de un tiempo límite para la aplicación de la salvaguardia que no exceda tres años y que durante su aplicación se implemente un programa de ajuste. Están de acuerdo en la creación de un órgano de vigilancia pero no para la aplicación de

las medidas de zona gris sino para la correcta implementación de las disposiciones del artículo XIX.

El asunto de las salvaguardias dentro del sistema de comercio internacional es sin lugar a dudas uno de los puntos más controvertidos en las negociaciones.

Lo más probable es que se establezca un grupo de trabajo que continúe analizando la aplicación del artículo XIX con base en el documento que surja al final de las negociaciones y en las propuestas de los distintos países.

Si bien uno de los objetivos centrales de la Ronda Uruguay es fortalecer las disciplinas del GATT y restablecer el respeto al sistema, en la práctica no siempre es posible y cabría preguntarse hasta que punto resulta benéfico que las medidas de zona gris, de aplicación cotidiana, se mantengan fuera del marco del GATT o se incorporen al mismo, haciéndolas más transparentes y controlables, sobre todo en su aplicación a los países en desarrollo.

Lo que si es indiscutible es que el intento de establecer la selectividad como norma dentro del artículo XIX perjudicaría gravemente a los países en desarrollo, minándoles capacidad de defender sus intereses y seguramente utilizada como arma de presión por parte de los países desarrollados.

No puede dejar de observarse que los resultados que se alcancen en el grupo de negociación sobre salvaguardias tendrán un impacto directo en todos los grupos de negociación que se refieren al acceso a mercados.

#### **4.4. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.**

"En términos muy generales un derecho de propiedad intelectual es una facultad otorgada por el Estado a un particular de obtener ayuda estatal, durante un número limitado de años, con objeto de impedir que personas no autorizadas exploten en forma comercial una idea nueva, de la cual el particular es

"titular"<sup>10</sup>.

El Acuerdo General exime de su disciplina las patentes, los derechos de autor y los derechos de propiedad intelectual siempre y cuando no se interpongan como barreras al comercio.

Por otra parte, la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), agencia especializada del sistema de Naciones Unidas, busca promover la cooperación internacional en la protección de la propiedad intelectual y administra la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial ("Unión de París"), fundada en 1883 para reducir la discriminación en los procedimientos nacionales de patente y la Unión Internacional para la Protección de Obras Literarias y Artísticas ("Unión de Berna"), fundada en 1886 para desempeñar funciones análogas con respecto a derechos de autor, convenciones y acuerdos concernientes a la propiedad intelectual.

A principios de la década de los ochenta, las negociaciones para revisar la Unión de París en el seno de la OMPI se estancaron por la falta de acuerdo entre sus participantes.

Desde la Reunión Ministerial de 1982, los países desarrollados encabezados por Estados Unidos comenzaron a manejar la idea de incluir los aspectos de la propiedad intelectual que se relacionan con el comercio en las próximas negociaciones comerciales multilaterales, hecho que sucedió cuando se llegó a un acuerdo sobre el contenido de la agenda de negociación de la Ronda Uruguay.

Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, entre otras naciones desarrolladas, argumentan que la inadecuada y poco eficiente protección de la propiedad intelectual a nivel internacional, ha conducido a serias distorsiones en el comercio, y que la negociación de un código similar al de Barreras Técnicas al Comercio, es la manera más apropiada de hacer frente a estas distorsiones.

---

10 STERN, Richard, "Propiedad Intelectual", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores. Banco Mundial, Washington D.C. 1989, p.186.

Este Grupo de negociación, se ha convertido en una disputa Norte-Sur, en la que los países en desarrollo se muestran preocupados por los efectos que una legislación tal, en el marco del GATT podría tener sobre sus intereses.

Desde el inicio de las negociaciones, los países en desarrollo encabezados por Brasil y la India se opusieron a la inclusión de este tema en la Ronda Uruguay, así como lo hicieron con servicios e inversiones, por considerar que el GATT no es el marco adecuado para el establecimiento de normas y principios internacionales en este sentido. Sin embargo, como se mencionó en otro apartado de esta investigación, los países en desarrollo tuvieron que acceder a la inclusión de estos temas en las negociaciones ante las presiones de los países desarrollados, en particular Estados Unidos.

Una parte importante de la labor de la OMPI ha consistido en alentar la aprobación en todo el mundo, de convenciones que establezcan un nivel mínimo de protección a la propiedad intelectual que los signatarios se comprometan a aceptar.

En la medida en que la OMPI tenga éxito en esta labor, disminuirá la posibilidad de que las leyes nacionales respecto a la propiedad intelectual puedan constituirse en obstáculos no arancelarios. En la medida en que no se logre, los países desarrollados seguirán presionando para que se acepte un marco legal reconocido internacionalmente, dentro o fuera del GATT.

"Las leyes nacionales de propiedad intelectual sólo funcionan como obstáculos no arancelarios cuando no haya armonía entre las leyes nacionales. Si todas las naciones tuvieran leyes de propiedad intelectual idénticas, para tomar un caso extremo, esas leyes no funcionarían como obstáculos no arancelarios" .

La preocupación fundamental de los países en desarrollo es que la adopción de normas de protección a la propiedad intelectual se conviertan en un obstáculo para la promoción de la transferencia de tecnología.

Esta preocupación queda claramente manifiesta en la Convención de Patentes del Tercer Mundo celebrada en Nueva Delhi, India, el 15 y 16 de mayo de 1990.

El documento final<sup>12</sup> expone cómo los beneficios del progreso alcanzado en la ciencia y la tecnología han sido distribuidos de manera desigual entre los miembros de la comunidad internacional y cómo cualquier régimen de protección de los derechos de propiedad intelectual debe garantizar la incorporación de los avances científicos y tecnológicos en los sistemas de producción de las naciones en desarrollo.

Expresa que las propuestas de los países desarrollados son totalmente contrarias a los compromisos que habían adoptado en el seno de la OMPI en las décadas de los sesenta y setenta y que "este tratamiento desequilibrado e inequitativo no podrá jamás obtener el apoyo voluntario de los países en desarrollo"<sup>13</sup>.

No puede dejar de notarse el uso del término "voluntario" en esta cita, mismo que seguramente implica que los países en desarrollo saben que pueden ser forzados a ceder en estas negociaciones en aras de obtener acuerdos satisfactorios en otras áreas de su interés como es el acceso a mercados.

El documento contiene además los puntos que el tercer mundo considera esenciales en cualquier tipo de acuerdo a que se llegue en la materia:

- a. que se mantenga la supremacía de las leyes nacionales que protegen la propiedad intelectual;
- b. que aumente la influencia de las leyes nacionales de los países en desarrollo en el régimen internacional de derechos y obligaciones y que éste se modifique decisivamente en consecuencia;

---

12 KEAYLA, B.K., "Por un Acuerdo del Tercer Mundo sobre la Propiedad Intelectual", en Comercio Exterior, publicación mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, agosto de 1990, p.781, vol. 40, num. 8.

13 Ibid., p. 781.

- c. que se equilibren, en las leyes de las naciones en desarrollo que protegen la propiedad intelectual, los derechos otorgados a los dueños extranjeros de tecnología, con las obligaciones correspondientes;
- d. que se arregle cualquier disputa que surja de la concesión de tales derechos de propiedad intelectual mediante los mecanismos pertinentes en el marco de la OMPI.

Reiteran que entre la propiedad intelectual y el comercio no existe ningún vínculo directo y que el GATT no es el foro adecuado para negociar en esta materia.

Los países reunidos en esta Convención proponen que los países desarrollados acepten la reanudación de las negociaciones sobre el código de conducta en materia de tecnología de la UNCTAD y que las negociaciones sobre la revisión de la Unión de París lleguen a buen término.

A menos que los países desarrollados, sobre todo Estados Unidos, encuentren la manera de forzar al grupo de países en desarrollo a aceptar disposiciones en materia de propiedad intelectual dentro del GATT, es muy poco probable que se llegue a un acuerdo definitivo en esta materia dentro de la Ronda Uruguay.

Es evidente que los países desarrollados encontraron que la única forma de poder establecer un régimen de derechos de propiedad intelectual que respondiera a sus intereses, era vinculando el tema a las negociaciones de la Ronda Uruguay y utilizándolo como instrumento de presión en las mismas.

Los países en desarrollo tendrán que seguir presionando para que avancen las negociaciones en el seno de la OMPI y la UNCTAD y, por otro lado, exigir que sean reconocidas sus características de economías en desarrollo mientras se siga vinculando el tema en negociaciones en el marco del GATT.

#### 4.5 Servicios.

Como ya hemos mencionado anteriormente, la inclusión del sector servicios en las negociaciones causó y ha seguido causando gran impacto entre los países en desarrollo que participan en la Ronda Uruguay.

La decisión de incluir una segunda parte en la Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay para negociar el comercio de servicios separado de las negociaciones de mercancías, se debió a la negativa rotunda de parte de los países en desarrollo, especialmente del Grupo de los 10, encabezado por Brasil y la India, de aceptar la vinculación de los servicios con las otras áreas de las negociaciones.

Sin embargo tuvieron que hacer la concesión de que ambos grupos, el de mercancías y el de servicios, operarían bajo los auspicios del Comité de Negociaciones Comerciales, al cual presentarían sus recomendaciones.

Es innegable que las ventajas comparativas de Estados Unidos se encuentran ahora en esferas nuevas, como es el caso de los servicios, y que su insistencia en incluirlos dentro de las negociaciones obedece a que han perdido terreno en el área de las mercancías.

"Estas esferas nuevas benefician a los Estados Unidos y, a cambio de ello, están dispuestos a considerar la posibilidad de adoptar acuerdos de desmantelamiento en relación al comercio de mercancías."<sup>14</sup>

Los acelerados cambios tecnológicos recientes relacionados con el flujo de información, capital y el transporte de bienes y personas, han conducido a una expansión significativa del comercio internacional de servicios y han incrementado su importancia en el marco del desarrollo económico. Asimismo, los costos económicos que para muchos países representan las barreras al comercio de servicios, se han incrementado considerablemente.

---

<sup>14</sup> BHAGWATI, Jagdish, "Los Servicios", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et al., compiladores, Banco Mundial, Washington, D. C., 1989, p.200.

"El reconocimiento público del nuevo papel jugado por los servicios, ha creado un creciente consenso en el sentido de que, el comercio de servicios, como el comercio de mercancías, puede crear ganancias económicas, y que la reducción de las barreras al comercio de servicios, como en el pasado las reducciones a las barreras en el comercio de mercancías, pueden impulsar el crecimiento económico"<sup>15</sup>.

Según el mandato negociador de la Ronda Uruguay, el objetivo es el establecimiento de un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios y sectores particulares con miras a su expansión en condiciones de liberalización progresiva y transparencia como un medio para promover el desarrollo económico de todas las partes.

El concepto de desarrollo en el comercio de servicios ha jugado un papel clave en las negociaciones. Si bien no se ha alcanzado todavía consenso en ese sentido, han surgido dos enfoques distintos: el enfoque global y el enfoque sectorial.

El enfoque global consiste en la insistencia de parte de los países en desarrollo por interpretar el concepto de desarrollo en su sentido más general sin ningún tipo de condición y tomado en cuenta en cualquier tipo de acuerdo que se alcance.

Para los países desarrollados, "si un país, que podría ser un país en desarrollo, alcanza cierta competitividad en determinado servicio, se le considerará "desarrollado" al menos en ese sector específico y por tanto, deberá estar preparado para someterlo a una liberalización progresiva de la misma intensidad que los países industrializados"<sup>16</sup>.

Lo anterior descansa en el fundamento de que si un sector relativamente desarrollado es expuesto a la competencia internacional, los productores se verán

---

15 FEKEREKUTY, Geza, "Dealing with Trade in Services in the Uruguay Round", in, Strategic Trends in Services (an inquiry into the global service economy), Bressand et.al., comp. ed. Harper and Row, 1987, p.189.

16 HERNANDEZ, María Cristina, "El concepto de desarrollo en las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay", Comercio Exterior, publicación mensual del Banco de Comercio Exterior, vol. 40, número 8, México, agosto de 1990, p.755.

obligados a mejorar cada vez más sus servicios, lo que contribuirá al desarrollo global de la economía.

Los países en desarrollo no ignoran la importancia que en la actualidad tiene el desarrollo del sector servicios en el crecimiento global de sus economías.

De este modo, su participación en las negociaciones no se ha limitado a exigir un trato preferencial sino a asegurar que cualquier acuerdo que se alcance al respecto incluya disposiciones que permitan la transferencia de tecnología para aumentar su infraestructura productiva y asegurar el acceso de sus exportaciones a los mercados desarrollados.

Otro punto clave en las negociaciones es el interés de los países en desarrollo de que un acuerdo marco sobre el comercio de servicios incluya disposiciones sobre la movilidad temporal de la fuerza de trabajo, tomando en cuenta la mano de obra calificada y semicalificada, que es donde estos países tienen ventajas comparativas.

Respecto al tema, los países desarrollados se muestran reticentes a discutirlo, pues lo consideran un problema político-migratorio. Sin embargo, podrían tomar en cuenta que quizá necesitarán importar mano de obra no calificada, en virtud de que su fuerza de trabajo es crecientemente "sobre calificada"<sup>17</sup>.

Los puntos más importantes que prevalecen en las propuestas de los países en desarrollo respecto al comercio de servicios son:

- a. transferencia de conocimientos y capacidades a través de empresas de coinversión o filiales que implanten programas formales de capacitación personal;
- b. transferencia de tecnologías de la información que les permita acrecentar su capacidad interna;
- c. creación de infraestructura en servicios y en investigación;

- d. acceso a redes de información y canales de distribución;
- e. el establecimiento de los proveedores de servicios en áreas fuera de las concentraciones urbanas; y,
- f. reglas de competencia orientadas a prevenir las prácticas restrictivas.<sup>18</sup>

En lo que se refiere a la transparencia, la posición sustentada por Estados Unidos exige que los países signatarios del acuerdo sobre servicios se vean obligados a consultar previamente a las demás partes sobre cualquier modificación o creación de nuevas leyes y reglamentos.

A lo anterior existe una oposición enérgica de parte de los países en desarrollo y de varios países desarrollados que argumentan que la creación o modificación de las legislaciones es un derecho soberano de cada nación y que la opción sería que cada país se comprometiera a publicar cualquier nuevo reglamento o modificación a los ya existentes.

Como todos los acuerdos alcanzados dentro del marco del GATT, un acuerdo sobre servicios contendría los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y una creciente participación de los países en desarrollo.

Como ya mencionamos, los países en desarrollo están conscientes de la importancia del desarrollo de su sector servicios, pero es evidente que la mayoría de ellos carecen de capital, tecnología y experiencia suficientes para poder competir en condiciones óptimas a nivel internacional.

Sin embargo, una vez iniciado el proceso, este continuará. No es conveniente que los países en desarrollo se detengan a tratar de demostrar lo poco conveniente que para ellos resulta la integración del sector servicios al marco del GATT. Lo que sí es importante es que mantengan una participación activa y no permitan que los países desarrollados definan el

---

18 Ibid., p.760.

acuerdo sobre servicios observando únicamente sus intereses, asegurándose de que se incorporen los intereses del mundo en desarrollo y sus perspectivas en materia de exportación de este sector.

Los tropiezos en la negociaciones de la Ronda Uruguay dejan claro que no se logrará nada más que un acuerdo sobre los principios que deben regir el comercio de servicios y que una liberalización de este sector no se logrará de la noche a la mañana.

Nada se ha mencionado ya sobre la posible creación de una Acuerdo General sobre servicios, tal y como se manejó durante la reunión informal en Tokio, en 1989.

Sea cual sea el resultado, la Ronda Uruguay fue un buen comienzo para normar de manera multilateral este nuevo sector comercial.

---

## CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue analizar los antecedentes y condiciones que marcaron las características de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT y determinar la incidencia que sus resultados tendrán sobre el sistema de comercio internacional de finales del siglo XX.

A lo largo de la misma analizamos las características del comercio internacional durante las primeras décadas del siglo XX, pasando después a entender el contexto en el que surgieron las organizaciones internacionales que habrían de regular la convivencia entre las naciones en todos los ámbitos del orden mundial.

En ese marco pasamos a revisar el surgimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con sus principios, objetivos y estructura orgánica analizando la razón por la cual surge como un acuerdo provisional.

Con base en el análisis de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales auspiciadas por el GATT, observamos su paulatina transformación, al ir adaptándose a las nuevas condiciones internacionales; el surgimiento de un marco jurídico dentro del mismo para regular las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo y la cada vez más compleja agenda de negociaciones de cada una de las rondas, reflejo indiscutible del cambiante panorama mundial.

Al abordar la Ronda Tokio exponemos los antecedentes inmediatos de la Ronda Uruguay, objeto de nuestro estudio, y pasamos a analizar las condiciones internacionales que imprimieron la necesidad de celebrar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales así como las condiciones que determinaron su agenda.

Se revisa después la estructura de la Ronda Uruguay, los objetivos de cada uno de los grupos de negociación y la reunión de "Mitad del Camino", destinada a revisar el estado de las negociaciones justo a la mitad del periodo establecido para dar término a las mismas .

Por la importancia que revisten en toda negociación se analizaron también las reuniones informales de Ministros, destinadas a acelerar las negociaciones y a eliminar posibles trabas en temas específicos, con especial énfasis en la reunión de Puerto Vallarta, México que se celebró ocho meses antes de la reunión final de la ronda.

Se da término a la investigación con el análisis de la reunión Ministerial de Bruselas, Bélgica, que debió haber dado término a las negociaciones, detallando la situación de aquellos grupos de negociación que se consideraron más representativos, por presentar los mayores problemas para lograr consenso entre los participantes.

Con base en lo anterior se llegó a las siguientes conclusiones:

1. La respuesta de las naciones en una situación de crisis económica internacional es el proteccionismo, como lo demuestra el ambiente que prevaleció en el

comercio internacional a partir de la Gran Depresión de 1929 y durante las dos guerras mundiales. Esto conlleva al estancamiento del ritmo de crecimiento del comercio internacional.

2. Al término de la Segunda Guerra Mundial, la Carta de las Naciones Unidas en lo político y el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en lo monetario y financiero respondieron a la necesidad de emprender acciones para reencontrar el camino de la paz mundial y de establecer un nuevo orden internacional con Estados Unidos a la cabeza.

En este contexto se inician negociaciones que buscaban el establecimiento de una Organización Internacional de Comercio, a través de la Carta de la Habana, misma que nunca alcanzó las ratificaciones necesarias para su entrada en vigor. Sin embargo la necesidad de un instrumento que regulara el comercio internacional condujo a la celebración de la primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales, cuyo éxito conduce a la aplicación provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

3. Aún y cuando el GATT fue concebido como un simple acuerdo provisional lo cierto es que la Carta de la Habana nunca entró en vigor y el GATT es hasta nuestros días el único instrumento que existe para regular el comercio internacional habiéndose constituido en una verdadera organización internacional con todos los elementos para serlo :

- a. Un tratado: el Acuerdo General, compuesto por 36 artículos;
  - b. Organos permanentes: las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretariado General con un Director General;
  - c. Un presupuesto al que contribuye cada parte contratante de acuerdo a su participación en el comercio internacional.
4. El comercio internacional no es estático y se encuentra en constante evolución, surgiendo situaciones que pueden no haber sido adecuadamente previstas por el Acuerdo General. Asimismo la reducción de obstáculos arancelarios y no arancelarios debe llevarse a cabo de forma multilateral.

Las rondas de negociaciones comerciales multilaterales han permitido la evolución y adecuación de las disposiciones del Acuerdo General y han generado un marco jurídico que regula las relaciones comerciales internacionales.

El contenido de la agenda de cada una de las rondas refleja la situación que prevalece en ese momento en el contexto internacional.

5. En las 7 rondas de negociaciones comerciales multilaterales que preceden a la Ronda Uruguay se observa un desarrollo en las modalidades de negociación multilateral, reducciones arancelarias importantes en algunas de ellas y, específicamente en

la Ronda Tokio, acuerdos en materia de obstáculos no arancelarios que intentan reducir al mínimo las distorsiones al comercio que éstos generan así como un marco jurídico que regula las relaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo.

6. La crisis de la economía mundial que caracterizó el inicio de la década de los ochenta empañó los resultados de la Ronda Tokio a través del retorno al proteccionismo.
7. La Ronda Uruguay surge cuando estaba muy difundida la idea de que el GATT ya no respondía a las necesidades del comercio internacional y cuando se cuestionaba su viabilidad como organismo rector del comercio internacional.
8. La posición inflexible de la Comunidad Europea en el sector agrícola había causado muchas fricciones a lo largo de las negociaciones, pero habían otras áreas, tales como servicios, que interesaban mucho a Estados Unidos. Probablemente porque los objetivos que éste se planteaba en otros grupos de su interés no habían sido alcanzados, hubo que encontrar una manera de dar más tiempo a que avanzaran las negociaciones.
9. No puede subestimarse la importancia que reviste la liberalización del sector agrícola para muchos países participantes en la Ronda Uruguay pero podemos aventurarnos a decir que si realmente se hubieran alcanzado acuerdos importantes aceptables para todas las partes, no hubiera sido necesario aplazar el término de las negociaciones."Quizás el motivo

central del fiasco sea, como lo dijo Renato Ruggiero, Presidente del Consejo de la CE, que el abismo entre las expectativas y lo posible fue demasiado grande"

10. Si con la Ronda Uruguay se pretendía llegar a la total liberalización del comercio en todos los sectores y cerrar con broche de oro el fin de siglo, entonces si puede afirmarse que las negociaciones que iniciaron en Punta del Este, Uruguay en 1986 terminaron en un rotundo fracaso.

Sin embargo, si lo que se pretendía era lograr avances en la definición gradual de las normas que deben regir el comercio internacional a la luz de todos los cambios que se han operado en la sociedad de naciones en las últimas décadas, entonces puede afirmarse que la Ronda no constituye un fracaso.

11. En muchas áreas no se lograron compromisos definitivos aceptables por todas las naciones y es muy probable que no se logren en una próxima reunión ni en una ampliación de la Ronda, pero se inició el avance hacia lo que habrá de constituirse en el marco normativo del comercio mundial, y todos los intereses estuvieron representados.

Los países que iniciaron esta Ronda de negociaciones los sabían y estaban conscientes de que el trabajo que se invertiría en la misma no generaría como fruto la práctica del libre comercio en su estricta concepción que conduciría al bienestar de todas las naciones. Sin embargo, el contenido de la agenda

de negociaciones y la cantidad de naciones participantes, refleja sin duda el reconocimiento mundial de que es mucho más benéfico para todos reforzar la operación de un marco multilateral de comercio que permitir el prevailecimiento de las prácticas bilaterales o unilaterales.

Refleja también la importancia de integrar las normas y disciplinas del GATT a la nueva dinámica internacional en el contexto de una economía mundial cada vez más interdependiente y globalizada que conduce a lo que se conoce como "producción compartida"<sup>2</sup>.

12. La importancia del comercio exterior en todas las economías se ha acentuado en los últimos años. Sus resultados se observan claramente en economías como la japonesa, la de las nuevas naciones industrializadas de Asia y de algunos países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA).

Se han generado de manera creciente formas de vinculación comercial que han establecido los países a fin de intensificar su intercambio económico. Entre ellas destacan el mercado común, cuyo máximo exponente es la Comunidad Europea, los acuerdos de libre comercio como los que sostienen Australia y Nueva Zelanda; Estados Unidos y Canadá.; Estados Unidos e Israel; Finlandia y la Unión Soviética etc.

13. El sistema de comercio internacional de finales de el siglo XX se perfila con una competencia entre

---

2 Es extraño que en la actualidad la totalidad de los componentes de un producto provengan de un sólo país.

bloques económicos, más que entre países individuales. Por un lado está el bloque formado por la Comunidad Europea, por otro, el de la Cuenca Oriental del Pacífico encabezado por Japón y el de Norteamérica, encabezado por Estados Unidos y que pronto incluirá a México.

Debe mencionarse también la "Iniciativa de las Américas" promovida por el Presidente de Estados Unidos, George Bush, orientada a la creación de una zona de libre comercio en todo el Continente Americano, y que responde a la nueva dinámica internacional caracterizada por la existencia de bloques comerciales.

Todas las naciones desean pertenecer a algún bloque comercial y tenemos el claro ejemplo de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico, la reciente iniciativa de los países centroamericanos de crear una zona de libre comercio con México, el Mercosur, actualmente en negociación y que integraría a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en un mercado común, por mencionar sólo algunas.

Hay quienes afirman que el fracaso del sistema multilateral de comercio promovido por el GATT, específicamente el "fracaso" de la Ronda Uruguay, condujo al aceleramiento de las iniciativas por formar bloques comerciales, a la regionalización como defensa de la amenaza que esgrimen los ya existentes o los que se encuentran en proceso de formación.

La formación de bloques comerciales, como respuesta o no a un fracaso en sacar adelante un sistema multilateral de comercio, es un hecho.

Sin embargo, no debe olvidarse que aún entre un bloque y otro o entre miembros de un mismo bloque son necesarias reglas y disciplinas que rijan la convivencia y esto nos lleva de regreso al GATT.

Estados Unidos y Canadá, que operan ya bajo un Acuerdo de Libre Comercio, continúan llevando sus disputas al seno del GATT, como es el caso del yoghurt y los helados; Estados Unidos y México apuntan a iniciar negociaciones para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio, esperan las conclusiones de un panel del GATT en relación al embargo atunero impuesto por el primero al último; Australia y Japón, promotores ambos de la institucionalización de las relaciones económicas en la Cuenca Oriental del Pacífico, trabajan, de acuerdo a las resoluciones de un panel del GATT sus disputas en materia de carne de res y Japón y Estados Unidos, colosos comerciales en constante controversia resuelven, también en el GATT el comercio de semiconductores.

El GATT, en tanto no surja una mejor iniciativa, sigue siendo el único instrumento regulador de las relaciones comerciales entre naciones o entre bloques. El reto está en lograr su paulatina adaptación a las nuevas condiciones internacionales.

14. A lo largo de las negociaciones de la Ronda Uruguay, se sucedieron vertiginosamente acontecimientos

internacionales que escapan del ámbito estrictamente comercial.

Los líderes europeos tuvieron que concentrar su atención en otras cuestiones. Los alemanes en los retos, riesgos y responsabilidades que implica la reunificación; los ingleses en la transición, tras once años, del Gobierno de Margaret Thatcher; y el resto en tratar de sacar adelante los detalles de su integración para 1992.

La Perestroika de Mijail Gorbachev; la apertura de las economías de Europa del Este; el término del conflictos este-oeste y el reordenamiento de las fuerzas hegemónicas mundiales que ha traído como consecuencia, así como la amenaza de recesión en Estados Unidos afectan el área comercial.

15. Un nuevo esquema de relaciones comerciales internacionales, no puede dejar de lado a naciones comerciales tan importantes como la Unión Soviética ni a las economías del Europa del Este, con lo que probablemente ingresaría un nuevo grupo de naciones en desarrollo al marco multilateral del comercio internacional.
  
16. La participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio se ha intensificado notablemente, lo que ha permitido que se conviertan en una fuerza con peso propio, como lo demuestra el hecho de que 6 miembros de este grupo de países hayan podido definir el rumbo de la Reunión de Mitad del Camino en Montreal, 1988.

17. Se han observado reordenamientos en las relaciones Norte-Sur durante las negociaciones comerciales multilaterales, manifestándose la clara intención de parte de los países desarrollados de retomar el sentido inicial de reciprocidad.

En la práctica, uno de los pilares del Acuerdo General, la Cláusula de Nación más Favorecida representa la primera distorsión al concepto de reciprocidad al obligar a que las concesiones hechas por una parte a otra sean extendidas a las demás

Esto quiere decir que mientras que se espera que el país a quien fue hecha la concesión ofrezca una concesión a cambio, otros países se verán beneficiados sin tener que haber dado nada a cambio.

La segunda distorsión al concepto de reciprocidad se encuentra en el Marco Jurídico del GATT, del cual surge la Cláusula de Habilitación y que permite un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo.

Muchos países en desarrollo representan ahora una fuerza importante en el comercio internacional y una de las discusiones que se ha visto sujeta a mayor polémica en las negociaciones de la Ronda Uruguay se refiere a la necesidad de establecer dentro del GATT una definición exacta de lo que es un país en vías de desarrollo. Con esto se pretende dar base legal a la graduación de beneficios comerciales que recibe el tercer mundo.

La naturaleza unilateral de los esquemas preferenciales de los países desarrollados significa que éstos están en posición de eliminar las preferencias otorgadas a ciertos países si no aceptan una mayor toma de responsabilidades en el marco del GATT. Por el contrario, si los países beneficiarios aceptan una mayor responsabilidad en el marco del GATT los países desarrollados pueden garantizar la continuación temporal de los beneficios de los esquemas.

Estas discusiones tomarán tiempo en cristalizar en una decisión mutuamente benéfica. Lo cierto es que en un futuro no muy lejano, los países en desarrollo tendrán que aceptar una mayor responsabilidad en el sistema de comercio internacional y estar dispuestos a modificar su enfoque hacia el concepto de reciprocidad.

18. Lo anterior nos deja ver la velocidad de los cambios a que se ha visto sujeto el comercio internacional. Durante la Ronda Tokio se logra una aceptación de las condiciones económicas de los países en desarrollo y se acuerda, con base en ella, permitirles participar en el marco multilateral del GATT en condiciones especiales. No mucho tiempo después, durante la siguiente ronda se pugna por retirar estas concesiones por considerar que su aplicación indiscriminada pone en desventaja la competitividad de los países desarrollados en algunas áreas.
19. Es poco probable que en el corto plazo surja una organización internacional de comercio que sustituya al GATT, pero si esta surgiese tendría que basarse en los principios y en la experiencia del único

instrumento que durante más de 40 años ha regulado el comercio internacional.

20. En suma, la Ronda Uruguay ha sido un buen ejercicio que refleja la importancia que ahora todas las economías conceden a su sector comercio y en consecuencia la necesidad de reforzar las normas y disciplinas que rigen las relaciones comerciales multilaterales; el impacto que las transformaciones mundiales han tenido sobre el esquema multilateral de comercio; la necesidad de integrar a otras naciones y otros sectores al mismo y los principios que habrán de regir las relaciones comerciales multilaterales en el futuro.

Vale la pena hacer mención de manera breve, aunque no sea objeto de nuestro estudio, a la participación de México en el GATT, ahora que están por cumplirse 5 años de su adhesión al mismo.

1. Como parte de su proceso de apertura comercial México se adhirió al GATT y por lo tanto, su participación en el Acuerdo coincide con la historia de la Ronda Uruguay.
2. La apertura unilateral que México llevó a cabo no se vio seguida por un reconocimiento automático de parte de los miembros del GATT, mismos que en forma unánime, en virtud de la cláusula de la nación más favorecida se vieron beneficiados por tal medida.
3. México, al haber reducido sus niveles arancelarios en un rango mucho mayor que el que exige el GATT, (el GATT exige una tasa de 50% cuando en México el

arancel máximo es de 20%) cuenta con la posibilidad de elevar sus aranceles en el momento en que lo considere necesario, como medida de ajuste interno o como represalia en un momento extremo.

4. México ha participado activamente en la Ronda Uruguay e incluso convocó a una muy importante reunión informal de Ministros en Puerto Vallarta, México y a lo largo de las negociaciones ha perseguido los siguientes objetivos generales:

- a. lograr una mayor reciprocidad comercial a la apertura económica del país;
- b. fortalecer el sistema multilateral de comercio;
- c. incorporar el intercambio agrícola y textil a las normas del GATT;
- d. exigir la no discriminación y una mayor disciplina internacional en la adopción de medidas de salvaguardia;
- e. negociar una liberación gradual y selectiva del comercio de servicios y;
- f. reducir aranceles y eliminar medidas no arancelarias en los mercados internacionales de los cuales México es abastecedor principal.

## BIBLIOGRAFIA

### I Fuentes bibliográficas.

1. BALDWIN, Robert, "Liberalización Multilateral", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington, D.C., 1989.
2. BHAGWATI, Jagdish, "Los Servicios", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et. al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
3. BROOKINGS, Carol, Review of Uruguay Round Agricultural Negotiations, paper presented to the Pacific Trade Policy Forum (PECC), june 26-28, Vancounver, Canadá, 1989, mimeo.
4. CABLE, Vincent, "Textiles y Vestido", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
5. CALDERON LUNA, Manuel, Comercio de Servicios: Contribución al Debate Internacional, CIDE, México D.F. 1989.
6. CALDERON LUNA, Manuel, "Los Servicios en las Negociaciones Comerciales Internacionales", en Mapa Económico Internacional, CIDE, México, 1989.
7. CASTAÑARES, Jorge, Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay, mimeo.
8. COLMENARES PARAMO, David, 20 Hitos de la Crisis Financiera Internacional, mimeo.

9. CURZON, Gerhard, La Diplomacia del Comercio Multilateral, FCE, México, 1969.
10. CHANG, Chin-Kun, The MFA and trade in textiles and clothing, paper presented for the meeting of the Third PECC Trade Policy Forum, Vancouver, Canada, June 26-28, 1989, mimeo.
11. FEKERUKUTY, Geza, "Dealing with Trade in Services in the Uruguay Round" in, Strategic Trends in Services (an inquiry into the global services economy), Bressand et.al. Comp. Haper & Row, 1987.
12. FITCHETT, Delbert, "Agricultura", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
13. FORD FOUNDATION PROJECT, The Final Report from the Ford Foundation Project on Developing Countries and the Global Trading System, July 1989, mimeo.
14. GARRIDO, Abel, El Ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México, 1986.
15. GATT, Activities in 1978 and results of the Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, GATT, Geneva, 1979.
16. GATT, Ayudar al Mundo a Crecer, GATT, Ginebra 1988.
17. GATT, Boletín Informativo Focus Ginebra, oct-nov -1985, No.36.
18. GATT, Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay, 20 de septiembre de 1986, mimeo.

19. GATT, "Mid-Term Review Agreements", en News of the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations, NUR 027, april 24, 1989.
20. HART, Michael, Subsidies: a problem in international trade?, paper presented to the Pacific Trade Policy Forum (PECC), june 26-28, Vancouver, Canadá, 1989, mimeo.
21. HARTER, John, El Lenguaje del Comercio, Servicio Cultural e informativo de los Estados Unidos, 1988.
22. HINDLEY, Brian, "El Trato Diferenciado y Más Favorable, la Graduación", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
23. KENWOOD, Lougheed, Historia del Desarrollo Económico Internacional, Ediciones Itsmo, México 1972.
24. MAPLICA, Luis, ¿Qué es el GATT?, Grijalbo, México 1988.
25. NAU, Henry, "La Negociación en la Ronda Uruguay", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
26. PATTERSON, Garner y Elisa, "Objetivos de la Ronda Uruguay", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
27. SAMPSON, Gary, "Salvaguardias", en La Ronda Uruguay, Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.

28. SECOFI, México en el Comercio Internacional, abril de 1990.
29. SECOFI, UNCTAD, PNUD, Elementos para la realización de la segunda etapa del estudio nacional de la economía sobre servicios, junio 1989, proyecto, mimeo.
30. SENADO DE LA REPUBLICA, Información Básica sobre el Desarrollo Industrial y Comercial de México, cuadernos del Senado, México, 1985.
31. STERN, Richard, "Propiedad Intelectual", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
32. TAMAMES, Ramón, Estructura Económica Internacional, Alianza Universidad, Madrid, 1984.
33. THOMSON, David, Historia Mundial de 1914 a 1968, Brevarios, FCE, México, 1989.
34. TRIFFIN, Robert, El caos monetario, FCE, México, 1970.
35. UNCTAD, Trade and Development Board, Developments and Issues in the Uruguay Round on Multilateral Trade Negotiations, Thirty-fifth session, Geneva, 19-30 sept, 1988 Item-3, Plenary, mimeo.
36. WINTERS, Alan, "Reciprocidad", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C., 1989.
37. WOLF, Martin, "Porqué la liberalización del comercio es una medida acertada", en La Ronda Uruguay. Manual para las Negociaciones Comerciales Multilaterales, Finger et.al., Compiladores, Banco Mundial, Washington D.C. 1989.

## II Fuentes hemerográficas.

1. HERNANDEZ, Ma. Cristina, "El Concepto de Desarrollo en las Negociaciones sobre Servicios en la Ronda Uruguay del GATT", en, Comercio Exterior, revista mensual del Banco de Comercio Exterior, vol. 40, num.8, México, agosto de 1990.
2. KEAYLA B.K., "Por una Acuerdo del Tercer Mundo sobre la Propiedad Intelectual", en Comercio Exterior, revista mensual del Banco de Comercio Exterior, agosto de 1990, vol. 40, num.8.
3. NACIONES UNIDAS, "53 Estados firman la Carta de la Habana", en Boletín de Naciones Unidas, Vol. IV Nos. 7 y 8, 15 de abril de 1948
4. "América Latina y las nuevas negociaciones comerciales multilaterales del GATT", El Día, 20 de octubre de 1986, en Testimonios y Documentos.
5. "Lenta discusión en el GATT, de temas que interesan al Tercer Mundo", El Día, 19 de abril de 1990.
6. "Medidas unilaterales de Estados Unidos atentan contra la Ronda Uruguay: Japón", El Día, 20 de abril de 1990.
7. "Crearán el GATS, organismo encargado de negociar la liberalización de los servicios", El Financiero, 21 de noviembre de 1989.
8. "Desacuerdos en normas de propiedad y subvenciones ensombrecen la Reunión del GATT", El Financiero, 17 de noviembre de 1989.
9. "La Ronda Uruguay: obstáculos y fracasos", El Financiero, 23 de enero de 1991, p.12.
10. "Prioridad número uno para Estados Unidos el éxito de la Ronda Uruguay: Bush", El Financiero, 17 de abril de 1990.

11. "Se desatará una elevada demanda de alimentos", El Financiero, secc. agropecuaria, 14 de enero de 1991.
12. "Ronda Uruguay: Última oportunidad para eliminar el proteccionismo", El Nacional, 20 de abril de 1990.
13. "Buscará el GATT unificar criterios sobre el comercio multilateral en la Ronda Uruguay", El Sol de México, 15 de noviembre de 1989.
14. "La Ronda Uruguay del GATT se convirtió en la última carta para evitar que resurja el proteccionismo", El Universal, 20 de abril de 1990.
15. "GATT: nueva cita en 91", Excelsior, secc. editorial, 8 de diciembre de 1990, p.7
16. "Nos interesa un Acuerdo para el intercambio libre: Carla Hills", Excelsior, 20 de abril de 1990.
17. "Vital aceptar limitaciones a la autonomía nacional: Dunkel", Excelsior, 18 de abril de 1990.
18. "Nada que aclarar sobre el Mercomún: Serra", Ovaciones, 19 de abril de 1990.