

17
ZEFJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

DEL GATT A LA OMC.

**UN LARGO Y PENOSO CAMINO DE
NEGOCIACIONES COMERCIALES**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A
HECTOR CUADRA MONTIEL

MEXICO, D. F.

OCTUBRE DE 1995

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

A mis abuelos León, Elo, Maga e Ismael,
y tíos Ismael, Talina y Tere,
para quienes la conquista de este
anhelado sueño pertenece antes que a nadie.

La mas ferviente gratitud por su
invaluable orientación y apoyo
para que este trabajo fuera posible,
a mis padres Margarita, Héctor, Celia y Javier,
y a mi hermano Ismael.

*Everybody knows that the dice are loaded.
Everybody rolls with their fingers crossed.
Everybody knows that the war is over.
Everybody knows the good boys lost.
Everybody knows the fight was fixed:
the poor stay poor, the rich get rich.
That's how it goes.
Everybody knows.*

Leonard Cohen.

PRESENTACION .

Desde el punto de vista del estudioso de las Relaciones Internacionales y de todo aquel interesado en la problemática internacional, siempre debe partirse de un riguroso estudio de la realidad que les ocupe, para que una vez realizado el análisis, puedan hacerse proposiciones que busquen influir en el rumbo de los acontecimientos. Debe hacerse la aclaración que el presente trabajo debe entenderse como parte de la primera fase mencionada, la del estudio de la problemática internacional.

Dentro de este orden de ideas el presente trabajo intenta abordar áreas temáticas y espectros problemáticos como el comercio internacional, el desarrollo y el subdesarrollo, la liberación comercial, los foros de negociación, las políticas económicas y comerciales, etc. Se pone especial énfasis en el análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT, y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo UNCTAD, que han sido sin duda, las máximas instituciones internacionales encargadas de vigilar y organizar las relaciones comerciales del mundo hasta la fecha. También se aborda el estudio de la Organización Mundial de Comercio OMC, fruto de arduas negociaciones de la Ronda Uruguay, que se convertirá en el organismo supremo encargado de regir las relaciones comerciales internacionales futuras.

En el desarrollo de la presente investigación se pone de manifiesto que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde su concepción original en el año de 1947, no ha correspondido del todo, al desarrollo de las nuevas realidades económicas y comerciales del mundo. El GATT, como marco jurídico del comercio internacional ha intentado durante toda su historia, ajustarse, renovarse, evolucionar mediante nuevos mecanismos y políticas diferentes de regulación comercial.

Asimismo, se establece que la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo surgió como un intento de hacer válidas reivindicaciones económicas por parte de los países más pobres de la tierra frente a los más poderosos. Un foro a través del cual se lucha para que se reconozcan la desigualdad económica y las asimetrías entre los países, y se intente su cambio puntualizando que éstas son algunas de las principales razones que dieron origen a la UNCTAD.

Dichos organismos han constituido un mecanismo práctico para intentar mantenerse vigente conforme los distintos escenarios internacionales han evolucionado, lo cual se ha logrado a través de la constitución de las rondas de negociaciones comerciales que se han celebrado en el marco del Acuerdo General, así como las que la UNCTAD ha convocado por su parte.

Si bien cada vez se ha dificultado en mayor grado conseguir acuerdos en materia comercial, los que se han conseguido le permitieron permanecer vivo al GATT, prolongar su agonía, continuar definiendo las pautas jurídicas comerciales mientras fuera posible. Ello ha sido posible gracias al decidido apoyo de los países industrializados que representan un muy importante porcentaje de las transacciones comerciales internacionales.

Por el lado de la otra institución comercial, la UNCTAD, se menciona que a pesar del empuje inicial que consiguió frutos en un período cercano a su nacimiento, ha visto paulatinamente disminuida su capacidad real de poder, ya que cada vez sus recomendaciones son desoidas con mayor frecuencia y su importancia actual es mínima para el intercambio internacional.

La transformación final, la última fase de evolución del GATT es hacia la conformación de un nuevo organismo internacional, la Organización Mundial de Comercio, la cual será la encargada de continuar el trabajo desempeñado por el Acuerdo General, pero ahora con mayores poderes y atribuciones. La OMC completará la triada de organizaciones económicas que fueron creadas después de la segunda guerra mundial y tendrá como tarea, la regulación de las actividades relacionadas con el comercio internacional.

Por otro lado, considerando el área temática y el espectro problemático que el presente trabajo intenta probar con razones

convincientes, debe considerarse que las relaciones económicas y comerciales a partir de la segunda posguerra mundial, han sufrido cambios vertiginosos y trascendentales que han modificado el escenario de la economía y el comercio internacional de una forma radical y en un periodo de tiempo relativamente muy corto. Los miembros de la sociedad internacional han debido adaptarse a las sucesivas transformaciones y a la nueva problemática económica y comercial del mundo contemporáneo.

De esta forma, nos encontramos que en el contexto de las relaciones económicas y comerciales contemporáneas, las verdaderas materias de importancia para los países en vías de desarrollo dentro del comercio internacional nunca fueron atendidas en la medida de sus necesidades reales, mas bien por el contrario, permaneció el status quo por la actitud pasiva del GATT y la incapacidad activa de la UNCTAD. Para los países industrializados el balance ha sido positivo en términos generales, puesto que a pesar de sus problemas, han sido ellos mismos quienes han dictado las directrices en materia de intercambio internacional.

Se considera también que pese a que en la segunda posguerra mundial se concibió originalmente a una Organización Internacional de Comercio, no se logró establecer por la negativa estadounidense principalmente. Cabe observar que los norteamericanos eran en aquel entonces la única potencia económica y comercial del mundo, y no permitieron que se les impusiera un límite mediante un organismo internacional.

Sin embargo, casi cincuenta años después, debido a la aparición de países fuertes y bloques comerciales, y al hecho de que la ventaja comercial originalmente conseguida por los Estados Unidos se haya reducido de manera importante, le hace enfrentar ahora a una seria competencia en la disputa por la hegemonía económica y comercial.

La Organización Mundial de Comercio, de conformidad con las necesidades de los intercambios mundiales y al deseo de la comunidad internacional, se constituye en el organismo que regula las actividades comerciales internacionales a partir del año de 1995.

Sin duda en materia comercial existen muchos retos por delante, la Organización Mundial de Comercio deberá enfrentar todos y cada uno de ellos con determinación y eficacia. Servir de árbitro en cuestiones comerciales que históricamente se han caracterizado por su complejidad y urgencia para alcanzar una solución adecuada, conciliar intereses encontrados y satisfacer las demandas históricas representa un compromiso de considerables magnitudes. La OMC debe probar que no llega tarde a su cita con la historia.

El futuro del comercio internacional dependerá del funcionamiento de la OMC, el porvenir de éste influirá decisivamente en los distintos ciclos de la economía mundial, en ellos estarán basadas en gran medida las perspectivas de crecimiento y desarrollo económicos para la inmensa mayoría de los países del mundo. El acceso a mejores niveles de vida para millones de seres humanos se apoyará en gran medida en el desempeño que tenga la Organización Mundial de Comercio.

En otro orden de ideas, debe tomarse en cuenta que algunas de las hipótesis iniciales bajo cuyo espectro se inició el presente trabajo y que se ponen a consideración son las siguientes:

1. El análisis de las relaciones Norte - Sur como área temática de actualidad y trascendencia en el estudio de las Relaciones Internacionales sigue representando una veta interesante de estudio.
2. El intercambio desigual continúa siendo preponderante para la realización del comercio internacional entre los países:
3. El libre comercio existe como principio pero difícilmente se expresa en la realidad. Hasta la fecha ha funcionado a favor de los países industrializados en sus relaciones con el resto del mundo. Carece de viabilidad justa y equitativa en la práctica de las actuales condiciones económicas y comerciales internacionales.
4. Los bloques regionales económicos y comerciales tienden a representar fortalezas proteccionistas al exterior de los miembros que los conforman, que limitan el intercambio con el resto del mundo.
5. El abandono de las demandas de los naciones subdesarrolladas en los foros internacionales, obedece a que se han privilegiado las de los países industrializados.
6. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha evolucionado, se ha ido adecuando a la realidad comercial internacional contemporánea, modificandose en función de la jerarquía y prioridades de los países económicamente más poderosos.
7. La importancia estratégica de sectores económicos determinados e.g. el agropecuario, ha permitido la instrumentación de prácticas proteccionistas contrarias al espíritu original del GATT.
8. Para la UNCTAD la carencia de un desarrollo completo, el que sus reivindicaciones no han sido alcanzadas del todo y,

que su protagonismo en el comercio internacional se ha disminuido drásticamente, hace temer que el futuro que se le adivina sea cada vez más precario.

9. La Organización Mundial de Comercio responde a un intento de equilibrar jurídicamente las reglas del juego para los diferentes actores económicos.

10. La OMC busca mantener un contexto económico favorable para los países desarrollados y desventajoso para el resto del mundo.

Así, resulta innegable que conforme el tiempo ha transcurrido, las interrelaciones económicas, financieras y comerciales se han vuelto cada vez más complejas, dinámicas y grandes. Los problemas que el GATT afrontaba en la segunda posguerra mundial han evolucionado, y obligado a que éste se haya visto forzado a perseguir los cambios y tratado de ajustarse a las nuevas fuerzas y realidades de las siempre cambiantes relaciones internacionales.

El organigrama del Acuerdo General es una buena prueba de ello, ha tenido que adaptarse gradualmente para enfrentar los cambios. Grupos y Comités han sido creados y liquidados conforme las necesidades así lo han demandado. Poco a poco, la gestión del GATT se ha ido tecnificando y requiriendo mayores esfuerzos para tratar de regular los fenómenos contemporáneos.

Las acciones del GATT han respondido a los estímulos externos, han sido jugadas defensivas, por ello, ha vivido a la zaga de las relaciones económicas internacionales. La mayoría de los pueblos del planeta no han tenido otra opción. Han tenido que escoger un lugar donde resguardarse y apostar a que, dentro de organismos internacionales como el GATT, pueden perder menos que si permanecieran fuera de ellos.

Un puñado de países poseedores del poder y los medios económicos y comerciales han dictado las directrices de la economía mundial. Una oligarquía económica ha marcado el camino y el destino del planeta. La inmensa mayoría, el resto del mundo ha tenido que someterse.

El porvenir que espera a nuestros pueblos es dramático, se socializan los gastos, se privatizan los beneficios, se agudizan las contradicciones, se polarizan el bienestar y la riqueza frente al hambre, la miseria y la muerte. Cada vez más, el ser humano es lo que menos le interesa al hombre. Sus semejantes son considerados competidores y tratados como enemigos.

Son éstos los escenarios y visiones que deben ser estudiados, comprendidos, desenmascarados y repudiados. Sólo de

esta forma podremos aspirar a la construcción de un mundo más justo, equitativo y humano. Únicoamente reconociendo las capacidades y limitaciones propias por un lado, aceptando y enfrentando el reto por el otro, y trabajando, forjando, construyendo el proyecto de un mundo mejor, podremos acceder a cristalizar el sueño en la imperiosa realidad que todos demandamos ahora. En nuestras manos están la decisión y la posibilidad del cambio, hay que aprovecharla, poniendo manos a la obra.

Ciudad de México a 30 de junio de 1995.

*Money it's a crime
Share it fairly but don't take a slice of my pie
Money so they say
Is the root of all evil today
But if you ask for a rise it's no surprise that they're
giving none away.*

Pink Floyd.

CAPITULO I.

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS MARCOS TEORICOS.

1.1 EL COMERCIO.

La palabra comercio deriva de la locución latina commercium, la que a su vez incluye las voces cum y merx, que podrían traducirse como 'con mercancía'. De ello se deriva una idea de tráfico y de cambio. Se puede afirmar entonces que el comercio constituye una actividad de intermediación en la producción y cambio de bienes y servicios destinados al mercado en general.¹

Toda operación comercial contempla la confrontación de dos

¹ Cervantes Ahumada, Raúl. *Derecho Mercantil*. Ed. Herrero. México. 1984. p. 2.

magnitudes: una de oferta y una de demanda, a la que se añade su resultante: el precio, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades.

En las operaciones económicas, además del hecho de la compra o la venta se consideran toda clase de actos de intermediación que tengan como resultado final el poner a disposición de los demandantes los productos y/o servicios demandados.

Si se atiende al ámbito geográfico de las operaciones que los constituyen, aparece la bipartición entre el comercio nacional y el comercio internacional. El primero considera las transacciones económicas realizadas dentro de las fronteras nacionales de un país.

1.1.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL.

El comercio internacional es un "...intercambio recíproco de bienes y servicios de todos los países del mundo o entre grupos de países... regulado por el Derecho Comercial Internacional, convenciones internacionales, acuerdos bilaterales y multilaterales, así como de cooperación organizada bajo el patrocinio de la ONU, en el marco de organizaciones internacionales y extragubernamentales...".²

Se diferencia del comercio exterior en que éste significa en términos generales un intercambio de bienes y servicios entre un país determinado y el extranjero. Es decir, un solo actor frente al resto del mundo. En cambio, en el comercio internacional se contemplan las actividades comerciales realizadas por todo el mundo.

El uso y la costumbre han estilado el uso indistinto de los términos economía internacional, relaciones económicas internacionales y comercio internacional. Este último incluye dentro de su ámbito de competencia además de la ya mencionada compraventa de bienes y servicios a los movimientos de población y de capital, todos ellos incluidos en el concepto balanza de

² Osmafiocyk, Edmund Jan. *Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*. FCE. Madrid, España. 1976. p. 244.

pagos.³

Tanto el comercio nacional --que se realiza dentro del mercado interno de un país-- como el internacional son lo mismo dentro de su más pura esencia: que las partes involucradas se beneficien mutuamente con el intercambio. Sin embargo debe apuntarse que el comercio internacional sufre ciertas modificaciones y complicaciones a causa de distintos fenómenos que han obligado a su estudio independiente e individualizado e.g., las barreras artificiales, los sistemas monetarios y crediticios independientes y la política económica autónoma de los Estados.⁴

La composición del comercio internacional desde la segunda guerra mundial ha contemplado como rasgos característicos:⁵

1. Productos industriales intercambiados en los países avanzados.
2. Materias primas intercambiadas por los países del sur a cambio de productos elaborados en sus relaciones comerciales con los países desarrollados. Sin embargo, en las últimas décadas algunos países en vías de desarrollo de reciente industrialización han participado activamente en el comercio de productos industriales.
3. Un fuerte desarrollo de las transacciones internacionales de las prestaciones de servicios como lo serían los seguros, los fletes, las comunicaciones e información, etc.

Ha sido el cambio acelerado en la composición del comercio internacional lo que en gran medida ha motivado posiciones encontradas en las políticas gubernamentales y comerciales en los distintos espacios de negociación donde se realizan esfuerzos para promover o defender sus posturas según los intereses en juego de que se trate.

De esta manera se ha dibujado un panorama mundial en materia de intercambios dinámico y complejo en el que en términos generales los países industrializados mantienen su tradicional primacía en el campo de las manufacturas, mientras buscan

³ Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*. Siglo XXI. México. 1990. p. 7.

⁴ Torres Gaytán. op. cit. pp. 15 - 17.

⁵ Wilhelmy, Manfred. *Política Internacional: Enfoques y Realidades*. Centro Interuniversitario de Desarrollo. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales. 1988. p. 335.

incrementar su posición en los intercambios de productos primarios, al mismo tiempo procuran mantener sus ventajas iniciales en el ramo comercial de los servicios.

Por ser un área virgen en cuanto a regulación comercial se refiere, los gobiernos de los países mas avanzados, principalmente el de Washington, la han descubierto como propicias para toda clase de restricciones comerciales. Finalmente, después de varios años de arduas negociaciones comerciales, la Ronda Uruguay del GATT ha provisto el primer marco jurídico de la historia para regular las transacciones comerciales del sector terciario. Este tema se aborda con mayor amplitud en otra sección del presente trabajo.

Para los países en vías de desarrollo, la histórica demanda para detener las tendencias proteccionistas que se han extendido en los países industrializados. Para los países de bajos ingresos esto se traduce primordialmente --aunque no exclusivamente--, en una mejoría de las condiciones de acceso de sus materias primas. Otro grupo de países con un mayor desarrollo relativo buscan promover sus exportaciones industriales en variados rubros, las cuales enfrentan crecientes dificultades de acceso a los mercados mas importantes del mundo.

Digno de mención resulta el hecho de que las relaciones entre los grandes bloques comerciales internacionales gravitan significativamente en el comercio mundial. El volumen de las exportaciones de los países industrializados representa mas de dos terceras partes del total internacional, o en otras palabras, controlan prácticamente dos tercios del comercio en el mundo.

Las relaciones comerciales recíprocas entre los centros económicos y comerciales que liderean los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón. El resto del mundo reviste algún interés para ellos en la medida que en él:⁶

- a) se detecten áreas económicas en expansión,
- b) se observen cambios de importancia relativa de los socios comerciales tradicionales,
- c) aparezcan nuevos sujetos interesados en competir por los mercados de exportación y,
- d) surjan competidores con los productos nacionales que abastecen los respectivos mercados internos en los países del norte.

Pasando a otro orden de ideas, la trayectoria de la política

⁶ Wilhelmy. op. cit. p. 337.

de liberalización comercial pretendida desde fines de la década de los cuarentas para el comercio de mercancías perseguía suprimir progresivamente los aranceles como una clásica barrera de las relaciones comerciales internacionales. En un segundo momento comenzó a prestarse creciente atención a las llamadas barreras no arancelarias que pueden restringir o impedir el libre comercio ya sea de mercancías o de servicios.

Los principales encargados de llevar a cabo las tareas mencionadas han sido principalmente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT, y la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, UNCTAD. En la práctica, las naciones más avanzadas han controlado la mayor y más importante parte de las negociaciones realizadas y concesiones otorgadas.

El alcance de la liberalización comercial ha sido parcial en la medida que en las últimas tres décadas se han llevado a cabo diversas situaciones de excepción que alteran significativamente el mecanismo básico del GATT. Los acuerdos de integración, los sistemas de preferencias generalizadas y no recíprocas que ofrecen los países industrializados al resto del mundo, el comercio internacional de productos agrícolas y de fibras textiles, y el fracaso en los esfuerzos multilaterales para encarar restricciones al comercio, son sin duda factores que han incidido decisivamente en el entorpecimiento y dilación para conseguir el objetivo planteado de alcanzar la liberalización comercial pretendida desde la segunda posguerra mundial.

Cambiando de tema, por lo que respecta a temas específicos y tradicionales del comercio como las barreras artificiales que constituyen los aranceles, los contingentes de importación, las prohibiciones a industrias nacientes por ejemplo y demás instrumentos reguladores que influyen y tienen efectos en la dirección y volumen del comercio, pueden en un plazo mayor producir en los países una estructura económica diferente de la que se hubiera producido sin su presencia. Y a su vez, la estructura modifica e influye en las relaciones comerciales.

Respecto a los sistemas monetarios y crediticios independientes, éstos se dan por la existencia de muchos países que otorgan como resultado un mecanismo monetario específico, conformado por la pluralidad de países soberanos.

La política económica autónoma es el resultado de los criterios que cada país establece con respecto de la movilidad de los factores de la producción, de los sistemas monetarios y de las barreras artificiales, las que generan una particular estructura económica.

En el escenario comercial internacional encontramos una red compleja de intereses correspondiente a los diferentes países.

Cada uno de ellos trata de obtener alguna ventaja que satisfaga una determinada necesidad o interés. No está de más señalar que en ocasiones existen intereses encontrados entre los países. La resultante es que en términos generales predomina la influencia de los países dominantes sobre el resto, en tanto que la autonomía de ciertos países queda reducida a ciertos aspectos.

A lo anterior debe agregarse la acción de los monopolios que buscan por todos los medios satisfacer y ampliar sus intereses.

Dentro de este complejo escenario, el papel de la teoría del comercio internacional es presentar una cierta interpretación que puede, por cierto, prestarse a otorgar una justificación a determinados *modus operandi* y *status quo* en beneficio de los más poderosos a través de las distintas épocas por las que dicho comercio ha transitado y evolucionado.

1.1.2. LOS EFECTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La expansión del comercio se ha dado en todas las épocas y ha tenido como frutos para la satisfacción de ciertas necesidades, independientemente de la mercadería buscada, los siguientes:⁷

- a) la difusión tecnológica,
- b) la demanda como estimulante del crecimiento y la eficiencia económicos,
- c) la ampliación de los mercados y estimulación de la actividad económica,
- d) la reducción en el costo de los insumos y ampliación en la oferta de los productos y,
- e) el cultural, el que quizá sea uno de sus efectos más polémicos además de los económicos arriba mencionados, por la incidencia en valores, ideas y comportamiento de las sociedades.

⁷ Gilpin, Robert. *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales. Buenos Aires, Argentina. 1990. pp. 185 - 186.

f) sin olvidar tampoco uno de los mas fundamentales: sus importantes efectos e incidencia en la politica internacional.

Sin embargo, al contrario de los fenómenos identificados, tenemos que no existe ninguna teoría del comercio que sea capaz "...de explicar el comercio internacional de todos los bienes y en todos los tiempos...".⁸ Ello es por la sencilla razón de que en primer lugar, toda teoría social es producto histórico, es decir, fruto del tiempo concreto, de su época y, en segundo lugar, porque las teorías del comercio son, como todas las teorías, modelos explicativos con metodologías diseñadas para diseccionar determinados aspectos de la realidad internacional. Ninguna teoría puede abarcar un espectro tan amplio como para intentar cubrir con su andamiaje teórico - metodológico la universalidad de las relaciones comerciales internacionales. Estos modelos por lo general van a la zaga de los hechos, explican, construyen e interpretan a posteriori. Es decir que primero se dan los fenómenos y con posterioridad se intenta explicarlos con diferentes paradigmas. Por esa razón han surgido varios modelos de explicaciones específicas que han intentado dar a conocer los distintos tipos de relaciones comerciales en la historia del capitalismo.

Por otro lado, los diferentes objetivos y el juicio de fracaso o de éxito que de ellos se hace, es a partir de patrones diferentes planteados por los problemas teóricos, esto sucede no únicamente en el comercio internacional, mas bien acontece donde existen encontradas posiciones teóricas que pretenden estudiar un determinado fenómeno, sujeto o materia. En otras palabras, por diferentes marcos conceptuales se buscan objetivos diferentes y por lo consiguiente, se obtienen disímiles resultados. Por ejemplo, los liberales juzgan el comercio y su protección en términos de bienestar del consumidor y de maximización de la eficiencia global, por otro lado existe la posición encontrada que subraya lo que se considera como intereses de los productores y del Estado, etc.

⁸ Gilpin. op. cit. p. 193.

1.2 LAS CONCEPCIONES TEORICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

A cada etapa del desarrollo de la formación económica y social capitalista han correspondido diferentes teorías cuya pretensión explicativa radicaba básicamente en la explicación de las formas en que se daba el intercambio comercial entre los países.

La justificación de la teoría económica se da a través de y por la política económica. La teoría del comercio internacional tiene por objeto orientar y servir de guía a las decisiones de la política comercial. Para que el comercio internacional no opere sin rumbo fijo necesita de marcos teóricos que le indiquen el camino y la forma de instrumentar la conceptualización teórica. De la misma forma la teoría necesita de la política concreta para no quedar en el plano de las meras abstracciones sin aplicación en la realidad.

Las corrientes de pensamiento teóricas que se han destacado con mayor importancia en el comercio internacional han sido el mercantilismo, la teoría clásica, los modelos neoclásicos, la corriente keynesiana y el neoliberalismo. En el presente trabajo, un poco mas adelante se destacarán algunos aspectos importantes de ellas.

Las teorías mencionadas y las que de ellas recuperan algunos preceptos y reconocen como influencia, adolecen del defecto de inoperancia para el análisis del funcionamiento de cualquier sociedad porque no estudian el proceso económico de la producción, sino sólo el de la circulación. Por ello debe plantearse integralmente, en un sólo cuerpo teórico y sin fragmentar el estudio de la economía, reconociendo la necesidad de una teoría objetiva del valor, que vincule más cercanamente y con mayor fuerza, por un lado, la teoría económica y por el otro,

la política económica.⁹

El punto de vista clásico de las relaciones internacionales privilegia el enfoque entre los Estados miembros de la sociedad internacional, sin embargo existen otros enfoques diferentes que desde un punto de vista económico y comercial tratan de estudiar las relaciones entre las firmas de los diferentes países. Para cuestiones de análisis sobre el desarrollo se ha intentado vincular en el estudio, a los monopolios y su relación con países periféricos, ya que el monopolio permite la transferencia de valor de los pueblos en vías de desarrollo a los países dominantes del centro.¹⁰

La economía del desarrollo es un aspecto nuevo relativamente hablando en su tratamiento teórico (en comparación con otros fenómenos que tienen siglos de estudio). Al menos hasta la primera guerra mundial no existía la preocupación por el análisis de los sistemas o de las estructuras, se ignoraba su existencia, desarrollo desigual y sus características.

El estudio de la economía del desarrollo se constituyó bajo la presión de hechos y de necesidades urgentes. Su nacimiento es posterior a la segunda guerra mundial, aunque sus raíces las podemos encontrar desde la escuela marxista del pensamiento económico.¹¹

El reconocimiento de que los dos fenómenos: el desarrollo y el subdesarrollo constituyen las dos caras de la misma moneda, el que el progreso del centro no es posible sin la dependencia y explotación de la periferia, proporcionó las bases para un estudio más sistemático y científico de las relaciones entre el norte y el sur.

Sin embargo, un cuerpo teórico perfectamente estructurado del comercio internacional entre los países industrializados y los pueblos en desarrollo no existe como tal. Desde un punto de vista más global, con un enfoque mucho más amplio que incorpore las interrelaciones del fenómeno desarrollo - subdesarrollo, se estudia en estrecha relación con la acumulación en escala mundial.¹²

⁹ Amin, Samir. *La Acumulación a Escala Mundial*. Siglo XXI. Madrid, España. 1974. pp. 14 y ss.

¹⁰ Amin, Samir. op. cit. pp. 164 - 169.

¹¹ Ibidem.

¹² Amin, Samir. op. cit. pp. 26 y ss.

Las teorías económicas que a continuación se examinan en el aspecto del comercio internacional no reconocen formaciones socioeconómicas diferentes para los países industrializados y los países en vías de desarrollo.

1.2.1 EL MERCANTILISMO.

El mercantilismo constituye la primera corriente teórica que intenta abordar sistemáticamente al intercambio internacional. Sin embargo, la intención de sus principales pensadores no consistió necesariamente en formar una teoría comercial.

El período en cuestión abarcó de los siglos XVI al XVIII de nuestra era. Fue tanto una consecuencia del movimiento comercial en un principio, como un factor que posteriormente contribuyó a su impulso.

Las relaciones entre los pueblos de aquella época se caracterizaron porque sus relaciones estuvieron estrechamente subordinadas a las políticas de sus respectivos gobiernos. Un ejemplo muy evidente de ello lo constituyen aquellas compañías que fueron privilegiadas con el monopolio legal del comercio entre los países europeos y sus colonias de ultramar. Se podría afirmar que era una forma de 'monopolio legalizado' que sostenían las metrópolis sobre las colonias y los pueblos a los que dominaban.

Con anterioridad al siglo XVI no existían Estados nacionales propiamente constituidos, lo que para los mercantilistas es un requisito esencial su existencia. A partir de las Cruzadas (siglos XI al XIII), el comercio entre las diferentes regiones del mundo había ganado importancia progresivamente, el contacto con pueblos lejanos, el desarrollo de marinas mercantes, la reforma religiosa, el descubrimiento de América, y una diferente concepción del mundo que brindó el Renacimiento contribuyeron a que el mercantilismo como práctica corriente y pensamiento teórico se gestaran.

Debe destacarse que sus más célebres representantes sustentaron diferentes opiniones, incluso contradictorias, pero existió una actitud hacia un propósito común: obtener metales preciosos mediante el excedente de exportación porque los consideraban como la riqueza por excelencia.

Buscaban impedir la salida de metales preciosos. Según un

grupo para que el tesoro no disminuyera ni afectara el tipo de cambio. Según otros, para que no se vieran obligados a comprar caro y vender barato.

"El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía."¹³

Aconsejaron el fomento de las exportaciones y la restricción de las importaciones. Al interior de sus países buscaron eliminar alcabalas, privilegios, anarquía monetaria, fiscal y en las pesas y medidas. Pugnaron por la subordinación del individuo al Estado y el logro de una balanza comercial favorable con saldo en metales preciosos.

1.2.1.1. LAS PRINCIPALES CONTRIBUCIONES MERCANTILISTAS.

Las aportaciones teóricas más destacadas de los mercantilistas fueron la teoría de la balanza comercial, la teoría cuantitativa y los precios, el tipo de cambio, sus fluctuaciones y los puntos oro y sus conceptos sobre el atesoramiento.¹⁴

1.2.1.1.1 La teoría de la balanza comercial. La teoría de la balanza comercial fue la principal de los pensadores mercantilistas. Aconsejaron que el Estado interviniera para restringir las importaciones, promover las exportaciones y proteger a los comerciantes. Siguió una política colonial que les reservaba el mercado de las colonias. Establecieron una relación muy estrecha entre la balanza de comercio y los movimientos de metales. Confiaron en métodos de producción extensivos sobre los que podían aumentar la productividad.

1.2.1.1.2 La teoría cuantitativa y los precios. Sobre la teoría cuantitativa y los precios debe destacarse que Bodino señaló como una causa muy importante de la elevación de los

¹³ Torres Gaytán, op. cit. p. 32.

¹⁴ Torres Gaytán, op. cit. pp. 35 - 45.

precios el aumento en la oferta de metales preciosos. A partir de él se aceptó la relación directa entre el circulante y los precios, pero con aplicación nacional más no en el ámbito internacional.

1.2.1.1.3 El tipo de cambio. Para explicar las causas que determinaban el tipo de cambio y las fluctuaciones de éste surgieron dos corrientes, la metalista y la antimetalista. La primera, centró su explicación en las modificaciones entre el valor del oro y la plata, el desajuste entre la oferta y la demanda de los mercados de cambios, el desorden monetario y la especulación.

La segunda corriente, la antimetalista, hizo su análisis con la teoría de la balanza de comercio. Afirieron que las variaciones del tipo de cambio se debían al valor del dinero, cuando escaso el dinero alto el tipo de cambio, cuando abundante, el tipo de cambio bajo. Negaron que el tipo de cambio por sí mismo produjera movimientos de metales y concluyeron que tanto la variación del tipo de cambio como el movimiento de metales se debían al estado de la balanza comercial.

1.2.1.1.4 La teoría de los puntos oro. La teoría de los puntos oro basada en ideas de Simon Clement consideraba que el costo de la transferencia del oro de un país a otro determinaba los límites máximo y mínimo de las variaciones del tipo de cambio. La especulación resultaba consecuencia de la escasez en el mercado y a su vez incrementaba la demanda e influía sobre el precio de las divisas.

1.2.1.1.5 El atesoramiento. El atesoramiento de metales preciosos a manera de reserva fue apoyado por los metalistas en la primera etapa del mercantilismo. Predominó después, sin embargo, la idea antimetalista: los metales interesaban como instrumento de circulación más que como medio de atesoramiento. Afirieron que para enriquecer al Estado había que asegurarle la mayor cantidad de metales preciosos para que circularan, ya que el dinero era un factor indirecto de la producción, al estimular las actividades económicas. La idea de adquirir metales preciosos fue común para metalistas y antimetalistas, diferían en los procedimientos para lograrlo.

1.2.1.1.6 Otras aportaciones teóricas. Reconocieron que tanto los volúmenes de importaciones como de exportaciones dependía de los niveles relativos de precios entre los países. Sostuvieron que las tasas de interés eran efecto de la cantidad de dinero que buscaba colocación. Por el hecho de que el dinero estimulaba la producción, su propietario estaba en derecho de

percibir un interés.

Observaron que los metales se repartían en proporción al valor de la producción o en relación con la población.

Además hicieron la observación de que había renglones de servicios, además del intercambio de mercancías, que también ocasionaban pagos entre los países.

Asimismo, aportaron la indicación de que la gente se abstenía de importar metales por lo que estaba de más la prohibición de exportarlos.

En la última etapa del mercantilismo se observó que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo obligaba en gran medida a la práctica del comercio internacional gracias a la interdependencia entre todas las partes del mundo.

Consideraron que el intercambio internacional entre todos los países se debía regir por un orden natural. Oponerse al lucro significaba ir en contra de las leyes naturales.

1.2.1.1.7 Un pequeño balance. Aunque los mercantilistas no sistematizaron sus ideas en un cuerpo teórico propiamente dicho, las observaciones por ellos realizadas fueron retomadas posteriormente y constituyeron valiosas aportaciones para el pensamiento económico y comercial posterior.

Sin embargo debe reconocerse la importancia histórica que esta primera contribución al pensamiento abstracto del comercio internacional representa. Es un muy importante primer paso en una dirección bien señalada.

El análisis de las transacciones comerciales con base en el lucro y considerando la protección del Estado tuvo su génesis en la etapa inicial del mercantilismo, de las primeras fases del desarrollo del capitalismo.

1.2.1.2 TEORIA MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

David Hume expuso en forma clara, bien conducida, los principios de la teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos con el simple hecho de combinar los elementos conocidos hasta mediados del siglo XVIII.

Las ideas de los mercantilistas fueron utilizadas mediante una interpretación congruente y sistemática, cambiando su enfoque y desprendiendo conclusiones inversas. De ello derivamos que Hume gracias a la vinculación que logró dar a las ideas mercantilistas y los diferentes juicios que de ellas extrajo, podría ser calificado como un autor de transición, que vincula a los mercantilistas y a los clásicos del comercio internacional, próximos a aparecer en escena.

1.2.1.2.1 Teorías de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos. Según Hume un país podría conseguir automáticamente la cantidad de metales que le fueran necesarios para mantener sus precios al nivel de los países del exterior hasta equilibrar sus exportaciones con importaciones. En otras palabras, la cantidad de dinero que necesite un país está en relación con el volumen de su actividad económica. Si se encuentra en condiciones superavitaria o deficitaria de metales preciosos respecto al nivel necesario para conservar sus precios a la par de los demás países, internamente sus precios registrarán una elevación o un descenso proporcional hasta conseguir el equilibrio.¹⁵

El mismo desequilibrio entre exportación e importación tendía a restablecer el perdido equilibrio por sus efectos de los metales preciosos y su correspondiente reacción en el nivel de los precios.

Por otro lado, extendió el principio cuantitativo del dinero a las relaciones económicas internacionales y dedujo de esta forma el principio que regulaba la distribución de los metales preciosos mostrando deficiencias en los siguientes objetivos y principios del mercantilismo:¹⁶

Cuando afirmó que los metales fluyen de un país a otro gracias a las diferencias de precios y no por las medidas artificiales afectó considerablemente la justificación del intervencionismo del Estado.

Lo mismo le sucedió a la preferencia por los metales ya que se les consideraba como una riqueza en sí y no como un instrumento de circulación y medida de valores para el comercio.

Afectó la teoría de la balanza comercial cuya aspiración consistía en un saldo permanentemente favorable al explicar las causas de los movimientos de los metales.

¹⁵ Torres Gaytán. op. cit. pp. 59 - 64.

¹⁶ Ibidem.

Consideró a las mercancías como importantes objetivos de la economía y del comercio ya no más como medios para adquirir metales preciosos. Con posterioridad a su época las mercancías se ubicaron en el centro del análisis económico.

Según el criterio de Hume, ni el alza ni la baja de precios se producía automáticamente, se requería de algún período de tiempo para que el dinero fuese distribuido en muchas manos.

1.2.1.2.2 Otras aportaciones. Destacan de David Hume ideas importantes e interesantes como las siguientes: Consideró la alteración del tipo de cambio como una causa correcta de los desequilibrios comerciales. Esbozó la similitud existente entre el comercio regional y el internacional al sostener que se regían por principios similares. Aconsejó una moderada restricción al libre intercambio cuando pudieran sustituirse mercancías extranjeras por nacionales e incluso proteger la actividad interna de la competencia extranjera. Sostenía que era el desarrollo de la industria lo que atraía al dinero.

1.2.2 LA CONCEPCION CLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Para finales del siglo XVIII el capitalismo que había evolucionado hacia una industrialización merced a aportaciones tecnológicas y técnicas productivas novedosas para entonces, ya no necesitaba del monopolio comercial reglamentado por el Estado pues le era suficiente con el monopolio económico que le daba superioridad en sus procesos productivos.

La política mercantilista que fuera utilizada para impulsar al capitalismo comercial resultaba inadecuada para el desarrollo industrial. El monopolio comercial y la intervención del Estado en el comercio exterior fueron sustituidos después por una filosofía y una política librecambista.

La libre circulación de mercancías, en un principio limitada al interior de cada país resultaba insuficiente para crear el mercado que necesitaba el desarrollo evolutivo del capitalismo industrial de producción masiva. Había que destruir las barreras entre países de la misma manera que se había hecho con los obstáculos feudales. Tanto Inglaterra como Francia lucharon por la expansión de un mercado más amplio que el nacional.

Toda la concepción teórica y la instrumentación práctica de la libre competencia y el control de las fuerzas del mercado fueron sustentados por los ingleses principalmente a partir de mediados del siglo XIX y hasta la primera guerra mundial.

Ese mismo periodo corresponde al florecimiento y auge del imperio británico en grandes extensiones geográficas tanto en términos políticos como económicos y comerciales.

Pero también por otro lado, en la época que nos ocupa se reconoce la aparición de un nuevo elemento económico hacia finales del siglo diecinueve. Se transformó el capitalismo del centro mediante la aparición de los monopolios, fenómeno que hizo cambiar las reglas de la libre competencia, desde entonces la competencia imperfecta comenzó a dominar los mercados, a partir de entonces éstos ya no se regirían sólo por los precios.¹⁷

En otro orden, distinto de ideas, encontramos que las influencias conceptuales de los economistas clásicos se basaban en el pensamiento de los fisiócratas franceses, quienes sostenían que la naturaleza proporcionaba el origen de la riqueza y en torno a ello desarrollaron un modelo teórico. Son ellos quienes acuñaron la famosa frase que sintetiza su pensamiento: "Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même."¹⁸ Y que posteriormente fue identificada con las tesis del liberalismo.

Las ideas generales que permearon a los pensadores clásicos incluyeron a los enciclopedistas franceses, la filosofía de la ilustración y el empirismo. A partir de ellas el liberalismo inspiró la búsqueda del bienestar material con base en el respeto a la ley natural.

1.2.2.1 LAS TESIS CLASICAS MAS IMPORTANTES.

De los pensadores clásicos del comercio internacional podemos realizar una enumeración esquemática de las principales

¹⁷ Amin, Samir. op. cit. pp. 109 - 111.

¹⁸ *Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales*. Ed. Planeta - De Agostini. Barcelona, España. 1988. Volumen II. pp. 901 - 902.

aportaciones teóricas del modo siguiente:¹⁹

1. El Estado debía abstenerse de interferir el libre juego de las fuerzas económicas, debería limitarse únicamente a impedir que el progreso económico fuera interferido por los individuos.
2. Las leyes de la oferta y la demanda debían encargarse de regular absolutamente todas las actividades económicas.
3. Se buscaba conseguir el librecambio tanto entre los países como a su interior.
4. Según ellos, el único factor que generaba beneficios económicos era el trabajo.
5. El análisis de las mercancías era el concepto medular para los clásicos, a diferencia de los mercantilistas que preferían a los metales preciosos. A estos últimos los relegaban a sus funciones específicas: servir de medida de valor, medio de cambio, instrumento de circulación y unidad de cuenta.
6. Atribuían al dinero una función neutral, tanto en la esfera productiva como en la financiera.
7. Elaboraron una teoría del comercio internacional con fundamentos científicos y una argumentación bien hecha. Contemplaban las ventajas derivadas de la división del trabajo, la teoría de los costos comparativos, el principio de la demanda recíproca y la ley de los valores internacionales.
8. Para los economistas clásicos la riqueza era el producto final de todo un proceso generado y realizado en forma continua, gracias al trabajo social invertido en ello.
9. Consideraban que se cumplía mejor la labor productiva de los ahorros si se conseguía poder moverlos libremente tanto al interior de los países como entre ellos.
10. El adecuado funcionamiento del mercado podía eliminar tanto excesos como déficits de producción y corregir a corto plazo cualquier alteración mediante el mecanismo de los precios.

¹⁹ Torres Gaytán. op. cit. pp. 74 - 77.

1.2.2.2 EL MODELO CLASICO DEL COMERCIO EXTERIOR.

Los economistas clásicos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill elaboraron la primera teoría integral propiamente dicha del comercio internacional. Se basaron en las aportaciones de los mercantilistas y de los fisiócratas y de la síntesis del mecanismo monetario de Hume. Para lograrlo partieron de tres clases de supuestos:²⁰

I. Los supuestos simplificadores para fines de análisis reconociendo que no sucedían de esa forma en la realidad:

1. Que existían sólo dos países que comerciaban con dos mercancías nada más.
2. La inexistencia de costos de transporte y de obstáculos artificiales al comercio.
3. Costos constantes con independencia del volumen de la producción.
4. El intercambio de mercancías se realiza a base de trueque.

II. Supuestos fundamentales que se consideraba tenían vigencia y operatividad real:

1. El único factor que generaba valor económico era el trabajo.
2. Movilidad perfecta de factores económicos al interior de cada país e imperfecta entre ellos.
3. Validez de la teoría cuantitativa del dinero.
4. El pleno empleo.
5. Equilibrio estable permanente en la economía. Los desequilibrios se consideraban leves y transitorios.
6. La Ley de Say (o ley de los mercados) regía el adecuado funcionamiento de la economía de mercado. Se consideraba que el consumo mundial era siempre igual a la oferta mundial.

III. Supuestos de tendencia, que aunque no existían en la realidad resultaba conveniente luchar por su implantación:

²⁰ Torres Gaytán. op. cit. pp. 79 - 80.

1. Buscar la eliminación de trabas y restricciones, especialmente los impuestos a la importación de mercancías.
2. Consideraban un hecho la igualdad económica y política de los países y suponían que a medida que el libre comercio propiciara la ampliación del mercado se fortalecería la libre competencia eliminando la formación de monopolios.

Por lo que respecta a estos supuestos que conforman el modelo clásico de comercio exterior, resultan tan simplistas que la realidad los rebasa ampliamente. Por ejemplo, en el caso de los dos productos intercambiados entre dos países bajo condiciones excepcionales de ausencia de costos de transporte y producción a costos constantes resultaría que si se introdujera cualquiera de esas realidades se complicaría la presentación del modelo.²¹

1.2.2.3 LA TEORIA DE LA DIVISION DEL TRABAJO.

Adam Smith realizó la aplicación de la teoría de la división del trabajo al comercio internacional. Considera cuatro diferentes ventajas entre los países:²²

- a) Las diferencias absolutas de costos. Deduce que dedicándose cada país a la producción de la mercancía para la cual está mejor dotado aumenta la eficacia del trabajo y obtiene una producción global mayor.
- b) Los costos comparativos o relativos. Si en el intercambio entre dos países, uno de ellos posee la ventaja en los dos artículos y el otro la desventaja en ambos, les conviene la especialización y el intercambio, a condición de que las ventajas sean de diferente proporción en cada artículo.
- c) La ventaja incomparable. Se produce cuando un país fabrica un artículo que el otro no lo hace. Pueden comerciar debido a la carencia de una mercancía en cada país.

²¹ Amin, Samir. op. cit. p. 64.

²² Torres Gaytán. op. cit. p. 81.

d) Las diferencias iguales de costos. Contempla que si los dos países que comercian tienen la misma relación de cambio interno no habrá posibilidades de comercio entre ellos.

Sin embargo, en el plano fáctico de la realidad contemporánea en las relaciones internacionales, la división del trabajo del comercio internacional en un determinado momento se vuelve impotente para mejorar la productividad dentro del marco actual de competencia de los intercambios internacionales por dos importantes hechos que caracterizan su desarrollo:²³

1. el desarrollo más rápido del comercio entre países industrializados de estructura semejante y,
2. las formas diferentes de la especialización de la periferia que 'se ajusta' a los centros económicos.

En la actualidad si se intentase aplicar la teoría de las ventajas comparativas en el comercio mundial nos indicaría que los países subdesarrollados como socio menor pagarían todas sus importaciones con algunos productos que sean importantes en sus respectivas economías, esto es, que sacarían más beneficios de la especialización internacional que los países desarrollados. El comercio exterior no compensa las desigualdades en el consumo de los productos manufacturados, en la realidad el nivel de consumo de éstos depende de la producción local de las manufacturas, en otras palabras la industrialización enriquece.²⁴

Según la concepción de las ventajas comparativas, los términos de intercambio deberían haber mejorado para los exportadores subdesarrollados, sin embargo, los términos de intercambio se han deteriorado para el conjunto de los países de formaciones sociales periféricas; ha sucedido al contrario de lo que podrían sugerir las ventajas comparativas. De lo que deducimos que la teoría de las ventajas comparativas no es capaz de explicar la estructura y la dinámica del comercio mundial, ya que su espectro explicativo es muy limitado y secundario. Dicho paradigma funciona perfectamente para justificar el statu quo, pero por el contrario, no da cuenta de los procesos dialécticos de la economía y el comercio internacionales, en donde el dominio y control de los mercados oligopólicos facilita la superioridad de la oligarquía monopolística.

²³ Amin, Samir. op. cit. p. 84.

²⁴ Amin, Samir. op. cit. pp. 92 - 93.

1.2.2.4 LA TEORIA DE LA DEMANDA RECIPROCA.

A John Stuart Mill se le considera el último de los creadores de la economía clásica. Su obra fundamental es Principios de Economía Política. Sus contribuciones al comercio internacional fueron la teoría de la demanda recíproca y la relación real de intercambio.²⁵

La demanda recíproca depende principalmente de dos factores: la intensidad y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro. Se considera que el valor de cambio de las mercancías intercambiadas entre los países se ajustarán necesariamente a las cantidades recíprocamente demandadas para que se paguen mutuamente. El estado de la demanda recíproca determina el beneficio que cada país obtiene.

1.2.2.4.1 La relación real de intercambio. También aportación de Mill, la relación real de intercambio se expresa como la cantidad de importaciones que se obtiene a cambio de cierto volumen de exportaciones.

De acuerdo a la teoría, la relación de intercambio será más favorable para un país en la medida que la demanda externa de sus productos sea más fuerte y elástica, y que sea complementado con una demanda menos elástica e intensa para los productos importados.

1.2.2.4.2 Otras aportaciones de John Stuart Mill. Según él, era el Estado quien debía proteger al comercio y la industria para aquellos países que se encontraran en las primeras etapas de su desarrollo industrial.

Señaló que en el comercio internacional el valor del artículo que se adquiere por medio del intercambio está determinado por el costo que representa producir el artículo dado en cambio. Por lo tanto, el precio de un artículo importado no depende de su costo de producción en el lugar de origen, sino del costo de adquisición en el lugar donde se adquiere.

Las ventajas principales del comercio internacional para un determinado país se pueden materializar de la siguiente manera: a) proveyéndose de mercancías que no pueda producir, b) obtenga aquellas que se producen en cantidad insuficiente y c) adquiriera mercancías que, no obstante poderlas producir, las importa a un

²⁵ Torres Gaytán. op. cit. pp. 88 - 103.

costo relativo menor.

1.2.2.4.3 Síntesis de la teoría clásica. "...la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian."²⁶

En realidad la objeción decisiva que se le puede hacer a la teoría clásica del comercio internacional es que se le ha hecho decir a la ley de la oferta y la demanda más de lo que puede dar. Sobre todo si nos ubicamos en un contexto internacional contemporáneo caracterizado entre otras cosas por la oferta monopólica y la demanda monopsonica.

1.2.2.5 EL GATT Y LA TEORIA CLASICA.

Podemos afirmar que el germen, la concepción original básica del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio está sólidamente cimentada en los planteamientos de los economistas clásicos del comercio internacional.

Las ideas predominantes durante el siglo XIX y la primera parte de la siguiente centuria fueron recuperadas en 1947 cuando se originó el Acuerdo General. Poco menos de medio siglo había transcurrido entre la vigencia del liberalismo y la gestación del GATT.

Para cuando esto sucedió la práctica del libre comercio ya había sido abandonada porque el contexto internacional así lo había exigido. La realidad económica internacional de entonces había demostrado empíricamente la falsedad, inviabilidad e inconsistencia de varios importantes planteamientos.

Se había realizado la comprobación empírica histórica de que la instrumentación práctica en la realidad de las tesis liberales ampliaban las asimetrías de los países.

El hecho de que en la teoría no se consideraran los diferentes niveles de desarrollo y las distintas potencialidades y capacidades económicas en el mercado internacional actual,

²⁶ Torres Gaytán. op. cit. p. 101.

regido bajo condiciones monopólicas y monopsonicas, resulta en una relación de cambio adversa para los países de menor potencial económico.

1.2.3 LAS TESIS NEOCLASICAS.

Dos corrientes de pensamiento económico se desprendieron de la teoría clásica de Smith, Ricardo y Mill. La marxista que no abordó propiamente temas del comercio internacional y la corriente neoclásica, a partir de la segunda mitad del siglo diecinueve hasta el advenimiento de la teoría keynesiana en la década de los treinta en el presente siglo.

El contexto que le corresponde a la posición neoclásica dentro de la historia del comercio internacional se ubica en el período que abarca la máxima expansión del capitalismo y del comercio. Correspondió a la consolidación del capitalismo en Europa y el ascenso de la siguiente fase: el imperialismo.

Se considera como neoclásicos a los pensadores posteriores a John Stuart Mill que adoptaron los supuestos fundamentales de los economistas clásicos a excepción de los mencionados en los párrafos siguientes.

Mediante un cambio ideológico considerable por lo que a la distribución del beneficio corresponde: a cada agente con una participación determinada en la producción se le debe otorgar una remuneración respectiva; el modelo clásico sufrió dos importantes modificaciones por los economistas neoclásicos:²⁷

Primero, le fue efectuado un cambio sustancial al restarle exclusividad al factor trabajo como generador de valores económicos para asociarlo con el capital.

Por otro lado, sufrió enmiendas y ampliaciones para hacerlo más real eliminando los supuestos simplificadores o irreales. El modelo clásico se volvió complejo, pero al perder su simplicidad se hizo más representativo. Sin embargo, el resto del cuerpo de la teoría clásica del comercio internacional no fue alterado.

²⁷ Torres Gaytán. op. cit. pp. 104 - 124.

Entre los representantes neoclásicos más destacados encontramos a Heckscher y Ohlin, Cairnes y Marshall. Sus concepciones teóricas, al igual que las que les preceden, dejan fuera del análisis las relaciones comerciales de los países menos desarrollados y las condiciones de competencia monopólica y demanda monopsónica.

Según Samir Amin, los teóricos neoclásicos del comercio internacional obtienen conclusiones evidentemente contrarias a los hechos históricos, debido sin duda a la recuperación de postulados falsos que los llamados clásicos concibieron v.g. la confusión entre motivo de ahorro y motivo de inversiones. El ahorro es el único medio de asegurar un ingreso futuro a los poseedores del capital, las inversiones conllevan un cierto factor de riesgo e incertidumbre.²⁸

1.2.3.1 LA TRORIA DEL EQUILIBRIO

Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

En realidad esta teoría como las anteriores tesis neoclásicas, fue formada merced a varias aportaciones que se hicieron a las concepciones clásicas del liberalismo económico y comercial con el objetivo de lograr un análisis más real y confiable del comercio internacional, abandonando supuestos hipotéticos y contribuyendo a hacer más compleja la metodología de estudio. Pareto, Marshall y Clark se distinguieron por sus aportaciones para el desarrollo y consolidación de esta teoría.²⁹

A principios del siglo veinte, una vez concluida la expansión del comercio internacional y cuando se hace evidente el descenso de la actividad económica aparece en el escenario teórico internacional la exposición de la teoría del equilibrio, cuyo énfasis expositivo se enfocó en la situación de equilibrio de estancamiento.

Los principales puntos de las tesis de la teoría del equilibrio económico general aplicado al comercio internacional

²⁸ Amin, Samir. op. cit. pp. 81 - 82, 135 y ss.

²⁹ Torres Gaytán. op. cit. p. 125.

pueden resumirse de la siguiente manera:³⁰

1. Las diferencias regionales de oferta de factores constituyen una condición básica del comercio internacional.
2. Los factores de la producción están distribuidos en proporciones desiguales. Pero esta situación, sobre todo con los factores naturales es predominante y estable para la localización industrial.
3. El comercio internacional es un caso especial del comercio interregional, y éste es a su vez, parte de la teoría general de la localización de la actividad económica.
4. De acuerdo a la abundancia y bajo costo de los recursos regionales se utilizan los más competitivos para el intercambio internacional.
5. Las diferencias de precios entre países se vuelven comparables mediante la utilización del tipo de cambio.

Aunque riguroso el análisis, resulta inútil porque en el equilibrio la ganancia desaparece, su sistema de conceptos no da cuenta de este hecho trascendental.³¹

1.2.4 LA CORRIENTE KEYNESIANA.

Como una consecuencia económica de la primera guerra mundial, se sucedieron cambios trascendentales en la política económica internacional. Se abandonó el patrón oro y los tipos de cambio fluctuaron libremente. Inglaterra dejó de ser el hegemón económico y comercial y cedió su puesto a los Estados Unidos como centro acreedor mundial.

Se sucedieron varios intentos por tratar de restablecer las condiciones económicas prevaletentes con anterioridad a la primera guerra mundial. Ello no fue posible por los efectos

³⁰ Torres Gaytán. op. cit. p. 141.

³¹ Amin, Samir. op. cit. p. 22

económicos del enfrentamiento armado: financiamiento bélico, reconstrucción de la producción, el pago de las reparaciones de guerra, la rigidez de los precios y salarios, entre otros.

Los esfuerzos por liberalizar el comercio mundial, restablecer el patrón oro y normalizar la corriente de capitales fracasaron. Años después sobrevino la gran depresión iniciada con el derrumbe del mercado de valores de 1929.

La depresión produjo una grave desocupación mundial. Millones de gentes perdieron sus empleos. El comercio internacional descendió a niveles muy inferiores de los que había alcanzado. Esto ocasionó que se implementaran medidas proteccionistas y se instrumentaran políticas intervencionistas por parte del Estado.

Durante el curso de la segunda guerra mundial surgieron aspiraciones para alcanzar una cooperación internacional estable. La idea consistía en que al final de las hostilidades se recuperara el libre comercio y el desarrollo económico. Esas ideas se cristalizaron en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que sustituía a la fallida Organización Internacional de Comercio.

Para los desajustes entre los ingresos y los pagos internacionales se aplicaron controles directos al comercio con el exterior. Así, se llevaron a la práctica las relaciones comerciales bilaterales y la guerra de los tipos de cambio de las diferentes monedas.

Dentro del campo de las ideas económicas, la aportación principal de la época fue la obra *Teoría General del Empleo, del Interés y el Dinero* realizada por el inglés John Maynard Keynes.³² Volvió sus ojos hacia los mercantilistas y recuperó algunas tesis importantes de ellos. Centró su análisis sobre las variables que determinan el nivel general del empleo y la actividad económica.

Con posterioridad a su obra y basados en ella, varios autores desarrollaron planteamientos teóricos diversos sobre la economía internacional planteada en términos de niveles de ingreso y de ocupación. De esta manera se diferenciaban de la concepción clásica sustentada en el análisis de los precios y de los costos.

La esencia de esta nueva teoría para el comercio

³² Cfr. Keynes, John Maynard. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. FCE. México. 1987.

internacional consiste en que un hecho exógeno que pueda provocar aumento de las exportaciones también lo conseguirá con las importaciones, según fue planteado por sus exponentes, pero ello sucederá sin que necesariamente se opere un cambio en los niveles relativos de precios.

1.2.4.1 LOS FUNDAMENTOS DEL SISTEMA KEYNESIANO.

Keynes consideraba que el volumen de inversión era el factor más dinámico del sistema económico pero que, sin embargo, estaba determinado por variables independientes que se ubicaban fuera del sistema. De estas variables, las más importantes eran la propensión al consumo, la eficacia marginal del capital (relación entre los gastos en nuevo capital y los rendimientos netos esperados de él descontando la tasa de interés) y la tasa de interés. Pensaba que el ahorro era una cantidad residual determinada de la diferencia entre el ingreso y el consumo.

John Maynard Keynes sostenía como factores determinantes del sistema económico las siguientes condiciones y variables:³³

I. Las condiciones. A largo plazo relativamente estable, los integrantes de la estructura económica, son básicamente:

- a) La estructura social, la distribución de la propiedad y del ingreso.
- b) La cantidad y calidad de la mano de obra disponible.
- c) La cantidad y calidad del equipo de capital existente.
- d) Los gustos y costumbres de los consumidores.
- e) El estado de la técnica y el grado de competencia.

II. Las variables. Considera que éstas pueden cambiar en un corto plazo diferenciando dos clases:

- a) Las dependientes. Incluyen volumen de ocupación, de producción e ingreso nacional.

³³ Torres Gaytán. op. cit. pp. 151 - 153.

b) Las independientes. Son la propensión al consumo, el tipo de interés, la unidad de los salarios, la preferencia por la liquidez, la cantidad de dinero, las perspectivas de utilidades y el rendimiento del capital.

Keynes destruyó la simetría que la teoría clásica le otorgaba a la ganancia y al interés. Restableció la inversión en su papel causal y motor de las actividades económicas. La ganancia está destinada al ahorro para la inversión.³⁴

1.2.4.2 EL INGRESO NACIONAL Y LA BALANZA DE PAGOS.

Con la teoría keynesiana se pudo otorgar una nueva explicación al proceso de ajuste en balanza de pagos considerando la fluctuación económica entre los países. Se relaciona a la teoría del comercio internacional con la de los ciclos económicos.

En una relación comercial con desequilibrio, el país con superávit de importación sufrirá una depresión en su ingreso y en su empleo que reducirán su demanda de importaciones; para su contraparte comercial, el excedente de exportación que provoca incrementos tanto en el ingreso como en el empleo demandará un aumento de importaciones. Sin que los precios se afecten, se logrará un equilibrio mediante los cambios en el ingreso y el empleo nacionales.

Se manifiesta la influencia que tienen los cambios del ingreso nacional sobre las operaciones de importación y exportación mediante el 'multiplicador de ingresos'. Lo mismo sucede con el 'multiplicador del comercio exterior' para con los ingresos nacionales.

Para contrastar recordemos que la concepción de los procesos de ajuste en balanza de pagos tradicionalmente descansaban en una concepción monetarista, donde el equilibrio se lograba mediante el libre movimiento de los metales preciosos.

En el modelo teórico keynesiano, se destacan diferentes tipos de multiplicadores como los mencionados en la situación de

³⁴ Amin, Samir. op. cit. pp. 135 y ss.

ajuste de balanza de pagos arriba descrita. Existen más que se emplean en los distintos modelos de la corriente originada por Keynes quien consideró los siguientes:

- a) El multiplicador y el equilibrio.
- b) El multiplicador estático.
- c) El multiplicador dinámico.
- d) El multiplicador acumulativo.

1.2.4.3 LOS MODELOS KEYNESIANOS.

Existen cinco modelos diferentes que funcionan para el multiplicador externo bajo el supuesto del comercio entre dos países, donde las exportaciones de uno representan las importaciones del otro, a saber:³⁵

1. Modelo de economía cerrada y sin gobierno. Considera que ante un aumento de la inversión autónoma el ingreso crecerá, asimismo, el crecimiento del ingreso concluye cuando el ahorro iguala a la inversión autónoma.
2. Modelo de economía cerrada y con gasto gubernamental. En él se supone que el gobierno gasta más de lo que recauda y el gasto deficitario tiene efectos expansivos sobre el ingreso nacional.
3. Modelo de multiplicador externo. Pretende destacar el efecto de las exportaciones como la única variable que incrementa el ingreso, y las importaciones que frenan la expansión del ingreso.
4. Modelo de economía abierta con ahorro e inversión interna. A los factores que incrementan el ingreso les es agregada la inversión privada autónoma. También le son adicionadas al ahorro interno las filtraciones por importación.
5. Modelo del multiplicador de gasto total. Incluye todos los factores que expansionan el ingreso (inversión privada,

³⁵ Torres Gaytán. op. cit. pp. 167 - 172.

gasto gubernamental y exportaciones), y todas las filtraciones por ahorro, impuestos e importaciones.

Todos los modelos anteriores producen los mismos efectos sobre el ingreso, lo que los diferencia es la cuantía de los montos que tienen una expansión sobre el ingreso en función de las diferentes variables que mueven tanto al ingreso como a las filtraciones correspondientes.

1.2.4.4 LOS EFECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR SOBRE EL INGRESO Y EL EMPLEO.

El cambio sustancial de la teoría keynesiana en comparación con las demás teorías fue la consideración central de investigar las variables que determinan el ingreso y el empleo. En torno a los dos encontramos los cambios de los precios, las importaciones y las exportaciones.

Si existe un cambio del ingreso entre países, se transfiere mediante relaciones financieras y comerciales afectando la ocupación y las actividades económicas en general.

En el centro del análisis económico se coloca al ingreso. Cambios en él afectan las perspectivas de utilidades, el monto del ahorro, los niveles de inversión y consumo, que a su vez influyen sobre el empleo, la producción, la balanza de pagos y el tipo de cambio.

En estrecha relación con la balanza de pagos y los procesos de ajuste existen ciertas variables que participan de manera importante con los mecanismos económicos. Dentro de las más destacadas tenemos:³⁸

- a) La relación entre las exportaciones y las importaciones.
- b) El ahorro y la inversión nacionales y el saldo de la balanza de cuenta corriente.
- c) Relaciones entre la elasticidad - precio y la elasticidad

³⁸ Torres Gaytán. op. cit. pp. 173 - 180.

- ingreso.

d) El ingreso - gasto del sector público.

e) La función consumo y el principio de aceleración del ingreso.

1.2.4.4.1 Keynes y el mundo en desarrollo. La corriente de pensamiento económico de John Maynard Keynes no fue concebida en consideración a los países subdesarrollados. Su análisis se centra en la reactivación de la producción capitalista. No se puede afirmar que defina líneas de acción que busquen promover el desarrollo de los pueblos económicamente más atrasados.

1.2.5 EL PENSAMIENTO NEOLIBERAL.

En la economía y el comercio internacional contemporáneos se ha destacado por todo el mundo las recomendaciones y la instrumentación de principios neoliberales. Los procesos de integración, las relaciones de intercambio, las distintas transacciones, etc. Pareciera ser que toda actividad económica debe realizarse de acuerdo a las concepciones neoliberales. A continuación intentaremos abordar este pensamiento con énfasis en su vertiente de estrecha relación con el comercio internacional.

El norteamericano Milton Friedman constituye el representante más destacado de esta escuela económica. Muchas de sus recetas constituyen para los países más desarrollados económicamente una gran ventaja para sus relaciones con el resto del mundo.

Gran parte de la concepción neoliberal está retomada de las tesis clásicas de la economía liberal que rigió las actividades económicas con anterioridad a la primera guerra mundial. Casi en el umbral del siglo veintiuno gran parte de sus premisas se han demostrado inoperantes y caducas. Sobre todo porque ya no rigen las condiciones económicas y comerciales que permitieron en el siglo diecinueve que floreciera tanto la teoría como la práctica de la economía clásica.

Para los neoliberales la libertad es un todo, y que

cualquier cosa que la reduce en nuestras vidas puede afectarla en otras partes. Sin embargo, reconocen que la libertad no puede ser absoluta, porque vivimos en una sociedad interdependiente. Algunas limitaciones son necesarias para evitar peores restricciones. Reconocen la necesidad urgente de eliminar barreras y no de aumentarlas.

1.2.5.1 EL MERCADO.

Para Friedman los precios desempeñan tres funciones: transmiten información, aportan estímulo para adoptar los medios de producción menos costosos y determinan quién y cómo se obtiene la distribución de la renta del producto.

Con respecto al papel del Estado en la economía, se recuperan concepciones de Adam Smith: proteger a la sociedad y a los individuos de amenazas, violencia y grupos externos, administrar la justicia y la realización y conservación de obras e instituciones públicas.³⁷

Afirma que la participación del Estado en la economía significa un alto costo en términos económicos para la ciudadanía.

1.2.5.2 EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Al iniciarse la abolición práctica del libre comercio, en el comercio internacional ha proliferado la imposición de aranceles y demás restricciones merced a las condiciones monopólicas y monopsonías del mercado internacional.

Friedman recupera el principio clásico de las ventajas comparativas y recomienda concentrar la producción y la

³⁷ Friedman, Milton y Rose D. Friedman. *La Libertad de Elegir*. Ed. Orbis. Barcelona, España. 1983. pp. 48 - 61.

especialización en las ramas del mercado donde no haya dudas sobre la superioridad de las mercancías nacionales.

No reconoce que la verdadera dificultad que encuentra la teoría de las ventajas comparativas tiene mucho que ver con el hecho de que las empresas que tienen relaciones comerciales con el exterior "aprecian directamente los precios de las mercancías y no los costos relativos."³⁸

Se reconoce cierta validez en favor de los aranceles; por cuestiones de seguridad nacional, en casos de "industrias nacientes", en casos de protección contra posturas de fuerza (e.g. contra monopolios y monopsonios) y en reconocimiento de la no aplicación de la libertad de comercio.³⁹

Se recomienda la adopción unilateral de la libertad comercial. Si resulta imposible de manera instantánea, puede recurrirse a la aplicación del modelo a lo largo de un período de tiempo programado de antemano. Asimismo, según el pensador neoliberal, esta unilateralidad podría favorecer "...relaciones armoniosas entre naciones de distinta cultura e instituciones..."⁴⁰

Sostiene que la existencia de monopolios se debe a la ayuda gubernamental que reciben, ya sea de forma evidente o encubierta por parte de sus países de origen o en los que se encuentran establecidos.

³⁸ Amin, Samir. op. cit. p. 65.

³⁹ Friedman. op. cit. pp. 77 - 80.

⁴⁰ Friedman. op. cit. p. 80.

1.3 LAS TEORIAS DE LA INTEGRACION.

El fenómeno de la integración representa uno de los temas que mas interés ha despertado para quienes se dedican al campo de estudio de las Relaciones Internacionales. Dicho fenómeno es extremadamente complejo y multidimensional, razón por la que resulta muy difícil su definición y llamativo su estudio. Acaso una buena parte del atractivo radica en "...la existencia de condiciones que permiten, sin el recurso a la guerra, avanzar en el camino de la superación de diferencias, tensiones y conflictos entre las diversas unidades políticas."⁴¹

Si se pretende el estudio de la integración como un proceso, que ha sido la perspectiva de análisis preferida por la mayoría de autores que se han ocupado de ella, entonces se destaca el análisis de las causas y de las variables que caracterizan el desarrollo de ese proceso. Existe una segunda óptica para el estudio de la integración, cuando se le estudia como resultado, como la parte terminal de un proceso determinado, lo que se busca es más que nada describir sus características y formas posibles, pudiendo llegarse a formular tipos ideales para la integración.

Se destaca el hecho de que una muy considerable proporción de las concepciones teóricas de la integración se han centrado principalmente en la integración regional. Algunos estudios han intentado concluir que la integración económica y social lleva inevitablemente hacia una integración política. Si se pretende una integración política debe considerarse que se aspira al "...desarrollo de recursos y procesos para llegar a decisiones colectivas a través de medios distintos de la acción autónoma de los gobiernos nacionales."⁴²

Debe tomarse en cuenta el hecho de que tal vez uno de los planteamientos que mayor aceptación ha tenido sobre el tema de la integración es el de que los primeros pasos hacia esa dirección

⁴¹ Arenal, Celestino del. *Introducción a las Relaciones Internacionales*. Ed. Tecnos. Madrid, España. 1984. p. 231.

⁴² Arenal. op. cit. p. 238.

son económicos pero tienen implicaciones políticas importantes en el sentido de que necesariamente suponen la denegación de competencias políticas. Pero sin duda las expectativas de pérdida o ganancia principalmente de los grupos más importantes dentro de las unidades nacionales orientan sus decisiones.

Aunque si bien la integración política y social no es excluyente de ninguna manera de la integración económica, ya que en los dos niveles existen grados de interrelación entre ambos procesos de integración, con la finalidad de facilitar el análisis de estos procesos, se han diferenciado dos distintos énfasis en el estudio de las teorías de la integración:⁴³

1. Las teorías 'sociopolíticas' de la integración que se han desarrollado en torno a la experiencia de la Unión Europea.
2. Las teorías 'económicas' de la integración que se han trabajado principalmente por pensadores de la escuela neoclásica del comercio internacional y se concentran básicamente en el debate sobre la potencial evolución, dinámica e instrumentación de las diversas etapas del proceso integracionista.

Hecha la aclaración de que no existe una frontera entre la integración económica y política y destacando la cuestión de que tiene una relevancia muy importante el entender las determinantes políticas de la integración económica, para efectos de este trabajo dejaremos un poco de lado la integración política y nos centraremos con mayor fuerza en el proceso de la integración económica por ser ésta la que guarda un vínculo más estrecho con los propósitos y características de la presente investigación.

1.3.1 LA INTEGRACION ECONOMICA.

El término de integración económica es una denominación que se hace "...de los procesos de unión gradual de las economías

⁴³ Chanona Burguete, Alejandro. "Una Revisión Crítica Sobre las Teorías de la Integración Internacional y Regional." *Relaciones Internacionales*. Centro de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México. Num. 51. Vol. XIII. Mayo-Agosto 1991. p. 19.

nacionales de dos o mas países con similar sistema socioeconómico en una comunidad económica que permita mayor dinámica de desarrollo a los países integrados."⁴⁴ Supone el propósito de eliminar las medidas discriminatorias entre sus relaciones recíprocas, su proceso considera la construcción de unidades superiores y mas complejas que las propiamente nacionales. Se considera que mientras mas barreras sean eliminadas y cuanto mayor sea la tendencia a formar una unidad económica superior, el grado de integración va siendo cada vez mas grande y mejor.

Se diferencia de la cooperación en que ésta pretende disminuir la discriminación, mientras que "...el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación."⁴⁵

En términos generales se pueden distinguir diferentes formas de integración según la etapa en la que se encuentre el proceso económico que pretenda alcanzarse:⁴⁶

a) Areas preferenciales en las que los países miembros acuerdan tarifas arancelarias y derechos preferentes no extensibles a terceros, al estilo de la Commonwealth Británica, la Unión Francesa, el Benelux y sus posesiones, las preferencias de los Estados Unidos con Filipinas y otros territorios dependientes, y algunas preferencias latinoamericanas y del medio oriente.

De forma bilateral el Reino Unido, sus ahora exdominios (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), las repúblicas como India y Pakistán y los demás territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico. Francia al término de la segunda guerra mundial transformó su imperio colonial y posesiones y departamentos ultramarinos que poseían una red de preferencias comerciales de doble vía; con la creación de la CEE las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados, consagrados en la Convención de Yaundé de 1963. Las antiguas colonias de Bélgica y Holanda (el excongo belga, Ruanda, Burundi, Surinam, las Antillas holandesas), consiguieron un trato análogo en el GATT al concedido para la Unión Francesa. Las preferencias de Estados Unidos para las Filipinas cesaron en los setentas, Puerto Rico se considera prácticamente dentro del territorio aduanero de los norteamericanos. Los tratados preferenciales de Chile

⁴⁴ Osmañczyk. op cit. p. 652.

⁴⁵ Balassa, Bela J. D. *Teoría de la Integración Económica*. Ed. UTREA. México. 1980. p. 2.

⁴⁶ *Diccionario UNESCO...* op. cit. pp. 1129 - 1130.

con Argentina, Bolivia y Perú reconocidos en el Acuerdo General perdieron vigencia al subsumirse dentro de la ALALC. El sistema de preferencias entre la entonces Unión Aduanera Siroilibanesa y Palestina y Transjordania ya no es vigente.⁴⁷

b) Zonas de libre comercio en donde los países integrantes eliminan entre sí los aranceles y restricciones cuantitativas que obstaculizan el comercio de las mercancías, ya sea de forma inmediata o paulatinamente, pero conservando cada una de las partes que las componen sus propias tarifas arancelarias frente al exterior de la zona. Su constitución está regulada por el artículo XXIV del GATT.

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte es un buen ejemplo de esta etapa, una vez que se hayan cumplido los procesos de desgravación arancelaria acordados por las tres partes contratantes.

c) En la unión aduanera, además de incorporar las características anteriores, todos los miembros que forman parte de ella adoptan las mismas tarifas arancelarias externas comunes frente a los países externos. También está regulada por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

d) Dentro del mercado común, encima de incluir los requisitos precedentes, se permite la libertad de movimiento de los factores de la producción dentro del territorio delimitado.

e) Cuando se incorporan las condiciones arriba mencionadas, y se le añade una cierta armonización de las políticas económicas de las partes que la conforman, se alcanza la unión económica; busca evitarse la discriminación que resulte de las disparidades de las políticas. El proceso de integración que ejemplifique esta etapa nos lo proporciona la Unión Europea.

f) La última fase del proceso incluye además de todo lo anterior, la formación de una autoridad supranacional para unificar todas las políticas nacionales (monetaria, social, fiscal, etc.) cuyas decisiones tengan carácter de obligatoriedad de sus miembros; ello significaría la integración económica total.

⁴⁷ Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*. Alianza Editorial. Quinta edición. Madrid, España. 1978. pp. 172 - 175.

En cada fase del proceso va implícita una mayor dificultad tanto de organización como de orden económico y comercial, así como también político porque plantea una gradual renuncia a decisivos aspectos de soberanía nacional. Determinante en gran medida resulta la voluntad política que aporten los estados en sus propósitos integracionistas. Con un firme respaldo político que apunte el crecimiento económico con el propósito de desarrollar la integración económica, puede encontrarse una mayor disponibilidad por parte de los miembros para zanjar las complicaciones y trabajar conjuntamente para acceder al objetivo planteado.

Si realmente se desea una integración económica algunos autores reconocen como necesaria una base de política supranacional y conforme se avance en el proceso se irá requiriendo una coordinación política cada vez mas estrecha que en las fases mas acabadas de integración no puede menos que desembocar en una unión política.

Un propósito fundamental de los procesos de integración económica es el incrementar el crecimiento de los ingresos nacionales, además de buscar protección tanto de efectos como de sujetos contrarios. En los países subdesarrollados tiene además el sesgo de acceder al camino del desarrollo económico.

La preocupación por el bienestar, su mantenimiento e incremento le otorgan sentido al propósito integracionista. En la medida en que la integración contribuya a enriquecer los requerimientos del bienestar para la población de los territorios en que ésta se pretende, es entonces cuando toma sentido la integración económica, ya que el mejoramiento en la producción y el intercambio se considera que generará mayor bienestar.⁴⁸

Debe destacarse que el ideal de integración económica sostenida por el librecambio en el contexto económico y comercial contemporáneo es materialmente imposible dado que se ha reconocido la intervención estatal como fundamental para las economías nacionales. Sin embargo, en los discursos integracionistas se plantea como un punto vital la disminución de la influencia del Estado en la vida económica conforme el ansiado desarrollo vaya aumentando.

Una forma para evaluar proyectos reales de exportación considera que en una situación de igualdad "...cuanto menor sea la distancia entre dos países, mayores serán las posibilidades de mantener relaciones económicas entre ellos...", considerando un costo de transporte bajo y una distancia económica pequeña que se asegura incentivará la producción, pueden tomarse elementos para

⁴⁸ Balassa. op. cit. p. 12.

evaluar la viabilidad de los proyectos integracionistas.⁴⁹

En las primeras fases de integración, v.g. en la unión aduanera, al auspiciar la supresión de las discriminaciones en el comercio de los artículos producidos por los miembros de ella, y el acto de diferenciar entre las mercancías procedentes de países no participantes en esta fase de integración produce efectos muy fuertes que pretenden crear comercio al interior de la unión y desviar el que provenga del extranjero, como resultado de la abolición de las tarifas dentro de la unión, considerando la competencia y la complementariedad de las economías participantes. Además de que como consecuencia de la creación de comercio interno se estimula positivamente la producción.

En la unión aduanera se privilegia el favorecimiento del 'empleo interno' frente a la inmigración laboral del exterior, y se favorece la persistencia de las diferencias salariales entre los países tanto por la inercia como por la alta valuación de los factores intangibles hecha por los trabajadores.

Se considera que una unión puede atraer efectos benéficos sobre la eficiencia mundial:⁵⁰

- a) Mientras mas competitiva sea su estructura productiva mayor será el incremento en el comercio y en los efectos sobre el consumo.
- b) Si son mayores las diferencias de costos de las mercancías producidas antes del establecimiento de la unión.
- c) Cuanto mayor sea la extensión territorial que ocupe.
- d) Mientras sean mas pequeñas las distancias económicas entre los países miembros.
- e) Si es mas elevado el nivel de los aranceles precedentes al establecimiento de la unión.
- f) Cuando exista un tráfico comercial fuerte entre las economías participantes.

Por otro lado, en una zona de libre comercio, los países miembros mantienen tanto la libertad de mantener y modificar sus políticas comerciales como la determinación de sus aranceles. Este hecho puede tener efectos de desviación del comercio y generar cambios en la estructura productiva e inducir modificaciones en las inversiones. Si esto ocurre, no se seguirán

⁴⁹ Balassa. op. cit. p. 47.

⁵⁰ Balassa. op. cit. p. 75.

las líneas clásicas del librecambio con respecto a las ventajas comparativas, sino que se tratará de atender a las diferencias de los tarifas arancelarias.

Se sostiene que las actividades comerciales que realicen los miembros de una zona de libre comercio incrementarían la interdependencia de sus economías y se avizoraría la necesidad de coordinar las políticas económicas y financieras para evitar fluctuaciones en el empleo y la producción, ya que se reconoce que las medidas instrumentadas por dichas políticas afectan a otros Estados miembros y se requiere que sirvan a los objetivos del área de libre intercambio.⁵¹

Existen pros y contras que marcan diferencias en una unión aduanera por encima de una zona de libre comercio, pues en la primera puede lograrse una mejor distribución de recursos así como también evitar con mayor facilidad altos gastos improductivos. Pero si desde el punto de vista de una política tarifaria liberal se trata, entonces se invierten los papeles y resulta mas ventajosa una zona de libre comercio que una unión aduanera.

Por otro lado, con el establecimiento de un mercado común se pretende proporcionar un marco de certidumbre a los factores de la producción, pero principalmente al capital que 'no se sentirá del todo seguro' mientras no lleguen a integrarse las políticas económicas. En otras palabras, los países participantes necesitan realizar acciones concertadas con objeto de crear una 'atmósfera saludable' hacia la migración de capitales. Aunque siendo realistas el destino de las inversiones será dictado en gran medida por la habilidad de los inversionistas para encontrar los nichos de negocios que proporcionen rendimientos mas atractivos, aún si es necesario evadir las regulaciones gubernamentales.⁵²

Según la teoría económica, la movilidad de los factores productivos puede intentar controlarse mediante la movilidad de los recursos de trabajo, capital y empresario intentando conducir con mayor eficiencia el uso de los recursos económicos.

Adam Smith observó que la división del trabajo tiene como límites los que marcan la extensión del mercado, los cuales se supone que pueden ser ampliados mediante la reducción de costos que permiten los cambios tecnológicos autónomos. Esto es que los avances tecnológicos permiten ir ampliando progresivamente los mercados sobre la base del crecimiento económico fincado en la eficiencia. Un mejoramiento en la productividad se espera que agrande y fortalezca el mercado. Sin embargo, debe reconocerse

⁵¹ Balassa. op. cit. pp. 86 - 87.

⁵² Balassa. op. cit. pp. 101 - 106.

que indudablemente influyen otra serie de variables adicionales como:

- a) los recursos naturales,
- b) los medios de transporte,
- c) los niveles educativos de la población,
- d) la especialización de los trabajadores,
- e) el uso mas económico de los materiales,
- f) la aplicación científico - tecnológica para mejoras en los medios de producción,
- g) la cohesión comunitaria,
- h) la capacidad que tengan para ajustarse a las variaciones entre las leyes económicas de la oferta y la demanda, entre otras muchas.

También teóricamente se ha considerado que en un mercado mas amplio se pueden segregar varias funciones de una industria que podrían constituirse en nuevas industrias gracias al espacio económico mas amplio que les proporciona un mercado con mayores dimensiones. Ya que por el mayor tamaño tiene la capacidad de albergar mas y mejores industrias y que éstas a su vez mediante su producción fortalecida contribuyan al desarrollo y crecimiento del mercado. Sin duda, mientras un número mayor de economías nacionales se incorpore a la integración económica podrán especializarse una mayor cantidad de sectores económicos que en escalas óptimas de operación aportarán beneficios tanto a las economías nacionales como a las integradas.

En este sentido Balassa estima que las aportaciones científicas y tecnológicas pueden rendir mayores frutos económicos en un mercado mayor y mas diversificado, en el que supuestamente la integración se encargaría de difundir el conocimiento entre las industrias interesadas de los diferentes países. Algo similar sostiene con respecto a la inversión, considera que la disminución de aspectos que provoquen incertidumbre puede conducir a un aumento en el volumen de las inversiones y a un mejor uso de ellas. Se llega a asegurar que incluso los países que no participen en alguna determinada forma de integración se beneficiarían de sus efectos como resultado del incremento en los niveles de ingreso que lleguen a alcanzar los miembros porque se provocarían aumentos en la demanda de importaciones provenientes de los países no participantes del

proyecto integracionista.⁵³

Para que en un mercado cualquiera florezca la integración económica debe permitirse la existencia de polos de desarrollo en los que algunas industrias claves impulsen su crecimiento. Estas industrias claves que se convierten en adalides económicos son las empresas transnacionales, a las que se considera como punta de lanza en la conquista de nuevos mercados. Una política destinada a la integración favorece a los polos de desarrollo existentes a expensas de las actuales regiones que se encuentran en el subdesarrollo.

La instrumentación de políticas regionales de desarrollo pretende corregir fuertes desequilibrios en las estructuras económicas, sin llegar al exceso de idolatrar el desarrollo balanceado. Del mismo modo en que las diferencias de salarios entre países que participen en un proceso de integración, no deben representar ninguna ventaja o desventaja en el comercio internacional, porque lo que realmente importa son los costos unitarios que incorporan mano de obra, capital y otros elementos de costo. Así como que el libre comercio si bien disminuirá dichas diferencias nunca logrará su total equiparación. Pero por el otro lado se sostiene que deberán armonizarse los beneficios sociales para evitar distorsiones en los costos competitivos. Si se coordinan las políticas sociales debe ser para mejorar las condiciones de trabajo y asegurar los derechos de los trabajadores. Resulta interesante que se sugiere como insuficientes los argumentos económicos "...para establecer la necesidad de salarios mínimos, por la acción del Estado, en países subdesarrollados". La legislación de los salarios mínimos es deseable desde el punto de vista humanitario frente a los mercados donde la competencia es imperfecta. Varios casos latinoamericanos entre ellos el de México, encuentran en estas líneas su explicación y razón de ser.⁵⁴

En materia de balanza de pagos de una región económica se considera que debe estar en equilibrio, aunque pudiera aceptarse que no frente a todos y cada uno de los socios comerciales, si como resultado de las relaciones con otros países y regiones. Conforme se avance en las etapas de integración económica deben valorarse las ventajas y desventajas de los tipos de cambios fijos y flexibles para elegir lo mas adecuado a las necesidades. Y debe considerarse necesario instituir una coordinación de políticas, sin que se establezca una autoridad supranacional, antes de adoptar una unificación política que podría presentarse

⁵³ Balassa. op. cit. pp. 175 - 207.

⁵⁴ Balassa. op. cit. pp. 230 - 254.

como una federación de Estados.⁵⁵

1.3.1.1 LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA Y EL GATT.

La teoría de la integración económica considera como su unidad básica a los mercados comprendidos en términos de regiones económicas. Plantea que los mercados regionales permiten una mejor y mas completa aproximación hacia la integración económica. Sin embargo, la pureza teórica de esta concepción, como en muchas ocasiones sucede, ha tenido que adaptarse a una serie de aproximaciones empíricas para poder acceder a un aterrizaje fáctico de la idea original.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que considera objetivos integracionistas posee un ángulo analítico distinto de la concepción teórica mencionada. El GATT con su característica visión estatocéntrica identifica como célula básica de su proyecto de libre comercio a los Estados nacionales. Y a partir de allí, hace una igualdad que contempla como sinónimos a los estados y a los mercados. Es decir, el concepto político y el económico son asumidos por el Acuerdo General como equivalentes.

Debe considerarse que la equiparación que se hace del estado y el mercado por parte del GATT no corresponde al concepto básico de la teoría de la integración económica. Un mercado regional no necesariamente tiene los mismos límites que un mercado nacional, puede ser de mayores dimensiones o de menor tamaño que los límites fronterizos que delimitan el territorio de un Estado nacional. Sin embargo, se consideró que para fines de instrumentación práctica de un acuerdo comercial multilateral fundamentado en concepciones de libre intercambio con pretensiones teóricas integracionistas, la equiparación de un Estado nacional con una región económica era muy válida por los procesos históricos que se han ido forjando a través del tiempo y el espacio y que han diferenciado los mercados nacionales.

En el vigésimo siglo de nuestra era, representa un proceso acabado para las economías centrales que han accedido a un mayor crecimiento y desarrollo, pero sin duda, la situación se presenta

⁵⁵ Balassa. op. cit. pp. 279 - 301.

de una manera diferente para los países periféricos que han tenido que buscar su inserción en los procesos económicos y comerciales del mundo enfocando sus respectivas economías hacia las actividades orientadas a la exportación.

Entre las ventajas generales que se asocian con los esquemas de integración económica se han identificado:⁵⁸

a) Las economías derivadas de la producción en gran escala, comúnmente conocidas como economías de escala son reconocidas como el resultado de una mayor eficiencia. Su producción masiva se apoya en plantas de gran dimensión y en grandes series con el respaldo de un fuerte avance tecnológico. Requiere de grandes empresas enfocadas a mercados muy amplios.

b) La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado en condiciones imperfectas de mercados económicos se traduce en la formación e instrumentación de acuerdos monopolistas denominados cárteles.

c) La atenuación de los problemas de balanza de pagos como consecuencia del ahorro de divisas convertibles merced al empleo de mecanismos alternativos de compensación de pagos representa utilidad para mantener un nivel de reservas adecuado para que sea ágil el comercio intrazonal.

d) El aumento del poder de negociación frente a terceros países o frente a otras agrupaciones regionales si se consideran índices de producción interna bruta, volumen de comercio y capacidad de financiamiento exterior.

e) La posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración tanto desarrollo como crecimiento económicos, entre otras varias.

f) Tanto la cooperación como la integración económicas amplían el espectro de posibilidades para desarrollar nuevas actividades en los diferentes sectores económicos, que difícilmente podrían realizarse a escala nacional.

g) Por el hecho de que se esperan mayores beneficios, se establecen mayores compromisos y se identifican mayores riesgos, se considera que la integración económica obliga de forma mas acusada al mejoramiento de la propia política económica mediante transformaciones importantes en la estructura económica nacional.

h) En el área que ocupan los territorios de algún esquema de

⁵⁸ Tamames. op. cit. pp. 178 - 186.

integración económica se reconocen transformaciones estructurales de los miembros participantes en aras de los modelos más evolucionados en materias fiscales, judiciales, educacionales, de seguridad social, etc.

No debe perderse de vista que la integración regional es ante todo una técnica económica, no debe considerarse como una panacea, ya que por sí misma no resuelve nada. Si la meta es alcanzar un desarrollo integral, la integración económica debe ser completada con toda una serie de medidas de transformación económica.

Indudablemente, la mejor prueba que puede aportar un proceso de integración económica para comprobar su utilidad y eficacia estriba en si acelera o no el desarrollo económico, y algo que también es muy importante, si realmente aporta una contribución al mantenimiento de altos niveles de empleo y remuneración sobre la fuerza laboral, que es el factor económico más importante ya que permite la vinculación y transformación de los restantes factores. El acrecentamiento de la calidad de los niveles de vida para los nacionales inmiscuidos en un proceso de integración representa la finalidad básica de estos esquemas. Igualmente, otro fin es el que los beneficios se repartan entre los participantes así como sucede con los costos de las integraciones económicas.

1.4 LA COMPATIBILIDAD DE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION ECONOMICA Y LA ORDENACION DEL COMERCIO MUNDIAL.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio históricamente representa el intento mas serio a un nivel multilateral por tratar de regular las relaciones comerciales internacionales a partir de la segunda posguerra mundial. Dicho Acuerdo no se manifiesta en principio en una posición contraria a los esquemas de integración económica.

Los principios multilaterales del GATT no se contraponen a los procesos de integración económica --si reúnen ciertas condiciones--, ello está reconocido en su artículo XXIV como una excepción de pleno derecho al artículo primero del Acuerdo General.

La Cláusula de la Nación mas Favorecida en teoría, impide toda posibilidad de integración económica regional. Empero, el artículo XXIV, párrafo cuarto del Acuerdo General alienta el desarrollo de integraciones regionales:

"Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados una integración mayor de las economías de los países que participan en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios".

Dicho artículo hace referencia explícita a un par de esquemas particulares de integración económica: las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Ambas no deben cerrarse en sí mismas sino que deben mantener relaciones comerciales con países externos a sus esquemas de integración.

Las uniones aduaneras toman como característica esencial la

existencia de solamente un único territorio aduanal. Al interior de dicho territorio establece jurídicamente la eliminación tanto de los derechos aduanales como de las reglamentaciones comerciales restrictivas entre los territorios constitutivos de la unión. Al exterior de la unión aduanera debe acordarse una tarifa y una reglamentación comercial comunes a la consideración de relaciones comerciales con terceros países.⁵⁷

El artículo XXIV, párrafo octavo inciso b, define como zona de libre comercio "...un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas..." salvo excepciones en la medida que son señaladas en la misma parte del documento. La carencia de una tarifa y de una reglamentación comercial comunes frente a terceros países diferencia a las zonas de libre comercio de las uniones aduaneras.⁵⁸

1.4.1 LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA Y LOS ACUERDOS REGIONALES.

Mediante estos esquemas de integración económica mencionados y otras formas de cooperación ponen de manifiesto que en la actualidad el auge de la regionalización involucra ahora a la mayoría de las naciones del planeta con diferentes formas de manifestaciones en todas las latitudes del planeta.

El GATT como instrumento rector del sistema multilateral comercial acepta la excepción al principio de la Cláusula de la Nación mas Favorecida en caso de que sean satisfechas tres condiciones:⁵⁹

⁵⁷ Carreau, Dominique; Patrick Juillard et Thiébaud Flory. *Droit International Economique*. Librairie Generale de Droit et Jurisprudence. Paris, France. 1978. pp. 113 - 114.

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Navarrete, Jorge Eduardo. "Otro Falso Dilema: Regionalismo y Globalización." *Revista Mexicana de Política Exterior*. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México. Números 36 y 37. Otoño e Invierno de 1992. p. 9.

1. El arreglo regional debe estar abierto al examen y escrutinio de las partes contratantes del GATT interesadas en el mismo.
2. El arreglo regional no debe establecer barreras adicionales al comercio con terceros países.
3. El arreglo regional debe estar orientado a liberalizar, dentro de plazos prudentes, lo sustancial del intercambio comercial entre sus signatarios.

Resulta interesante señalar en todo el tiempo que tiene de vigencia el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde el fin de la segunda guerra mundial, no ha hecho ninguna declaración formal que tache la incompatibilidad de un arreglo regional de comercio con el GATT. En cuatro casos de tratados relativamente menores o adhesiones de nuevos socios a acuerdos preexistentes se pronunciaron fallos positivos:⁶⁰

1. La Unión Aduanera entre Sudáfrica y Rhodesia de 1948.
2. El Acuerdo de Libre Comercio entre El Salvador y Nicaragua de 1951.
3. La participación de Nicaragua en el Mercado Común Centroamericano en 1958.
4. El Mercado Común del Caribe en 1973.

El problema que trae aparejado la polémica de las integraciones regionales con los esquemas multilaterales del comercio internacional es que actualmente, --me refiero a finales de la década pasada y lo que va de la presente--, el crecimiento de la economía y el comercio mundiales han sido insuficientes y no han permitido ni a los países industrializados como a los que se encuentran en vías de desarrollo, alcanzar los objetivos de desarrollo social que sólo pueden basarse en una expansión sólida y sostenida.

El falso dilema entre la regionalización y la globalización se resuelve muy fácilmente. Los tratados regionales de comercio no rivalizan --al menos en términos teóricos--, con el sistema comercial multilateral de la actualidad, ni pueden ser vistos como alternativas, ya que ambos pueden coexistir y reforzarse mutuamente. En palabras de Arthur Dunkel:⁶¹

⁶⁰ Idem.

⁶¹ Navarrete. op. cit. p. 13.

"Los fundadores del GATT concibieron a los enfoques globales y regionales como dos caras de la misma moneda. El GATT contiene las reglas para la formación de áreas de libre comercio y uniones aduaneras, destinadas a asegurar que la integración regional no lastime los intereses legítimos de terceros... Las zonas regionales de libre comercio pueden resultar beneficiosas tanto para sus miembros como para terceros países."

Se identifica entonces la tendencia de avanzar tanto en la liberalización global como en la regional, de ahí que algunos líderes señalen la característica de un 'regionalismo abierto' para que las regiones económicas no se aislen y se concentren únicamente en las transacciones comerciales al interior de los bloques de comercio, ya que si lo hacen tienen el riesgo de perder mercados, oportunidades y dinamismo en las relaciones económicas y comerciales internacionales contemporáneas.

1.4.2 LA ORDENACION DEL COMERCIO MUNDIAL Y LOS ACUERDOS REGIONALES.

Las preferencias arancelarias que se otorgan mutuamente los países participantes pueden tener como efecto la afectación de terceros países aumentando o reduciendo sus niveles de bienestar según desvíen o creen el comercio con ellos. O como algunos autores sostienen, se recomienda que el GATT insista en que los acuerdos regionales no desvíen el comercio o, por lo menos, no desvíen mas comercio del que crean. A este respecto se señala que la mayor parte de los acuerdos regionales tienen su origen en consideraciones de orden político mas que económico.

El examen de acuerdos regionales en el GATT tan sólo a la luz de consideraciones económicas ignora que gran número de este tipo de instrumentos no se celebran únicamente por este tipo de razones, y una de las funciones principales del Acuerdo General es permitir a las partes contratantes la liberalización del comercio regional para los fines que 'hayan identificado en su política exterior. De ahí la idea de que el GATT debería permitir los acuerdos regionales "...sólo si crean comercio o si crean mas comercio del que desvían, no puede transformarse en una regla de conducta capaz de guiar el comportamiento de los gobiernos que

negocian acuerdos regionales."⁶²

En los primeros años del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio las tarifas aduaneras eran altas y el impacto económico de las preferencias arancelarias tenía repercusiones considerables. Hoy en día, los impuestos a las importaciones se han reducido en gran medida⁶³ y las preferencias arancelarias de los países desarrollados en el marco de los acuerdos regionales sólo producen beneficios limitados a los países beneficiarios.

Ya sea como efecto de consideraciones legales, de entendimientos informales o de restricciones políticas, el hecho es que en la práctica y en general, el funcionamiento de los acuerdos regionales ha dado como resultado convenios que eliminan el acceso de los países respectivos a los foros y los procedimientos del GATT. O dicho de otro modo, los países que son partes en acuerdos regionales, con una frecuencia muy regular, han vertido sus reducciones de aranceles preferenciales en un marco legal mucho menos riguroso que el proporcionado por el GATT a sus partes contratantes.

Tal vez con la excepción hecha de la Unión Europea, ningún tratado regional podría considerarse en términos de equidad con los acuerdos resultantes de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Bajo estas circunstancias no parece justificarse que los tratados regionales de comercio sean concebidos como instrumentos legales que busquen reemplazar a todo el sistema legal del GATT, en lo que se refiere a las relaciones entre las partes. Podría hacerse salvedad si el tratado regional establece un orden jurídico tan completo como el de dicho sistema.

Tanto los tratados comerciales regionales como el régimen del Acuerdo General "...deben considerarse como métodos complementarios y no como métodos para la liberalización del comercio que se excluyen mutuamente." De ahí se desprende que las partes en acuerdos regionales deben conservar todos sus derechos bajo el sistema legal del GATT, en lugar de considerar al tratado regional como un sustituto total del sistema legal del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Hoy en día, "...la

⁶² Roessler, Frieder. "La Relación entre los Acuerdos Comerciales Regionales y el Orden Comercial Multilateral". *Foro Internacional*. Vol. XXXIII. Abril - junio de 1993. Número 2. El Colegio de México. p. 368 - 370.

⁶³ El arancel promedio de la Unión Europea y de los Estados Unidos con anterioridad a la conclusión de la Ronda Uruguay era aproximadamente del cinco por ciento. Roessler. op. cit. p. 372.

cuestión de la apropiada distribución de los papeles entre los acuerdos regionales y el orden comercial multilateral ya no estriba meramente en determinar si la liberalización regional del comercio es mas eficiente que la liberación multilateral, sino que plantea, --por encima de todo-- la cuestión de si la unificación internacional de las regulaciones nacionales o la coordinación de las políticas nacionales se alcanzan mejor regional o multilateralmente." ⁶⁴

1.4.2.1 UNA POSTURA CRITICA.

El aterrizaje fáctico de estas consideraciones teóricas ha mostrado que pese a haberse constituido mas o menos por la misma época, el caso europeo de integración ha sido mucho mas fructífero de acuerdo al tráfico comercial manejado, que los intentos latinoamericanos.

Debe tomarse en cuenta que al favorecer algunas ramas o sectores económicos se otorgan facilidades propicias para el desarrollo y funcionamiento de empresas monopólicas. Son éstas las que funcionan como empresas transnacionales por todo el mundo, de lo que se deduce que la integración económica es el resultado del capitalismo monopólico de libre empresa.

La competencia entre los monopolios se entiende mas bien como la habilidad que ellos tengan para invadir con éxito los mercados extranjeros. Atrás quedaron los tiempos en los que coexistían un importante número de firmas en un mercado. Las empresas transnacionales eliminan a las pequeñas compañías de los mercados nacionales y se apropian de sus mercados mediante la aplicación económica de la ley de la selva, que postula que sólo los mas fuertes y mejor adaptados sobrevivirán a la competencia. O dicho de otra manera, que se eliminarán a los productores ineficientes, lo que en realidad significa que un puñado de firmas multinacionales se reparten y disputan los mercados a lo largo y ancho del mundo. El futuro se avisa incierto para muchos productores nacionales y regionales que no tienen ni el tamaño ni la capacidad para enfrentar la 'competencia' de las empresas mas fuertes del mundo. Simplemente no existe punto de comparación en el que puedan confrontarse.

Los procesos de integración pueden resultar de mayor

⁶⁴ Roessler. op. cit. pp. 384 - 385.

provecho para las economías nacionales que sostengan independencia en sus relaciones económicas y comerciales y que posean un nivel de desarrollo similar. Si no es así, se corre el peligro de que la integración haga aumentar espectacularmente la dependencia económica de un país con respecto a los demás. Desgraciadamente en la economía mundial contemporánea no se pueden 'dejar a las libres fuerzas del mercado' las acciones y decisiones de proyectos nacionales máxime cuando los mercados perfectos no existen. La competencia imperfecta es la que rige los intercambios en el mundo entero. Sujetos que se encuentran en circunstancias desiguales no pueden competir con las mismas reglas, porque a uno de ellos se favorecería muy por encima del nivel que tenga el socio o contrincante. Aquel que posea el handicap a su favor lo aprovechará sin duda alguna, y el que lo otorgó no tendrá oportunidad nisiquiera de mantenerse en la lucha.

Por ejemplo, el caso de México en un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá es desfavorable para nosotros en la medida en que los norteamericanos representan casi el ochenta por ciento del comercio exterior que México realiza con el mundo entero. Pero para los estadounidenses, el comercio con México está muy por debajo de los niveles que tiene con sus verdaderos socios comerciales europeos y japoneses. Sin duda la apuesta de este Tratado de Libre Comercio pretende que se les permita expandir y sanear su enorme economía nacional por la vía de asegurar mercados para los productos de sus empresas transnacionales. Sin embargo ni Canadá ni México pueden absorber el enorme volumen de exportaciones estadounidenses, en realidad se requiere de un mercado mucho mas amplio. Es aquí adonde cobra sentido la Iniciativa para las Américas lanzada por el presidente norteamericano George Bush, con la que se pretenden alcanzar dimensiones hemisféricas para el mercado de los Estados Unidos.

Los documentos mencionados como el tratado y la iniciativa son únicamente ejemplos de formas jurídicas del proceso de integración económica que nos ocupa. El caso del TLC representa la integración 'de jure' entre los países de América del Norte. El proceso de integración 'de facto' se ha venido realizando desde mucho tiempo atrás, en los dos últimos sexenios presidenciales mexicanos (1982 - 1994), ha sido sin duda alguna mucho mas evidente que en los precedentes. El proceso de la completa integración de latinoamérica a favor de los estadounidenses se ha realizado silenciosa y continuamente en un principio, pero en la última década se ha desinhibido realizándose mas abiertamente gracias a ser respaldada por las actuales democracias neoliberales tan proclives y sumisas a las recomendaciones norteamericanas.

Pero todos estos fenómenos y procesos carecen de articulación y vínculo si se les pierde de vista la perspectiva

histórica. Considero que a los estudios y análisis de integraciones económicas les hace falta el nexo con la historia para poder comprender con una visión mas amplia la dimensión real de los fenómenos.

Daba destacarse al hecho de que cuando con posterioridad a la segunda guerra mundial los intentos por liberalizar el comercio internacional intentaron recobrar el auge que tuvieron en el siglo anterior, casi todos los países que ahora se reconocen como los mayormente industrializados y con las economías mas avanzadas del planeta; incluso desde antes de la primera guerra mundial su proceso de industrialización se encontraba muy avanzado. Tanto los países europeos como los Estados Unidos habían conseguido una ventaja muy espectacular al respecto. El resto de las naciones que pueblan la Tierra dadas las condiciones de dominio y explotación en que se han encontrado históricamente, no accedieron a similares niveles económicos.

Es necesario comprender que como parte de un proceso histórico determinado, los países industrializados de nuestros días se desarrollaron mientras se subdesarrollaba el resto del mundo. En América Latina desde hace cinco siglos las actividades económicas que han tenido un mayor apoyo han sido las industrias orientadas a la exportación, idéntico requisito solicitado a sus miembros por el Banco Mundial, GATT y FMI.

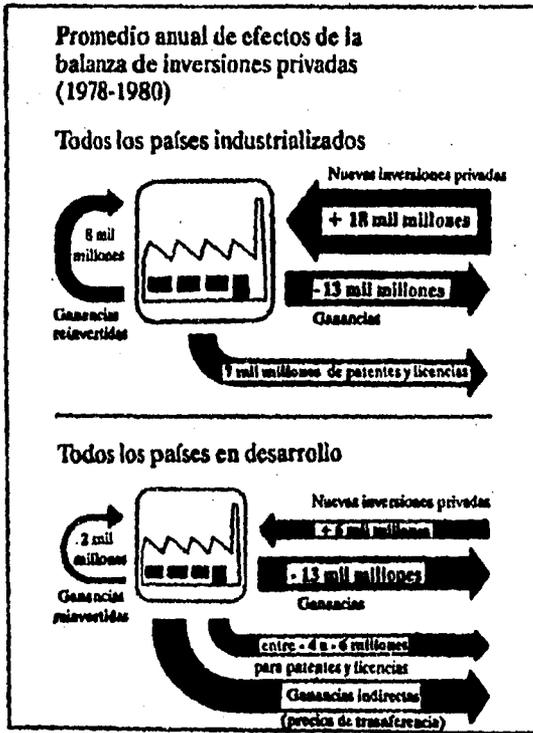
Los diferentes mecanismos por los que los países industrialmente mas avanzados se han procurado el abastecimiento de materias primas y productos básicos a un precio muy conveniente tienen una muy importante explicación histórica. Un caso concreto muy interesante lo proporciona el petróleo, ya que su precio se mantuvo alto mientras las principales firmas exportaban la riqueza de los yacimientos norteamericanos, y cuando los Estados Unidos se convirtieron en importadores netos durante la segunda guerra mundial, la cotización de su precio se vino abajo aunque hasta la fecha, no ha cesado de aumentar la demanda mundial, pero por la existencia de mercados monopólicos y monopsonicos el precio de los combustibles que pagan los consumidores se ha incrementado. El negocio petrolero del mundo entero está en manos de unas cuantas empresas terriblemente poderosas.⁶⁵ Situaciones similares (en cuanto a la estrategia económica de los centros de poder económico), han enfrentado en términos generales la inmensa mayoría, si no es que todos los países a los que asépticamente se les describe como en vías de desarrollo.

⁶⁵ Cfr. Galeano, Eduardo. *Las Venas Abiertas de América Latina*. Siglo XXI. México. 1980. pp. 255 - 279.

En la actualidad, cualquiera de las corporaciones multinacionales opera con mayores facilidades en cualquier parte del mundo. Los países se han colocado al servicio de los productos de las empresas transnacionales. El subdesarrollo de la inmensa mayoría de los pueblos de la tierra proviene del desarrollo extranjero, desgraciadamente, pero lo que resulta más doloroso aún es que continua alimentándolo. (Gráfica 1).

Gráfica No. 1

El norte gana gracias a las transnacionales; el sur pierde



Fuente: ONU

© Strahn; Oswald/CRUI

Tomado de la obra: Strahn, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por qué somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades. México, 1990. p. 188

1.5 EL COMERCIO INTERNACIONAL A PARTIR DE LA SEGUNDA POSGUERRA MUNDIAL.

1.5.1 EL GATT Y EL DESAFIO DE LA LIBERACION COMERCIAL.

En las relaciones comerciales internacionales que se dieron a continuación de la segunda guerra mundial existieron rondas de negociaciones comerciales sucesivas dentro del marco proporcionado por el GATT, las cuales consiguieron una fuerte disminución de barreras arancelarias y un crecimiento del comercio mundial hasta mediados de los años setentas. A partir de entonces, prácticas comerciales proteccionistas empezaron a inclinar la balanza en contra de la liberalización comercial, y como consecuencia se redujo el ritmo de crecimiento del comercio internacional. El ritmo de las reducciones arancelarias que se había mantenido hasta la década de los setentas empezó a tropezar con importantes sectores industriales vinculados a intereses de grupos poderosos, lo que dejó entrever que se hacía necesaria otra forma de aproximación a las relaciones económicas internacionales para mantener el proceso de liberalización comercial. Es entonces cuando aparecen en escena las negociaciones sobre aspectos no tarifarios del comercio internacional, los cuales fueron identificados como los nuevos villanos que entorpecían el proceso de liberación comercial en las rondas multilaterales de negociación.⁶⁸

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la teoría librecambista partieron del supuesto de la existencia de mercados perfectos, donde las ventajas comparativas surgían de la naturaleza. Empero, las novedades y los cambios tecnológicos, la

⁶⁸ Gilpin. op. cit. pp. 205 - 210.

dinámica de la acumulación y el movimiento de los factores económicos en la competencia internacional --por medio de mecanismos como la inversión extranjera directa y la mínima transferencia tecnológica--, han socavado el marco conceptual de referencia dentro del que se suponía se comportaba la economía y el comercio internacionales.

Sin duda el contexto internacional en los años setentas era muy diferente al que vio nacer al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Nuevos actores y factores aparecían en la escena internacional y participaban de la dinámica de los cambios que acontecían en la economía mundial y que erosionaban el sistema de liberalización comercial del GATT. Así, a medida que las tarifas arancelarias dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio iban cayendo, aumentaban en la mayor parte de los países las barreras no arancelarias. Se acrecentaba la proporción del comercio manejado e intraempresario con una fuerte participación de las gigantescoas empresas transnacionales.

El giro trascendental que dieron las negociaciones comerciales multilaterales en aquella época, consistió en el hecho de que se otorgó una mayor importancia, dentro la problemática comercial, al número cada vez mayor de los pueblos en desarrollo y sus relaciones con los países industrializados. La complejidad de las negociaciones y el prolongado periodo de tiempo, que a partir de entonces empezaron a demandar para llegar a un acuerdo mas o menos satisfactorio, son indicadores de cómo ha habido cambios constantes en la naturaleza de los regímenes comerciales internacionales.

Las nuevas tendencias de la economía y el comercio internacionales que comprenden prácticas proteccionistas, competencia oligopólica, entre otras, alteran la naturaleza del régimen comercial internacional. Se está forjando una red de interrelaciones bilaterales y regionales que plantean al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio un desafío formidable, ya que cada vez se está condicionando en mayor medida el otorgamiento de la Cláusula de la Nación mas Favorecida, así como también se estila especificar la reciprocidad comercial, y quizá lo mas importante: "...el comercio se realiza cada vez mas fuera del marco del GATT. De hecho se está desafiando la legitimidad misma de los principios del Acuerdo General. Estos acontecimientos sugieren que pronto pueden necesitarse nuevas reglas y normas para gobernar las relaciones comerciales, en un mundo mucho mas interdependiente..."⁶⁷, por no decir que su legislación e instrumentación es una verdadera urgencia internacional que no puede ser pospuesta indefinidamente, como ha sucedido hasta la fecha.

⁶⁷ Gilpin. op. cit. p. 240.

1.5.1.1 EL DESAFIO HACIA EL FIN DEL MILENIO.

Nuevos temas económicos y comerciales emergentes se fueron incorporando a la agenda de negociaciones multilaterales, los que aunados a los problemas anteriores que no habían encontrado una solución satisfactoria, han complicado gradualmente la búsqueda de un arreglo adecuado para las partes contratantes en los diferentes foros de negociaciones que con ese propósito se han establecido. El comercio agrícola mundial, los sectores de servicios y alta tecnología, la propiedad intelectual, entre otros, se convirtieron en verdaderos desafíos para el comercio internacional.

Tenemos que por ejemplo, los países industrializados exigen a los subdesarrollados que abran sus mercados a las industrias de servicios y de alta tecnología del primer mundo para que puedan obtener como una respuesta recíproca, una mayor apertura de los mercados del Norte para su producción creciente de bienes manufacturados. Sin embargo, para los países en vías de desarrollo "...el comercio libre de servicios y de alta tecnología significaría el acceso libre de los bancos y las empresas multinacionales...(de los países mas poderosos) a las economías de los países en desarrollo. Esto les impediría proteger y desarrollar sus propias industrias equivalentes...(y los países subdesarrollados), ante eso, alegan que así siempre permanecerían un escalón mas abajo y en situación de dependencia respecto de las economías mas avanzadas..."^{es}

Un caso similar lo representa la protección internacional de los derechos de propiedad intelectual que debe entenderse como un importante esfuerzo de los países industrializados para salvaguardar la posición competitiva de sus empresas contra la piratería intelectual y su rápida difusión. Si este conjunto de acciones lo enfrentamos al deseo de los países en vías de desarrollo de acceder a una transferencia de tecnología, nos encontramos con un potencial conflicto que contrapone demandas históricas y posiciones estratégicas de parte de los dos grupos de países que se encuentran divididos en la negociación del tema, que nos proporciona el ejemplo utilizado.

Como hemos visto, las barreras no arancelarias características de las prácticas comerciales proteccionistas de

^{es} Gilpin. op. cit. p. 215.

finales del siglo XX han ganado terreno al proceso de liberalización comercial. Para ejemplificar esta situación tomemos a las restricciones voluntarias a la exportación, que son negociadas bilateralmente y representan un pequeño porcentaje del comercio mundial, en realidad se magnifican sus efectos porque afectan a diversos sectores críticos como los textiles, la electrónica, los productos de cuero, el acero y los automóviles entre otros, los cuales han sido caracterizados como altamente sensibles por los principales productores y exportadores. Sin embargo, han sido sectores como el textil, automovilístico y acerero los que han tratado de desarrollar acuerdos tipo cartel para dividir y repartir el mercado mundial. El más célebre e importante de ellos lo constituyó el Acuerdo a Largo Plazo de Textiles de Algodón, de 1962, posteriormente extendido hasta convertirse en el Acuerdo Multifibras de 1973.⁶⁸

En otro orden de ideas, la reorganización internacional de la producción por parte de los países industrializados se ha justificado como una mera reacción defensiva contra las importaciones baratas. Así algunos productores han trasladado al extranjero varios procesos de producción fragmentados que han perdido su ventaja competitiva internacional. En realidad la estrategia responde a los menores costos relativos de la mano de obra, el transporte y las comunicaciones, la importancia de la calidad, los riesgos de la inversión y los costos económicos de la automatización como alternativa del ensamble intensivo en mano de obra. La conjunción de estos factores les permite a las empresas transnacionales de los países industrializados mantener su competitividad y permanecer a la iniciativa en las transacciones económicas y comerciales.

Nos encontramos con que la industria de ensambles en el extranjero manifiesta algunos rasgos de la dialéctica relación entre los países del norte y del sur. El uso intensivo del capital y de la alta tecnología ha privado en los países industrializados, por otro lado, el uso intensivo de la mano de obra de escasa calificación en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, este marco general debe matizarse según la industria que nos ocupe. Por ejemplo, la subcontratación entre empresas independientes parece ser el *modus operandi* en la industria del vestido, en cambio, subsidiarias de empresas transnacionales realizan las operaciones necesarias según los procesos productivos que requiera la industria de la electrónica.

Se ha destacado como el beneficio más importante de la producción de ensambles, su contribución a la balanza de pagos de los países que reciben y otorgan facilidades a las industrias maquiladoras para que se instalen en sus territorios nacionales. Para muchos países en desarrollo ha constituido una porción

⁶⁸ Gilpin. op. cit. pp. 219 - 220.

considerable de las divisas ganadas por concepto de exportaciones manufactureras. Pero en un gran número de ellos ni con los procesos de maquila pueden salir de sus situación comercial deficitaria con las principales economías del mundo. Y en algunos sectores sociales es mas o menos generalizado el sentimiento de que es mayor la proporción de lo que las maquiladores repatrian que lo que dejan. Se les considera como enclaves extranjeros con mayores y mas fuertes vínculos con los países matrices que con los territorios en los cuales están asentadas, ya que la estructura industrial depende tanto de los mercados exteriores como de sus ofertas y demandas, sobre los cuales no tiene ningún control el país anfitrión.

Políticas económicas nacionales como la apertura de zonas de libre comercio, tratamiento fiscal especial, exenciones arancelarias y de requerimientos de propiedad y contenido nacionales, así como otras medidas parecidas tienen como principal objetivo la expansión de las operaciones de maquila y ensamble, pero no es su preocupación principal integrarlas a la economía nacional que hace el ofrecimiento.

Desgraciadamente, mientras persistan los grandes diferenciales entre los salarios de los países con un mayor desarrollo económico con respecto a los existentes en las regiones menos desarrolladas, seguirá brindándose una buena justificación para la producción de maquila en los países en vías de desarrollo.

1.5.2 LA IMPORTANCIA DE LAS NUEVAS POLITICAS COMERCIALES.

Debe señalarse que las restricciones comerciales y las intervenciones de los gobiernos de los Estados en general, y con un muy importante énfasis de los países industrializados, afectan a un número creciente de sectores por la vía de los aranceles altos, las mencionadas barreras no arancelarias y los subsidios gubernamentales han pasado de ser la excepción a convertirse en la regla conforme nos acercamos al siglo veintiuno. Asimismo, una importante razón de ser de las actuales prácticas proteccionistas es la de crear ventajas comparativas e industrias con capacidad de competencia internacional, especialmente aquellas con alto valor agregado, buscando conseguir la promoción de una estrategia

de crecimiento orientada hacia las exportaciones.

En otras palabras se ha desarrollado un vínculo muy especial entre las políticas comerciales e industriales para crear tipos particulares de estructuras nacionales de industria. Se utilizan tanto la protección de las importaciones como la promoción de las exportaciones con la idea de salvaguardar las industrias que históricamente han brindado un alto nivel de empleo, buscando asegurar una buena posición en las industrias de alta tecnología del futuro. Se dirigen a sectores específicos con el propósito de proteger industrias determinadas.

La opción de la alta tecnología tiene por objeto la generación de incrementos en la productividad que permitan mantener altos salarios para los trabajadores y atractivos rendimientos para los inversionistas por medio del constante desarrollo de novedosas tecnologías. El requisito de estas estrategias es que necesitan continuamente de grandes inversiones en áreas donde es muy difícil calcular con facilidad y certeza los rendimientos. Las industrias de alta tecnología fabrican productos de rápida obsolescencia, a diferencia de las industrias tradicionales que se ocupan de fabricar productos relativamente simples mediante el uso de una tecnología estable y ampliamente difundida.⁷⁰

Las industrias de alta tecnología deben tener facilidades de acceso a los recursos especializados requeridos por la investigación y el desarrollo experimental, así como de los procesos de producción muy complejos. Razón por la cual este tipo de industrias se han ubicado en territorio de los países industrializados como una primera parte del proceso. Posteriormente, cuando estos bienes producidos mediante la alta tecnología se encuentran en proceso de obsolescencia porque los productos van mejorando y porque la tecnología se difunde, convirtiendo a sus producciones en productos tradicionales; es hasta entonces, y no antes, que se 'exportan' los procesos productivos. Los primeros desplazamientos en forma masiva de las empresas multinacionales ocurrieron en los años sesentas y setentas cuando la producción en el extranjero de exportaciones manufactureras se asentaron principalmente en territorios latinoamericanos y asiáticos.

Los procesos de maquila en el extranjero se han incrementado extraordinariamente durante los últimos decenios. Se explica como un resultado de la creciente competencia mundial en el campo de las manufacturas en la segunda posguerra mundial. Conforme la producción industrial estadounidense se volvía cada vez menos

⁷⁰ Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm. *La Fábrica Mundial*. FCE. México. 1991. p. 13.

económica, las empresas norteamericanas fragmentaron la producción en etapas y buscaron realizar los procesos en mano de obra en los países que tenían bajos niveles salariales. Dos soluciones alternativas las presentaron los países industrializados europeos importando mano de obra barata y los japoneses recurriendo a la automatización.

"Al igual que los Estados Unidos, los países de la CE (ahora Unión Europea) permiten el retorno de los bienes temporalmente exportados para su maquila en el exterior con el pago de impuestos sobre el valor agregado."⁷¹ En principio son muy similares las disposiciones de la maquila en el exterior de la Unión Europea con respecto a las disposiciones norteamericanas. Japón tiene asimismo arreglos especiales de exención arancelaria similares a las provisiones norteamericanas, aunque pareciera ser que su uso no es muy generalizado al menos en comparación con los europeos y los estadounidenses; sin embargo, las autoridades gubernamentales poseen una autoridad discrecional respecto a la reimportación libre impuestos de componentes japoneses exportados, y de carecen ella, las similares autoridades aduaneras de sus principales competidores.⁷²

Tres importantes razones que han conducido a cambios en las política comerciales, principalmente en los países con mayores recursos económicos son las siguientes:⁷³

1. Los cambios que han sufrido, tanto el papel del comercio en la economía estadounidense como el de este país en la economía mundial.
2. El gradual deterioro del carácter del propio comercio internacional que ha afectado tanto a la economía nacional mas grande del mundo, como al resto de los países.
3. El cambio de ideas y percepciones económicas ha tenido sus repercusiones para la política comercial.

Estas recientes razones, hacen creer que la política comercial puede promover con buen éxito los intereses de las empresas nacionales mas importantes que cuentan con sucursales en otros territorios, versus los competidores extranjeros en determinadas industrias específicas y localizadas. La creciente

⁷¹ Grunwald, op. cit. p. 42.

⁷² Grunwald, op. cit. pp. 52 - 53.

⁷³ Krugman, Paul (compilador). *Una Política Estratégica para la Nueva Economía Internacional*. FCE, México. 1991. p. 13.

importancia de la innovación tecnológica, refuerza la necesidad de un replanteamiento de la política comercial e indica a que industrias debe enfocarse la atención y el cuidado de las nuevas estrategias nacionales.

Generalmente estas industrias tienen la participación de un puñado de empresas que trabajan en mercados de competencia imperfecta, o sea que son oligopólicas. La manera en la que un país puede beneficiarse de una política comercial activista es mediante la obtención de una porción mayor de las industrias generadoras de rentas y/o dotando al país de mas economías externas.⁷⁴ Lo anterior significa que se pretende conseguir la apropiación del beneficio de un trabajo determinado, ésto es que la utilidad no se quede con quienes realizan el trabajo sino en las manos de individuos, empresas o países distintos de los que realizaron la actividad.

Los nuevos enfoques consideran que existen sectores estratégicos, lo que se ha interpretado como que se ha vuelto muy difícil de sostener la clásica posición de los librecambistas en el sentido de que los mercados funcionan tan bien que su desempeño es imposible de mejorar. O lo que es lo mismo, que existen algunos sectores que son mas valiosos para la economía nacional de cualquier Estado que otros cualesquiera que sean o las condiciones en las que se encuentren. Es decir, aquellos donde es excepcionalmente elevado el rendimiento de la mano de obra o de capital.

Dado el creciente papel protagónico de la tecnología para la competencia internacional, se ha buscado protegerla como un sector altamente estratégico. Una estrategia que se ha intentado, principalmente por parte de los países industrializados, es que la difusión de los propios conocimientos tecnológicos sea muy lenta, para así forzar a otros países a que compartan la suya. No se necesita hacer mención al hecho de que la anhelada transferencia tecnológica por parte de los países en desarrollo no ha sido en los términos que podrían haber beneficiado a estos últimos, sino que por el contrario, se ha mantenido la dependencia tecnológica en las relaciones económicas de la segunda posguerra mundial.

En la recta final del segundo milenio los Estados han adoptado una serie de acciones encaminadas a diseñar políticas comerciales estratégicas, ésto es el intento de cambiar el entorno estratégico internacional --caracterizado por la competencia oligopólica y la interacción estratégica--, por parte de uno o de un grupo de Estados, para que sus firmas oligopólicas accedan a unas ventajas comerciales específicas, valiéndose de protecciones, subsidios y demás políticas que les favorezcan. De

⁷⁴ Krugman. op. cit. pp. 20 - 21.

esta forma "...el Estado se consagra a asegurar, para sus propias firmas, una porción mayor del mercado y, por ello mismo, de las rentas económicas que existen en cualquier mercado oligopólico."⁷⁵

Ante la competencia imperfecta y las empresas transnacionales que caracterizan el mercado mundial contemporáneo, los gobiernos de todas las latitudes, en mayor o menor medida, utilizan como estrategia nacional el brindarles apoyo a sus adalides de la economía nacional, junto con el desarrollo de una política comercial estratégica que traslade los beneficios a las empresas nacionales. Se pretende de esta forma que las políticas gubernamentales, incidan significativamente tanto en el funcionamiento como en el éxito de la cooperación multinacional. En otras palabras es una nueva táctica de ayuda estatal para las firmas nacionales.

"Las empresas oligopólicas, que se han vuelto más influyentes en la determinación de modelos comerciales y en la ubicación global de las actividades económicas, no son verdaderamente multinacionales; no están divorciadas de una nacionalidad particular."⁷⁶ Ello explica el hecho de que los beneficios obtenidos de las diferentes actividades económicas de estas firmas se transfieren al país de origen de las empresas transnacionales donde tienen ubicadas sus matrices, o bien hacia paraísos fiscales que no posean reglamentaciones restrictivas tanto para la ejecución de sus actividades económicas como para la realización de sus transacciones financieras.

Como las prácticas proteccionistas, las políticas industriales de los Estados individuales, y las políticas comerciales estratégicas tienen una muy importante influencia en las relaciones comerciales contemporáneas; se advierte una interesante relación dialéctica que permite conjugar, en distintas situaciones y con relación de poder variable al mercado, al Estado y a la empresa que influyen fuertemente buscando determinar el futuro del comercio internacional, inclinándolo de acuerdo a sus intereses.

Es indudable que esta serie de acciones de los Estados están desplazando los principios básicos del GATT, que incluyen a la no discriminación, el multilateralismo, y la incondicionalidad que se le otorga a la Cláusula de la Nación más Favorecida como rasgos rectores de la economía política internacional. El propósito es favorecer a las naciones más industrializadas, en detrimento del Nuevo Orden Económico Internacional anhelado por los países en vías de desarrollo.

⁷⁵ Gilpin. op. cit. p. 229.

⁷⁶ Gilpin. op. cit. p. 233.

1.5.3 ¿GLOBALIZACIÓN E INTERDEPENDENCIA?

Las negociaciones comerciales multilaterales que se han celebrado con posterioridad a la segunda posguerra mundial, han reducido las barreras entre las economías nacionales y han caracterizado al mundo como una unidad interdependiente, que requiere no únicamente de un tratamiento no discriminatorio de los productos extranjeros en los mercados nacionales, sino también de una armonización mayor de las instituciones microeconómicas. A tal grado de complejidad e interrelación han llegado los requisitos de las nuevas relaciones económicas y comerciales en los umbrales del siglo veintiuno.

La liberalización comercial promovida por el GATT aunque incrementó la eficiencia global tuvo graves efectos en muchas sociedades y lanzó el reto de armonizar las sociedades nacionales para poder proseguir con el proceso de liberación del comercio. La dificultad radica en que actualmente la determinación de los modelos comerciales ya no es algo que las libres fuerzas del mercado puedan decidir.

Theotonic Dos Santos acuñó la siguiente definición: "Por dependencia entendemos una situación en la cual la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía a la cual está sujeta la primera. La relación de interdependencia entre dos o más economías y entre éstas y el comercio mundial, asume la forma de la dependencia, cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y pueden autosustentarse, mientras otros países (los dependientes) pueden hacerlo sólo como reflejo de dicha expansión..."⁷⁷ En otras palabras la dependencia produce subdesarrollo porque es un proceso en el cual los países menos desarrollados se ven atrapados, debido a la relación propia entre países industrializados y subdesarrollados, causada por el funcionamiento de la economía mundial, y no por las políticas internas de los países.

Como toda economía subdesarrollada depende de las condiciones fluctuantes del mercado mundial para importar capitales, tecnologías y conocimientos, el alto grado de dependencia y vulnerabilidad se acrecienta por la falta de una estrategia adecuada de desarrollo, que intente superar la

⁷⁷ Cit. pos. Gilpin. op. cit. p. 297.

situación de atraso histórico y estructural de la mayor parte de los pueblos de la Tierra y reducir la inmensa brecha que existe con los países industrializados.

Cabe destacar que el grupo de países en desarrollo es un enorme conjunto heterogéneo de Estados nacionales altamente diferenciados entre sí. Por ejemplo los países latinoamericanos no tienen las mismas características que sus colegas del sudeste asiático, ni aún entre ellos son comparables los casos de Haití con Brasil o Cuba. Lo mismo sucede con el resto de los países de todas las latitudes del mundo que se han visto forzados a asociarse para establecer frentes comunes, mas o menos inestables, en pro de acuerdos regionales o bilaterales mas convenientes con determinados países industrializados.

La idea de lo que se identificó en un momento determinado como el Tercer Mundo ya no es mas un bloque unido y homogéneo de sociedades menos desarrolladas, el frente se ha debilitado en la medida que se producen diferenciaciones tanto en los logros como en las políticas de dichos países. Cada nación sigue políticas exteriores diseñadas para alcanzar sus propias metas particulares, lo que origina el desmembramiento de la unidad tercermundista.

1.5.4 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO SUJETO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las empresas transnacionales, también conocidas como multinacionales son firmas de gran tamaño, originarias de un país desde las cuales son controladas a través de su casa matriz o sede central, que se caracterizan por operar en una pluralidad de países donde mantienen sucursales o filiales productivas. En un principio, después de la segunda guerra mundial, la gran mayoría de las empresas transnacionales eran de origen norteamericano. Un par de décadas mas tarde, la presencia de firmas japonesas y europeas bregando para ganar posiciones entre las multinacionales se hizo notorio al propiciar que el porcentaje de empresas estadounidenses como las mas importantes del mundo se viera en franco descenso. Pero tal vez el cambio mas interesante sea la transformación de los Estados Unidos como un muy importante receptor de inversión extranjera materializada en las empresas transnacionales europeas, japonesas e incluso canadienses que intentan tomar posesión del enorme mercado norteamericano.

Una característica central de estos nuevos sujetos del comercio internacional, es que tanto sus procesos productivos como sus ventas se encuentran diseminados por muchos países, además del que son originarios. Sin duda alguna, son las firmas que se encuentran mejor preparadas para valerse de las ventajas que otorga la liberalización comercial, gracias a que poseen una perspectiva internacional así como una escala de operaciones mucho mas amplia que la de los empresarios locales. Incluso se ha llegado a considerar que "...las formaciones de mercados comunes regionales o de zonas de libre comercio se han supeditado a los intensos reacomodos que se producen en el seno de las grandes empresas multinacionales, las verdaderas protagonistas del 'libre comercio' y de las guerras comerciales que cada vez toman visos de batallas irresolubles."⁷⁸

Las grandes corporaciones transnacionales penetran en los mas diversos mercados, aprovechan ventajosamente la oferta de fuerza de trabajo, minimizan sus costos de transporte, optimizan el uso de diversas tecnologías gracias a la difusión que de ellas se realiza, aprovechan las fuentes financieras locales de los países en que se establecen, emplean las técnicas mas avanzadas para su publicidad, organización industrial, etc., invierten en procesos de investigación y desarrollo que les favorezcan, conocen la estructura y el funcionamiento de los mecanismos políticos de los países en los que actúan, colocan sus recursos líquidos en diferentes y rentables activos financieros de todo el mundo.⁷⁹

La realización de estas actividades se les facilita en gran medida con una liberalización comercial que elimine progresivamente las trabas arancelarias y no arancelarias. Mientras mayor sea el número de países que puedan otorgar todo tipo de facilidades a estas corporaciones, mucho mas cuantiosas serán las ganancias que obtengan de las regiones en que se ubiquen. Abarcan un espectro tan grande de productos y servicios que las actividades productivas de las empresas transnacionales pueden corresponder a sectores específicos o a una gran cantidad de giros ya sean conectados como desconectados entre sí. El poder de estas corporaciones ha llegado a controlar cadenas de producción, comercialización y distribución de uno o varios sectores económicos. De esta forma las firmas multinacionales son las encargadas de desarrollar:⁸⁰

⁷⁸ "La Hora de las Multinacionales". Informe Especial. *El Financiero*. Año 2, no. 138. México. 9 de enero de 1993. p. 2.

⁷⁹ "La Hora... op. cit. p. 6.

⁸⁰ Wilhelmy. op. cit. p. 329.

- a) nuevos productos,
- b) nuevas formas de producirlos,
- c) maquinarias y equipo de producción,
- d) materias primas sintéticas y productos intermedios necesarios para el proceso productivo,
- e) publicidad necesaria para crear y activar los mercados,
- e) filiales, empresas mixtas, o acuerdos de concesión de licencias para la comercialización, el montaje o la producción en otros países.

Hay que destacar que las relaciones entre las empresas multinacionales y los regímenes políticos se han asociado en condiciones de 'orden y estabilidad' propicias para las operaciones empresariales. En un principio los regímenes autoritarios parecieron satisfacer ampliamente esos requisitos para la inversión. Actualmente, en la entrada del siglo veintiuno se han disfrazado de democracias neoliberales los países que garantizan el mantenimiento del orden y la estabilidad tan propicia para los grandes negocios entre las cúpulas dominantes y los inversionistas extranjeros.

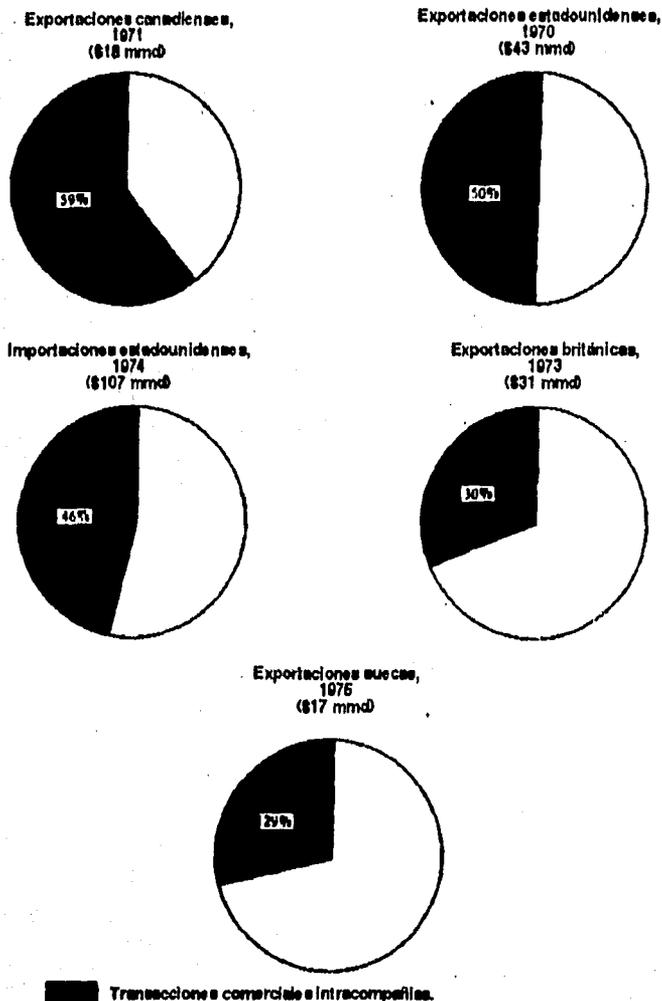
Considerando que nos encontramos en los umbrales del siglo veintiuno y que nuevos fenómenos y situaciones dominan el panorama del comercio internacional, como lo podrían ser las realidades cambiantes y el protagonismo de nuevos actores en el campo del comercio internacional, razón por la que se plantea la demanda de novedosos enfoques y aproximaciones teóricas que provean el andamiaje metodológico para la fenomenología contemporánea de las relaciones comerciales.

Un buen ejemplo de ello nos lo proporciona la expansión del comercio interfirmas e intrafirmas, que como su nombre lo indica se realiza al interior de una sola empresa multinacional o entre diversas firmas que operan conjuntamente u otorgan subcontratos para determinados trabajos. (Gráfica 2).

De esta forma encontramos que se han hecho importantes investigaciones sobre las empresas transnacionales, se han realizado aproximaciones teóricas hacia ellas como lo podrían constituir las aportaciones metodológicas que intentan desentrañar el comercio interindustrial enfatizando la competencia monopólica o imperfecta y la creciente integración del comercio internacional y la inversión extranjera. Los estudios sobre las empresas multinacionales responden a la internacionalización de la producción y al notable incremento internacional de los oligopolios.

Gráfica No. 2

La importancia de las transacciones comerciales intracompañías en el comercio internacional



Source: United Nations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination* (New York: United Nations, 1978); and United Nations, *Statistical Yearbook 1976* (New York: United Nations, 1977).

Tomado de la obra: Sauvart, Karl P. *Changing Priorities on the International Agenda: The New International Economic Order*. Pergamon Press, New York, USA, 1981, p. 125

Estos últimos representan una serie de monopolios coludidos que dominan ampliamente el mercado en donde "...unos pocos oferentes abastecen la demanda y cada uno de ellos tiene una parte considerable en la oferta total."⁸¹ (Gráfica 3).

El peligro que representa la creciente expansión de las empresas transnacionales es que establecen grados de coordinación muy fuertes para poder fijar y controlar los precios de sus productos y servicios en todo el mundo al margen de las políticas y normas gubernamentales. El resultado que ello acarrea es que las pequeñas y medianas empresas 'competidoras' son absorbidas por las enormes corporaciones multinacionales. Como consecuencia de estas acciones se impide el desarrollo de las industrias nacionales.

Sin duda alguna el contraste con las primeras concepciones teóricas del comercio internacional es muy fuerte. Un enfoque impensado entonces, en los últimos tiempos se ha desarrollado con énfasis en el comercio intraindustrial e interempresario caracterizado por grandes flujos de capital e intercambio de productos en todas sus fases de elaboración. Las concepciones teóricas del comercio internacional que han sido concebidas en las postrimerías del siglo veinte consideran al comercio de exportación y a la producción extranjera meramente como complemento de las estrategias propias de las empresas multinacionales.

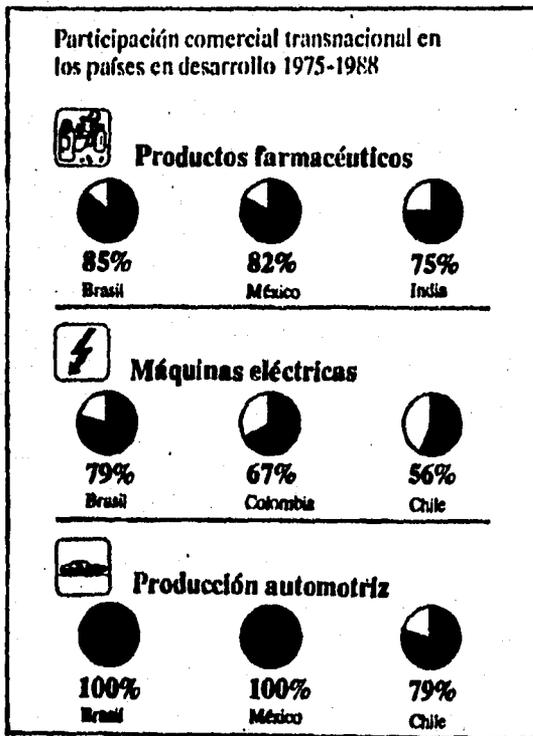
1.5.5 COMERCIO INTERNACIONAL, DESARROLLO Y SUBDESARROLLO.

La preocupación de vincular los temas comerciales con el desarrollo de las distintas naciones del mundo se ha convertido a últimas fechas en una preocupación fundamental, y ha sido incorporada a las agendas de negociaciones comerciales mas importantes del mundo. Diferentes enfoques y perspectivas teóricas han aportado elementos que enriquecen el análisis y complican el estudio. Pero sin duda, independientemente de compartir o no los diferentes puntos de vista sobre el tema, el vínculo que existe entre las actividades del comercio

⁸¹ *Diccionario UNESCO...* op. cit. pp. 1546 - 1547.

Gráfica No. 3

Dominio del mercado por transnacionales extranjeras



Fuente: ONU

© Srahm; Oswald/CUM

Tomado de la obra: Srahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring. Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades. México, 1990, p. 180

internacional y las perspectivas de desarrollo es innegable y muy significativa.

El sólo hecho de que las antiguas colonias europeas hayan alcanzado la independencia política, y que sin embargo, han permanecido subordinadas económicamente a las naciones capitalistas más avanzadas, exportando sus materias primas y productos básicos a cambio de bienes manufacturados y padeciendo la penetración de empresas multinacionales originarias de las naciones más ricas del planeta. Hacen que las teorías del subdesarrollo les atribuyan la responsabilidad de la dependencia y el atraso a las condiciones imperantes de imperfección en la economía mundial.

El deterioro en las condiciones de intercambio explica que por una diversidad de razones, los términos del comercio entre los países industrializados y los menos avanzados se encuentran distorsionados en contra de los menos desarrollados. Razón por la cual los ricos que controlan la economía mundial son en gran medida responsables de la infinita pobreza del llamado tercer mundo.

Así, en ese orden de ideas, tenemos que una posición teórica que defina al comercio internacional es la siguiente: "...el intercambio internacional...se define como el intercambio de productos en sociedades diferentes, es decir caracterizadas por formaciones sociales diferente."⁸²

Entendiendo para ello a las formaciones sociales diferentes como países desarrollados y subdesarrollados o en otras palabras como capitalismo del centro y capitalismo de la periferia.

Es decir que no todos los países son idénticos en sus formaciones económicas, políticas y sociales, sino que en base a las relaciones que históricamente se han establecido existen marcadas diferencias entre los países e incluso al interior de ellos mismos.

Para los países de la periferia su evolución ha sido forjada sobre la base de la ampliación del mercado externo, para los países del centro por el contrario, su evolución se ha basado en la ampliación de los mercados internos. La existencia de un mercado exterior es necesaria porque la producción capitalista implica fundamentalmente la tendencia a la extensión ilimitada.

Un rasgo característico es la relación de intercambio desigual, es decir, el intercambio de productos de valor inequivalentes, cuyos precios de producción en el sentido marxista son desiguales. Ello significa que la remuneración del

⁸² Amin. Samir. op. cit. pp. 111.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Del GATT a la OMC.

79

trabajo será asimétrica entre los países del centro y los de la periferia. Se debe en gran medida a la aparición de los monopolios en el centro, ya que su desarrollo permite que a igual productividad se otorguen remuneraciones desiguales con respecto a los de los países periféricos, aunque los países menos desarrollados exporten productos de empresas modernas de alta productividad.⁸³ (Gráfica 4).

Históricamente la especialización internacional se constituyó como el fundamento del intercambio de mercancías (en un principio productos primarios contra manufacturados) y movimiento de capitales que buscan una mejor tasa de ganancia (el fin de la primera revolución industrial coincide con la constitución de los monopolios que según Lenin hacen posible la exportación de capital).⁸⁴

La dinámica y el desarrollo que han caracterizado al comercio internacional, la búsqueda y apertura de nuevos mercados responde a la tendencia natural del capitalismo a la ampliación de mercados, sean estos en un principio locales, después nacionales, posteriormente regionales y por último internacionales.

Ello se explica por un lado como un intento de detener la tendencia general decreciente de la tasa de ganancia aunado al desarrollo y crecimiento de las fuerzas productivas. Por el otro lado encontramos una explicación por "...la contradicción entre la capacidad de producir y la de consumir, planteada sin cesar y superada sin cesar --es decir, la ley fundamental de la acumulación capitalista--, la que da cuenta de la tendencia inherente a la extensión de los mercados..."⁸⁵

Además, se ha comprobado que la economía internacional presentada como liberal muestra la tendencia secular a largo plazo de incrementar las desigualdades entre las economías industrializadas y las que se encuentran en vías de desarrollo.⁸⁶ El reconocimiento público de este fenómeno se convirtió en el punto de partida de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, y que posteriormente sería la reivindicación de un Nuevo Orden Económico Internacional (abreviado NOEI) mas justo y equilibrado

⁸³ Amin, Samir. op. cit. pp. 155 - 157.

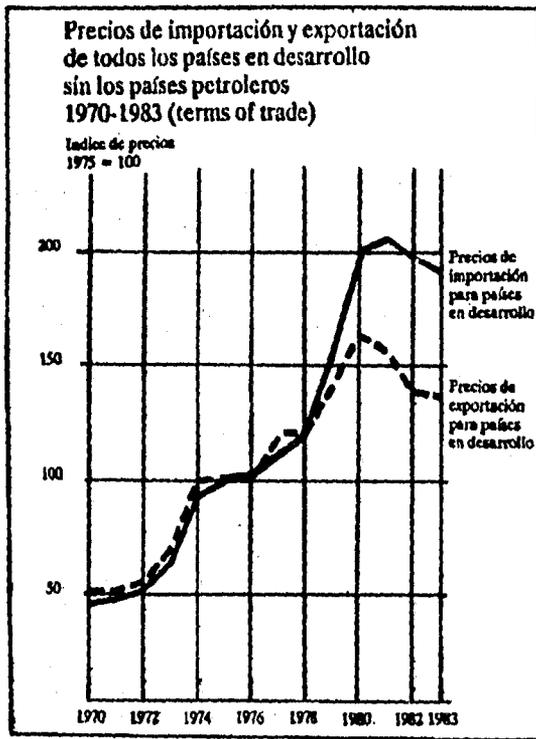
⁸⁴ Amin, Samir. op. cit. pp. 114 - 127 y 155 - 157.

⁸⁵ Ibid.

⁸⁶ La crítica que se ha hecho al respecto considera que no hay ninguna tendencia secular en el largo plazo, sino mas bien fluctuaciones cíclicas tanto en períodos cortos como largos.

ESTADÍSTICAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO
COMERCIO EXTERNO

Gráfica No. 4
**Los precios de importación
para países en desarrollo
se incrementan más que
los precios de exportación**



Fuente: UNCTAD

© Strahrn; Oswald/CRIM

Tomado de la obra: Strahrn, Hudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades, México, 1990, p. 150

para los países subdesarrollados.

A partir de ahí, la UNCTAD hizo una serie de recomendaciones con el propósito de que fueran superadas las etapas de atraso, dependencia y subdesarrollo por parte de los países del tercer mundo. Los programas de sustitución de importaciones, los acercamientos regionales, la formación de carteles de productos básicos, los esfuerzos en pro de la cooperación y el reclamo de un Nuevo Orden Económico Internacional fueron ideados e instrumentados con estas ideas que pretendían acceder a mejores condiciones de producción e intercambio para los países en vías de desarrollo.

El comercio internacional en las postrimerías del siglo veinte ha evolucionado mucho más allá de lo que en un principio se consideró como una simple relación entre importaciones y exportaciones de los países participantes en el intercambio mundial. En la actualidad, para que un país en vías de desarrollo pueda participar activamente en las relaciones comerciales internacionales necesita, según su fase de desarrollo económico y comercial así como su grado de integración al mercado mundial:

1. permitir mediante una planeación adecuada, llevar a la práctica la estrategia de comercialización que el proyecto nacional les indique;
2. proporcionar garantías, seriedad y respaldo a las negociaciones y transacciones que se realicen en el extranjero para volver más atractiva la imagen nacional ante el resto del mundo;
3. instrumentar diferentes tipos de políticas afines a los propósitos de participación comercial v.g. en materia de inversiones, de propiedad intelectual, de industrialización, entre otras;
4. desarrollar sectores económicos e.g. el agrícola, el tecnológico, etc.;
5. adecuar normas y reglamentos nacionales de manera que sean compatibles con los grandes acuerdos internacionales y;
6. permitir flujos de factores económicos como el capital y la mano de obra.

La historia económica y comercial nos ha mostrado que las prácticas comerciales caracterizadas como liberales han tenido un importante auge y desarrollo cuando existe una potencia hegemónica liberal o un acuerdo entre un grupo de países dominantes que adopten posiciones de liberalización comercial para guiar las relaciones comerciales. Cuando el discurso es

liberal y la práctica es contraria a lo pregonado entonces la inestabilidad y la crisis hacen presa a los mercados internacionales, situación semejante a la que nos encontramos en los albores del siglo veintiuno.

Con posterioridad de la segunda guerra mundial se intentó conducir una liberalización creciente de las actividades comerciales del mundo conducidas por la hegemonía norteamericana. Pero con el relativo deterioro del poderío económico estadounidense y el desarrollo de condiciones adversas, dicha tendencia recapituló y dio un giro total a las prácticas comerciales. Hoy en día es innegable la fuerte presencia de prácticas proteccionistas en el comercio internacional.

Un rasgo siempre actual y vigente de la sociedad internacional es el ferviente deseo por parte de la humanidad de superar la pobreza abrumadora y unirse al mundo desarrollado de altos niveles de vida y bienestar. El debate en torno a las causas y las soluciones de los problemas del desarrollo ha originado no pocos debates, que se han retroalimentado tanto de los hechos como de la percepción de ellos como temas centrales de la economía política internacional.

A diferencia de la perspectiva arriba mostrada, el enfoque del liberalismo económico sobre el que está basado el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, considera que la economía mundial propicia y beneficia el desarrollo económico. Se considera que una clave de éste es la capacidad de la economía para transformarse conforme cambien las condiciones económicas, y que si muchos países subdesarrollados fracasan en estos procesos de ajuste ello se debe en mayor medida a sus sistemas políticos y sociales que al funcionamiento del sistema internacional del comercio. En otras palabras, cada país es responsable de alcanzar un cambio exitoso en sus economías nacionales. En realidad la posición de quienes apoyan el libre comercio con respecto a los problemas del desarrollo se centra en opciones estratégicas para alcanzar una economía de mercado eficiente.⁸⁷

⁸⁷ Gilpin. op. cit. pp. 281 - 285.

Hay que saber que el GATT es un animal administrativo, político y jurídico extraño. No es una organización propiamente dicha, sino un marco donde los países discuten referencias y formas de tratar sus acuerdos; un marco muy flexible, porque es débil frente a los fuertes cuando éstos hacen trampas.

Alain Lamassoure.

CAPITULO II.

EL ORIGEN DEL GATT.

2.1 LOS AÑOS CUARENTAS.

2.1.1 LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

La segunda guerra mundial transformó radicalmente el escenario internacional en mayor o menor medida para todos los actores y ámbitos que resultaron involucrados en el conflicto iniciado por la agresión del III Reich Alemán a Polonia el primero de septiembre de 1939, en la que cincuenta y nueve Estados de los cinco continentes formaron la coalición de las Naciones Unidas que enfrentaron a los Estados de Alemania, Italia y Japón que constituyeron el Eje Berlín - Roma - Tokio. La guerra tuvo lugar en el territorio de cuarenta países en los continentes europeo, africano y asiático.

La participación de los Estados Unidos de Norteamérica motivada por la agresión japonesa al puerto de Pearl Harbour ubicado en el archipiélago hawaiano en diciembre de 1941 y la casi inmediata declaración alemana de guerra rompieron la neutralidad que los países americanos habían mantenido con respecto al conflicto.

Fueron tanto los Estados Unidos como la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas quienes influyeron decisivamente en el resultado final del enfrentamiento contra los países del eje fascista. El mérito de la inmovilización y aniquilamiento de las fuerzas alemanas correspondió a la URSS, ya que obligaron a Alemania a aceptar la capitulación incondicional en mayo de 1945, previamente en noviembre de 1943 Italia había capitulado. Los Estados Unidos manifestaron una gran superioridad con el lanzamiento de bombas atómicas sobre las ciudades japonesas de Hiroshima y Nagasaki en agosto de 1945, destruyéndolas casi por completo. El resultado obtenido fue que Japón se rindió al mes siguiente.

Los derrotados países del Eje Berlín - Roma - Tokio tuvieron que aceptar la ocupación y el establecimiento de bases militares de las fuerzas aliadas en sus territorios nacionales, el pago de reparaciones de los daños ocasionados por la guerra, la pérdida de territorios y, en el caso de Alemania la división en dos Estados diferentes así como la responsabilidad ocasionada por la desintegración del III Reich y la ausencia de todo poder alemán por las cuatro potencias vencedoras: Francia, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

El conflicto constituyó sin duda alguna la mayor guerra conocida jamás por la humanidad, tanto por el número de bajas acaecidas en los enfrentamientos en los campos de batalla como por los enormes márgenes de destrucción y devastación que se reconocieron como saldo en todos los frentes en los que se luchó por todo el mundo. De los ciento diez millones de soldados que tomaron parte en el conflicto murieron en acciones de guerra cerca de veinte millones que se suman a los mas de treinta millones de población civil muertos por bombardeos, terror o en campos de concentración. Los gastos de los países participantes se han estimado en más de mil trescientos ochenta millones de dólares.⁸⁸

Durante el desarrollo de la segunda guerra mundial se celebraron una serie de conferencias por parte de las grandes potencias y del bloque de las naciones que lucharon unidas en contra de Alemania, Italia y Japón con objetivos diferentes como por ejemplo el establecer los objetos de la guerra, la reintegración de territorios a otras naciones, las condiciones de

⁸⁸ Osmańczyk. op. cit. pp. 607 - 608.

las rendiciones enemigas, la conformación del proceso de reconstrucción de los daños ocasionados por el conflicto militar, el establecimiento de acuerdos sobre instituciones y organismos internacionales que serían establecidos para regular el orden surgido de la segunda guerra mundial en sus distintos aspectos. Sin duda alguna destacan como las más importantes las siguientes:⁸⁸

a) La Conferencia de Moscú de 1943 en donde se reunieron los ministros de Relaciones Exteriores de Estados Unidos, C. Hull, del Reino Unido, A. Eden, y de la URSS, V. Molotov. En el documento emanado de esta reunión se destaca el reconocimiento sobre la necesidad de establecer una organización de amplias y generales características internacionales basada en los principios de soberanía e igualdad de todos los Estados para mantener la paz y la seguridad internacionales. Esta conferencia ha sido considerada como 'la cuna de la ONU'.

b) La Conferencia de Teherán del mismo año significó la primera reunión en la cumbre de las grandes potencias aliadas. Asistieron el presidente de los Estados Unidos, Franklin Delano Roosevelt, los primeros ministros del Reino Unido, Winston S. Churchill, y de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, Joseph Stalin.

c) La Conferencia de Bretton Woods de 1944 reunió a expertos financieros del bloque de la naciones unidas. Este encuentro celebrado en suelo norteamericano tuvo como resultado la realización de los acuerdos para la constitución y establecimiento de instituciones económicas y financieras internacionales: El Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo.

d) La Conferencia de Dumbarton Oaks, Estados Unidos, del mismo año, se celebró con la asistencia de los representantes de los Estados Unidos, el Reino Unido y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas con el objetivo de ir conformando las características de la futura organización internacional de amplias cualidades generales.

e) La Conferencia de Yalta (territorio exsoviético), se realizó al año siguiente, 1945. Su importancia radicó en ser la segunda cumbre de las grandes potencias aliadas contra el Eje, se volvieron a encontrar los máximos mandatarios Roosevelt, Stalin y Churchill con el objetivo de resolver sus diferencias sobre la forma que el orden de posguerra debía adoptar.

⁸⁸ Ibidem.

f) La Conferencia de San Francisco en suelo californiano de los Estados Unidos, se celebró en el mismo año que la anterior. Fue convocada por las grandes potencias aliadas líderes, en ella se elaboró la Carta de las Naciones Unidas, documento que permitió el nacimiento de la Organización de las Naciones Unidas como un nuevo organismo mundial que sustituiría a la fracasada Sociedad de Naciones.

g) La Conferencia de Postdam, Alemania, también se llevó a cabo en 1945, reunió al recién elegido presidente estadounidense Harry S. Truman, a Stalin como representante de la Unión Soviética, y al primer ministro Churchill de Gran Bretaña (sustituido al final de la conferencia por Clement Atlee, ganador de las elecciones británicas). La razón principal por la que se realizó el encuentro fue la preocupación por establecer líneas generales para el futuro de Alemania como sus límites fronterizos y las reparaciones de guerra que ésta debía cubrir.⁹⁰

Las transformaciones del sistema internacional se dieron en varios niveles como consecuencia del nuevo orden emergente de la Segunda Guerra Mundial. En el siglo XX resultaron un gran número de cambios políticos, sociales y económicos que hicieron palidecer a las transformaciones de la Primera Guerra Mundial librada entre los años de 1914 y 1918. Las agendas y preferencias políticas, así como el balance de las fuerzas militares y el sistema económico fueron transformados. En todos los órdenes de la vida internacional un mundo nuevo emergió y se impuso sobre el que reinaba con anterioridad al estallamiento y desenlace de la Segunda Guerra Mundial.

El sistema de potencias dominantes que existía previo al conflicto mundial librado a mediados del siglo evidenció y aceleró su decadencia. El aparente dominio de la escena internacional por las naciones que se identificaban como potencias se logró merced a que tanto los norteamericanos como los soviéticos no habían asumido sus roles y status dominantes, que son justificados por motivos internos de ambos países.

La conflagración internacional estallada en 1939 que se prolongó hasta 1945 facilitó la acumulación de poderes económicos, políticos y militares en las dos superpotencias vencedoras, la Unión de Repúblicas Socialista Soviéticas y los Estados Unidos de Norteamérica.

⁹⁰ Krieger, Joel (editor in chief). *The Oxford Companion to Politics of the World*. Oxford University Press. New York, United States of America. 1993. pp. 737 - 738.

Los otros dos vencedores de importancia en la lucha contra las naciones del Eje fueron Francia y Gran Bretaña, las cuales se vieron forzadas a enrolarse en las filas del sistema estructurado sobre la rivalidad de las superpotencias, situación que con mayor fuerza e impacto sufrieron las naciones centrales y orientales del continente europeo. Si bien la Gran Bretaña había permanecido como la única parte victoriosa de las dos guerras de mayores dimensiones del siglo, su capacidad económica, militar, industrial, demográfica, etc. no podía compararse con los Estados Unidos o la Unión Soviética.

La confrontación de las superpotencias y el poder destructivo de las armas nucleares que no tenía precedente contribuyeron para lograr efectos disuasivos si es que existía alguna pretensión en algún lugar de renovar el conflicto militar.

Los Estados Unidos ostentaron la indisputada titularidad del país más rico del mundo, las reservas monetarias que poseían en el año de inicio de la conflagración mundial fue cuadruplicado en el término de seis años como resultado de la victoria aliada frente al Eje.

Un cambio total de la correlación de fuerzas surgió a escena internacional con la aparición de un bloque de países con modos de producción socializada en Europa y Asia, alternativa al modo de producción capitalista, fenómeno que provocó una época de rivalización y coexistencia entre los países representantes de los bloques opuestos.

Nuevas instituciones mundiales fueron creadas en el marco de la Organización de las Naciones Unidas que fue la encargada de sustituir a la Sociedad de Naciones, fruto de los acuerdos concertados por los vencedores de la Primera Guerra Mundial. Lo mismo sucedió en los planos económico, financiero y comercial internacionales, así vieron la luz el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, y se pretendió concebir la Organización Internacional de Comercio.

Por otro lado, dentro de muchos territorios que eran considerados como colonias de algunos países europeos se puso en marcha un proceso que buscaba la anhelada independencia política y económica de sus respectivas metrópolis europeas, provocadas por las aspiraciones crecientes de independizarse y acceder a su autodeterminación. La guerra mundial de mediados del siglo XX aceleró la emergencia de nuevos países que buscaban su independencia de los regímenes coloniales europeos en los continentes asiático y africano principalmente, en años posteriores la descolonización fue ganando fuerza y resultados concretos.

2.1.2 EL CONTEXTO SOCIO - POLITICO INTERNACIONAL DE LA SEGUNDA POSGUERRA MUNDIAL.

El hecho de que los dos triunfadores absolutos de la Segunda Guerra Mundial hayan sido dos países caracterizados por sus diferentes sistemas de producción, que no habían buscado acceder a las grandes ligas internacionales sino hasta que el conflicto contra los Estados fascistas precipitó su trascendental protagonismo histórico.

Si bien desde la Revolución de 1917 cuando surge el primer Estado con un modo social de producción en el mundo: la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, tanto ella como los Estados Unidos habían sido hasta cierto punto 'indiferentes' uno del otro puesto que ambos se habían centrado mas bien en asuntos nacionales internos por diferentes causas para cada uno de ellos, hasta que con motivo del enfrentamiento contra los países del Eje formado por Alemania, Italia y Japón, resultan la Unión Soviética y los Estados Unidos las dos grandes superpotencias triunfadoras absolutas de la Segunda Guerra Mundial, el mayor enfrentamiento bélico de la historia.

En el periodo inmediato posterior al enfrentamiento militar que nos referimos, se comenzó a gestar y aplicar una división geopolítica a nivel internacional que dividía a los países en dos grandes bloques y que con el paso del tiempo se identificó bajo el nombre de guerra fría:

1. Por un lado el bloque capitalista liderado por los Estados Unidos de Norteamérica reunía a los países de Europa Occidental y un gran número de países a su alrededor. Para ello se emplearon tanto acuerdos políticos y económicos como pactos y alianzas militares. Este bloque y sus zonas de influencia fueron formalizadas por la existencia de una amenaza comunista, además de que al igual que sus 'enemigos', trataron de ganar simpatías y adhesiones por parte de la gran clientela que representaban los países periféricos. Bajo las banderas de la libre empresa, la democracia representativa, y la autodeterminación fue ideologizada la posición occidental con respecto al distinto bloque de producción socializada.

2. Por el otro lado, existía el bloque socialista comandado por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas que agrupaba en torno a sí una zona de influencia muy importante

que representaba los países ubicados en el lado oriente de Europa, al que posteriormente se le fueron agregando algunos otros países ubicados en los continentes de asiático, africano y americano. El modelo de su organización económica centralmente planificada, se adoptó en algunos casos con variantes específicas por todos los países que se agruparon como parte de la zona de influencia soviética. El velo ideológico que se esgrimió fue la lucha antimperialista y la victoria inevitable del socialismo en la medida en que cada país hiciera su propia revolución proletaria.

2.1.2.1 LA DIVISION DEL MUNDO EN BLOQUES.

A las dos superpotencias vencedoras de la segunda guerra mundial es únicamente a quienes correspondió establecer el orden geopolítico que seguiría al conflicto. Aunque en ello también participaron el Reino Unido y Francia, sin duda alguna correspondió a la Unión Soviética y a los Estados Unidos el trazar las divisiones geopolíticas en Asia, pero sobre todo principalmente en todo el territorio europeo.

La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas buscó en los pactos que realizó con las potencias capitalistas garantizarse el dominio de la Europa oriental como su zona de influencia. Como resultado de la guerra, la garantía que se buscaba no era sino el reconocimiento de esta situación para la región balcánica europea, ya que los Estados ubicados en esa área debían su liberación del dominio del III Reich Alemán a la URSS.

Ya desde la Conferencia de Yalta, tanto Franklin Delano Roosevelt como Winston S. Churchill en su carácter de mandatarios estadounidense y británico respectivamente, reconocieron la hegemonía soviética sobre el este de Europa. Y la URSS por su lado, intentó obtener la garantía del respeto por parte de las potencias occidentales sobre sus zonas de influencia en aquellos países que le resultaban estratégicamente importantes. Especial atención se prestó a la situación de Polonia y en menor medida Yugoslavia, ya que como resultaban fundamentales para la Unión Soviética desde el punto de vista estratégico, los aliados no se resignaban a dejar a los polacos en manos de los soviéticos.⁹¹

⁹¹ Silva Michelena, José A. *Política y Bloques de Poder*. Siglo XXI. México, 1987. pp. 220 - 222.

Los dos bloques enfrentados defendían distintos valores y se organizaron para hacerlos valer frente al bando contrario. Por el lado occidental la economía de libre concurrencia y la pax americana se extendieron a ambas orillas del océano atlántico. Las políticas implementadas por los Estados Unidos para suprimir gradualmente los obstáculos al comercio y el restablecimiento del patrón oro, basados en tipos de cambio fijos y en monedas convertibles en el seno de organizaciones internacionales del mundo libre como el GATT, el FMI y la OCEC son una prueba de ello.

Como parte de un especial proceso de filiación los Estados Unidos eliminaron el régimen de ocupación en Japón y firmaron un tratado de paz y una alianza militar en 1949. Posteriormente los japoneses aceleraron su integración a la economía general de occidente, a partir de entonces algunos países de Asia oriental emularon el ejemplo de su vecino, así como la mayoría de las naciones del que se conoció como el tercer mundo. De esta forma pueblos latinoamericanos africanos y asiáticos se adhirieron al sistema económico occidental. Pero pese a las características e importancia de este proceso, lo que inmediatamente después de la segunda guerra mundial se había convertido en un núcleo atlántico, se fue ampliando hasta conformar un espacio económico liberal de dimensiones mundiales cuyo centro de gravedad se encontraba colocado en ambas orillas del océano atlántico, en otras palabras los protagonistas de verdadera importancia no sufrieron alteraciones.

En 1948 Gran Bretaña, Francia y los países del Benelux fundaron la Organización del Tratado de Bruselas, que posteriormente, con la incorporación de Estados Unidos, Canadá, Dinamarca, Noruega, Portugal, Islandia e Italia se transformó en 1949 en la Organización del Tratado del Atlántico Norte OTAN, aún vigente y que se ha considerado como un organismo de legítima defensa para una forma de vida que incluye los valores occidentales como la democracia, la libertad individual y el derecho.

El surgimiento de la OTAN se explica como un miedo al avance del socialismo del que se identificaban la presión iraní, la guerra en territorio griego, el caso turco y los países orientales europeos, en los tres primeros intervinieron militarmente para someter movimientos revolucionarios que se temió fueran instrumentos de la política expansionista revolucionaria de la Unión Soviética. La Organización del Tratado del Atlántico Norte considera distintas formas de operación como podría ser la asistencia en caso de repeler algún ataque armado y

las consultas en materia política.⁸²

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los Estados de Europa central y oriental se encontraban en una situación sumamente caótica, tanto a causa de la destrucción material como de los trastornos políticos y el desorden económico y financiero. De esta forma, al terminar el conflicto militar de mayores proporciones de la historia, el principal deseo de todos los países de la región era además de lograr una verdadera independencia nacional, reestructurar la economía sobre la base de una redistribución de los recursos y de la organización nacional y popular de la producción.⁸³

En realidad la histórica transformación general de los países de Europa del centro y del oriente, en su camino al modo social de producción fue llevada a cabo por diferentes vías, según las circunstancias en las que se encontraba cada uno de ellos y siguiendo una serie determinada de etapas. Lo que nunca se perdió de vista como el objetivo central y prioritario: la nacionalización de las bases económicas que comprendían bancos, recursos naturales y fábricas.

La zona de la Europa oriental y su proceso de incorporación al bloque soviético tuvo como características principales que los países que formaban parte de esa región recibieron y mantuvieron por un período de tiempo prolongado la presencia militar del ejército de la URSS, la cual significaba la garantía y la protección hegemónica de la superpotencia para los pueblos de esa área. En los gobiernos provisionales de la Europa Oriental fueron colocados dirigentes comunistas en puestos de importancia vital, de esta forma los gobiernos prosoviéticos consolidaron modos autoritarios de dominación. Algunos gérmenes de autonomía fueron rápidamente liquidados mediante la represión. Así, de esta forma, fue gestándose el proceso de consolidación e institucionalización del bloque soviético.

En 1947, mediante la creación del Kominform como una oficina de información que tenía como objetivo coordinar las actividades de los distintos partidos comunistas nacionales y, por otro lado, por medio de la fundación del Consejo de Ayuda Mutua Económica también conocido como Comecon, que pretendía ser la institución encargada de lograr una planificación y una colaboración especial

⁸² Seara Vázquez, Modesto. *Tratado General de la Organización Internacional*. FCE. México. 1985. pp. 749 - 751.

⁸³ Arroyo Pichardo, Graciela. "Análisis causal de la transformación al socialismo de los países de Europa del Este". *Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. Número 3. Octubre - diciembre de 1973. p. 65.

en aspectos económicos a nivel interestatal fue sellado el proceso de consolidación e institucionalización del bloque adherido a la Unión Soviética. Algunos autores reconocen la formalización definitiva del bloque soviético hasta 1955, año en el que se realiza la firma del Pacto de Varsovia, ello los enfrentaba a los países que formaban parte de la Organización del Tratado del Atlántico Norte.

Por otro lado, con respecto a China que fue considerado en un primer momento como parte integrante de los países del bloque socialista, nos encontramos con que su proceso incorporación al modo social de producción se distinguió por algunas peculiaridades especiales.

Los comunistas chinos rompieron con Chiang Kai-shek en el año de 1945 y realizaron una guerra mas intensa contra él hasta que lo derrotaron finalmente cuatro años mas tarde, logrando de esta forma acceder al poder en el país mas populoso del mundo. Esta acción resultó contraria a las intenciones políticas de los dirigentes soviéticos quienes necesitaban que Chiang Kai-shek estuviera al frente del gobierno chino para lograr la neutralidad política de China, la obtención de Mongolia como un territorio estratégicamente importante y la conclusión de acuerdos previamente establecidos en Yalta.⁸⁴

China recibió una significativa ayuda por parte de la Unión Soviética después del triunfo de la revolución, ésta coadyuvó a su pronta recuperación y progreso económico. Sin embargo China se empeño en desarrollar su propia vía al socialismo y, así como en lo interno fue gradualmente definiendo un modelo de economía socialista diferente al soviético, en lo internacional adoptó también, una política autónoma siguiendo mas bien los intereses chinos, antes que los dictados de la URSS. Es por estas razones que las relaciones chino-soviéticas hicieron crisis en el periodo de Jruschev, una vez que avanzó la política de coexistencia pacífica con los Estados Unidos.⁸⁵ Desde entonces se dio un gradual deterioro de las relaciones entre China y la Unión Soviética. A principios de la década de los sesentas se rompieron las relaciones diplomáticas y posteriormente el conflicto llegó hasta el grado de provocar escaramuzas armadas en la frontera común, lo que añadió un carácter dramático a la guerra verbal que sostenían.

En otro orden de ideas, el hecho de que la Unión Soviética y los países del Pacto de Varsovia se vieran obligados a gastar una

⁸⁴ Silva Michelena. op. cit. p. 238.

⁸⁵ Deutscher, I. *La Década de Jruschev*. Alianza Editorial. Madrid, España. 1971. pp. 240 y ss.

parte cada vez mayor de su producto nacional bruto en armamentos si pretendían alcanzar a los Estados Unidos y la OTAN en la carrera armamentista que desató la guerra fría, con el paso del tiempo y lo agobiante del proceso para armarse, produjo a su interior un endurecimiento y una evolución regresiva en el interior, se convirtió en un retraso en el proceso y posteriormente en el impedimento total del desarrollo de un orden social socialista. El hoyo negro del armamentismo terminó devorando el proceso de desarrollo de una formación económica, política y social alternativa.⁸⁶

2.1.3 LAS CONSECUENCIAS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y LA RECONSTRUCCION ECONOMICA.

Tanto las pérdidas humanas como las pérdidas materiales para ambas partes del conflicto, entiéndase los países aliados y los del Eje, fueron de una magnitud tal que no existe punto de comparación de muerte y destrucción en fenómenos provocados por el hombre. La reconstrucción significaba una tarea de enormes proporciones enfrentada a grandes dificultades. De esta forma los vencidos y los vencedores tuvieron que enfrentar el muy doloroso pago del costo de la segunda guerra mundial. Aun aquellos que posteriormente recibieron el pago de las reparaciones de guerra sin duda alguna cubrieron un muy alto costo.

La pérdida de vidas humanas ocurrida en todos los frentes de batalla librados por todo el mundo se ha estimado en cincuenta millones de personas. De todos los muertos se calculan en cuarenta y dos millones los del continente europeo, ésto supone mas de cuatro veces la cantidad de bajas de la primera guerra mundial. Y de estas apocalípticas cifras se dice que veinte millones correspondieron a la Unión Soviética.⁸⁷

⁸⁶ Krippendorff, Ekkehart. *El Sistema Internacional como Historia. Introducción a las Relaciones Internacionales*. FCE. México. 1985. p. 137.

⁸⁷ Cifras universalmente aceptadas que muestren la dimensión de la catástrofe a la que se enfrentó el mundo no existen, empero se ha intentado tomar algunos indicadores confiables en la obra escrita por Wee, Herman van der. *Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945 - 1980*. Ed. Crítica, grupo editorial Grijalbo. Barcelona, España. 1986. p. 15.

Por el lado de las pérdidas materiales el panorama es muy similar. Una inmensa parte del territorio europeo, el norte de Africa, Asia oriental y sudoriental fueron las regiones más afectadas. La infraestructura y el transporte fueron afectados muy gravemente. Puertos, vías de comunicación, puentes, medios de transporte, construcciones, fueron blanco de ataques por parte de los dos bandos enfrentados.

El panorama económico sobre todo en Europa era muy cercano al caos. Prueba de ello resultó la gran afectación que sufrieron las actividades económicas. La producción agraria se resintió en todas partes. La industrial carecía del abastecimiento de materias primas y productos semielaborados aunado a las dificultades del transporte. La inflación se convirtió en uno de los principales problemas económicos que requerían de una pronta y satisfactoria solución.

El poder adquisitivo de los salarios quedó por debajo de los incrementos en los precios, la reducción del ingreso real significó para mucha gente una gran decepción. En los Estados Unidos esto provocó una oleada de huelgas que se prolongó hasta 1948 y en las que participó un importante número de trabajadores. La respuesta del gobierno fue la de recortarles poder a los sindicatos y declarar ciertas prácticas como ilícitas y prohibidas. Las nuevas leyes estadounidenses consiguieron el objetivo de frenar la inflación de precios ya que coartaron posteriores incrementos a los costes de producción. También tuvieron como efectos el lograr la estabilidad en el tránsito hacia una economía de paz y sirvieron de apoyo para que el empresariado de esa nación se avocara a la tarea de expandir por el mundo la primacía industrial de los norteamericanos.⁹⁸

Junto al fenómeno de la inflación, la escasez de dólares contribuía a entorpecer la labor de la reconstrucción económica. Llegó el momento en que los aliados europeos tenían que devolver a los Estados Unidos los gigantescos préstamos que habían obtenido, además de que eran deudores de sus propias colonias y frente a terceros países inclusive. Eran necesarias una cantidad creciente de materias primas para reconstruir las economías europeas y saldar las deudas de guerra. Los precios de ellas se habían ido incrementando y esta situación afectaba negativamente la balanza comercial europea.

En el año de 1949 diversas monedas nacionales fueron devaluadas en función del valor del dólar americano, sustituyendo a las cotizaciones de 1944. Mediante este mecanismo de ajuste se posibilitó la reintegración de las diferentes economías nacionales en la economía mundial.

⁹⁸ Wee. op. cit. pp. 30 - 31.

Para los perdedores de la segunda guerra mundial las reparaciones fueron muy severas. "Alemania perdió todas las regiones que se había anexionado antes del estallido de la guerra o en el curso de ésta. El Sarre fue temporalmente transferido a Francia. Prusia oriental y las regiones situadas al este de la línea Older - Neisse fueron definitivamente separadas de Alemania. Los países de Europa central y oriental que se beneficiaron de ello tuvieron a su vez que ceder territorios a la Unión Soviética, que se apoderó de Polonia oriental, los Estados bálticos, Besarabia, una parte de Finlandia y Prusia oriental, de la Ucrania transcarpática, de las Kuriles, de Sajalin del sur y de otras zonas. Japón se vio obligado a abandonar sus colonias, es decir, Manchuria, Corea, Formosa (la actual Taiwán) y otros territorios en los que anteriormente había realizado grandes inversiones industriales, de tal manera que perdió en conjunto aproximadamente la mitad de su base territorial de 1930."⁸⁸

A Japón le fue impuesta una transformación de sus estructuras institucionales con la intención de seguir el modelo democrático norteamericano. El general McArthur que fungía como el comandante en jefe de las tropas de ocupación tenía en sus manos todo el poder para reorganizar a ese país en el terreno agrario, financiero, social y militar.

Para los japoneses y los alemanes los aliados originalmente habían concebido un futuro predominantemente agrario y sólo secundariamente industrial. Conforme el tiempo avanzó y merced a una serie de circunstancias diversas que favorecieron el desarrollo de sus sectores económicos secundarios, ambos países fueron conformando logros importantes en áreas industriales hasta que, la industria y los servicios de estas naciones asumieron posiciones de vanguardia varias décadas después.

Una importante consecuencia que tuvo la transferencia de territorios y los desplazamientos de las fronteras fue que en gran medida determinó la migración de muchos millones de personas. Repatriaciones, expulsiones y refugiados acarrearón la dificultad adicional de insertar a estas personas en un nuevo entorno. Pobreza y miseria con sus dramáticas secuelas de desnutrición, enfermedades y muerte dominaban el período inmediato posterior al conflicto. Estados Unidos otorgó a muchos países amenazados por este dramático cuadro una importante ayuda en productos alimenticios directamente por ellos o a través de la Organización de las Naciones Unidas.

Pero no todo fue destrucción muerte y problemas. La guerra tuvo en las regiones afectadas junto a efectos catastróficos también efectos positivos. Los casos de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y de los Estados Unidos dan buena cuenta

⁸⁸ Wee. op. cit. p. 17.

de ello.

Con independencia del gran número de pérdidas humanas y materiales, la URSS pudo ampliar notablemente su territorio a través de las anexiones. Además de que el traslado de sus zonas fabriles del ámbito europeo al Asia soviética contribuyó al desarrollo industrial al este de los montes Urales. Asimismo el desmontaje de fábricas alemanas después de finalizado el enfrentamiento le permitió establecer su control político y económico sobre el lado este de Europa.

Por su parte, los Estados Unidos mediante la reorientación en gran escala de la economía de paz hacia una economía de guerra, hicieron crecer su productividad y mano de obra ocupada durante la guerra y con posterioridad a ella se readaptaron a las necesidades de paz.¹⁰⁰ De esta forma lograron que su fortaleza económica se constituyera en la base del predominio político de Estados Unidos.

Algunos países industriales que pudieron preservar su neutralidad sacaron provecho de la guerra. Para numerosas colonias y regiones subdesarrolladas las relaciones de intercambio evolucionaron en sentido favorable a los productores de bienes alimenticios y de materias primas. Y en los países industrializados que orientaron sus economías hacia la guerra el potencial de la producción industrial se incrementó gracias a las inversiones dirigidas a la producción bélica.

En el campo de las ideas económicas el pensamiento de Keynes ofrecía el marco teórico del nuevo orden económico de la posguerra. Entonces se sostuvo que una activa intervención estatal que buscara lograr el pleno empleo podía conducir a una estabilidad socialmente justificada en el seno de una economía libre de mercado. La economía política de entonces encaminó sus preferencias hacia la formación de la economía mixta merced a las aportaciones keynesianas. Bajo este contexto se dieron numerosas nacionalizaciones que convirtieron al Estado en el mayor empresario capaz de controlar sectores claves de la economía de países como Francia, Italia y Gran Bretaña e incluso Japón en menor medida. De esta forma Keynes contribuyó de manera muy importante a la fundamentación teórica de la famosa economía mixta.

En realidad el autor de la obra 'Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero' se inclinaba entre otras cosas por la supresión del desempleo coyuntural y por el logro de objetivos a corto plazo. Sin embargo, en la práctica el intervencionismo estatal que fue identificado como núcleo de su doctrina se adaptó como una teoría del crecimiento económico. Fue

¹⁰⁰ Wee. op. cit. pp. 20 - 24.

así como se dispuso que el Estado ofreciera estímulos que fomentaran el crecimiento económico, teniendo como consecuencia que el Estado social desembocó de manera mas o menos rápida en la sociedad de consumo. Al imperativo del crecimiento económico se le agregó que debía hacerlo de la manera mas rápida posible. En otras palabras las ideas económicas originales de Keynes se adaptaron para lograr un rápido crecimiento de las economías occidentales.¹⁰¹

El nuevo sistema económico emergente de la segunda guerra mundial se instauró sobre un orden basado en la economía mixta donde funcionaba un mecanismo de mercado basado en la competencia pero que fue adquiriendo 'tintes humanos' a través de la intervención sistemática del Estado. Y que en gran medida puede entenderse como la toma de conciencia de que la economía occidental de libre mercado había fracasado rotundamente en el período de entreguerras. El recuerdo de las quiebras empresariales y el desempleo masivo, fomentaba el pensamiento de que el Estado debía intervenir y reorganizar el sistema de mercado, cuidando de que los beneficios y los ingresos se mantuvieran en niveles adecuados, ocasionando la desacreditación de la mano invisible que regula la economía según Adam Smith que se había hecho de un buen número de seguidores.

Sin embargo, países como los Estados Unidos y la República Federal de Alemania tuvieron como punto de partida al término de la segunda guerra mundial algunos razgos neoliberales. Tras el conflicto resurgió la tradicional desconfianza de los norteamericanos con respecto a los poderes estatales centrales de grandes proporciones. Posteriormente, sólo en años de penuria consintieron en una ampliación del poder estatal, pero una vez que se consideraba superada la crisis se limitaban inmediatamente las prerrogativas de éste. En el caso de Alemania occidental fue mas fuerte su fe en los mecanismos de mercado. Aunque en menor medida también tuvieron intervenciones estatales y esbozos de una mayor planificación, así como de acuerdos de política económica interna.

Debe destacarse el hecho de que los países europeos de occidente no se sirvieron exclusivamente de medidas político - económicas de una sola categoría. De manera mas o menos generalizada se dieron solapamientos y adaptaciones de distintas magnitudes y características, donde cada país daba un matiz específico a las variantes políticas y económicas elegidas. Es por ello que el caso sueco por ejemplo, que ha sido considerado como un prototipo del sistema de acuerdos político - económicos centrales en Europa, dista de la implementación del modelo que realizó por su lado Francia, igualmente que este último difiera de las políticas del resto de los países europeos.

¹⁰¹ Wee. op. cit. pp. 26 - 28.

2.1.3.1 EL PLAN MARSHALL.

La Universidad de Harvard sirvió de foro para que en junio de 1947 el entonces ministro de Asuntos Exteriores el general George Marshall y posterior ganador del premio nobel de la paz, hiciera el generoso ofrecimiento de un programa de ayuda que debía impulsar la reconstrucción europea. Inicialmente se planteó la cooperación de todos los países europeos pero tras la negativa de la Unión Soviética y la prohibición para los países de su bloque para incorporarse al programa estadounidense, se llevó a cabo con los países europeos del occidente.

Según la concepción original del plan Marshall, Europa debía configurar por sí misma la orientación de su reconstrucción en donde cada país debía articular sus propias medidas nacionales. Se creó la Comisión Económica para Europa, sin embargo no llegó a desempeñar un rol activo conforme a su concepción. En 1947 se creó la Organización Europea para la Cooperación Económica que elaboró el programa definitivo con el fin de lograr un rápido restablecimiento de la economía europea mediante objetivos estratégicos como:¹⁰²

- a) la renovación de la infraestructura,
- b) el drástico incremento de la producción, en especial de la energía y el acero,
- c) la localización mas equilibrada de la industria pesada de Europa en sustitución de una excesiva concentración en la cuenca del Ruhr,
- d) la racionalización de la agricultura y la industria de transformación y
- e) la creación de estructuras que propiciasen la estabilidad monetaria y financiera.

Los beneficios que el programa del Plan Marshall acarreo para sus dieciséis beneficiarios han sido descritos de la

¹⁰² Wee. op. cit. pp. 415 - 418.

siguiente manera:¹⁰³ "Dio nuevos impulsos a la reconstrucción de Europa occidental, pues contribuyó decisivamente a la renovación de las infraestructuras del transporte, a la modernización de las empresas agrarias e industriales, a la reanimación de la producción, al aumento de la productividad y a la dinamización de los intercambios comerciales intereuropeos... así como a ...la recuperación del mercado monetario y de capitales de Londres y financió indirectamente la expansión del comercio mundial."

Ya desde el primer período de implementación del plan Marshall para la reconstrucción europea los logros se hicieron claramente evidentes, básicamente en los dos primeros años de aplicación, o sea hasta 1949. Por todas partes se hizo visible la renovación de las infraestructuras, los incrementos en la producción industrial y la productividad del trabajo. Para la fase siguiente que abarcó desde el año citado hasta 1951, el énfasis se enfocó preponderantemente hacia el reforzamiento de la cooperación al interior del continente europeo. La Organización Europea para la Cooperación Económica adoptó medidas para liberalizar los intercambios comerciales europeos y simplificó el sistema de pagos intereuropeo. Se destacaron de manera importante el freno a la inflación y la estabilización de los niveles de precios.

Aunque la verdadera importancia del Plan Marshall no se queda en la rápida reactivación de la economía capitalista europea, sentó las bases para iniciar el proceso que posteriormente crearía la sociedad del bienestar y el Estado social, pero también consolidó la división continental en dos ámbitos opuestos de hegemonía, el occidental se definió por los Estados Unidos y el oriental por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. La significación decisiva del Plan Marshall se basó en la reorientación de los principios sobre los que habría de apoyarse el orden emergente de la segunda posguerra mundial.

En octubre de 1947 nació en Belgrado, Yugoslavia, el Kominform como un organismo para la cooperación de los países socialistas, y el plan Molotov fue concebido para guiar la reconstrucción económica de los países de Europa oriental. De esta forma casi inmediatamente de su negación para formar parte del plan Marshall, la Unión Soviética dio a la luz una alternativa para los países de filiación estatocéntrica semejante al modelo de la URSS.

El antagonismo que abrió el plan Marshall entre los países del este y el oeste de Europa acarreó consecuencias de dimensiones históricas. El que los aliados occidentales

¹⁰³ Wee. op. cit. p. 39.

contribuyesen unilateralmente a la reconstrucción económica de la República Federal de Alemania, fue la semilla que sirvió de pretexto para el estallido de la guerra fría.

2.1.4 LAS RELACIONES ECONOMICAS DE LA SEGUNDA POSGUERRA MUNDIAL.

Con posterioridad a la segunda guerra mundial siguiendo la iniciativa de los Estados Unidos, varias naciones iniciaron el proceso de abandono para el proteccionismo económico y se dieron a la tarea de edificar un marco económico supranacional bajo la inspiración de las reglas de juego de la economía de mercado y del librecambio multilateral. Aunque los europeos secundaban las iniciativas norteamericanas no dejaron de mostrarse escépticos frente al papel dirigente de los estadounidenses. A continuación un ejemplo de esa situación:

En 1945 por parte de los estadounidenses fue prorrogada la US Trade Agreement Act de once años atrás, con un uso flexible de la misma y una importante rebaja arancelaria. En ese mismo año los norteamericanos denunciaron su Tratado de Préstamo y Arriendo con Gran Bretaña, provocando que los británicos se vieran forzados a solicitar un préstamo cuantioso para satisfacer sus deudas. Sin embargo, los Estados Unidos sólo se los concedieron parcialmente y además ligado a la exigencia de que la Gran Bretaña debería abandonar su sistema de preferencias imperiales así como las preferencias arancelarias otorgadas a la Commonwealth buscando que con ello, volviera al librecambio generalizado. La Gran Bretaña no accedió del todo a las exigencias norteamericanas.¹⁰⁴

En otro orden de ideas, la propuesta norteamericana para la configuración del sistema económico internacional de la segunda posguerra mundial consistía en apoyarse en el libre comercio a nivel mundial y en un sistema monetario multilateral basado en monedas convertibles en oro, teniendo como divisa rectora al dólar y con tipos de cambio fijos, que podrían oscilar únicamente en bandas determinadas.

El acuerdo de Bretton Woods preveía la fundación de un fondo de estabilización que llevaría el nombre de Fondo Monetario

¹⁰⁴ Wee. op. cit. pp. 409- 410.

Internacional y un instituto de inversiones mejor conocido como el Banco Mundial. Se establecieron tipos de cambio fijos que bajo determinadas circunstancias podían ser ajustados y las paridades se expresaban en una cantidad fija de oro. Ello significa que se resolvió insertar el sistema monetario internacional en un marco de libre comercio multilateral en el que debían suprimirse todas las limitaciones impuestas a los pagos internacionales en las transacciones corrientes. Sin embargo, el sistema de intercambios comerciales y de pagos multilaterales diseñado no podía llevarse a la práctica en ese momento de manera inmediata, por lo que fue matizado a partir de algunas cláusulas transitorias.

El sistema de Bretton Woods desde su origen se enfrentó a importantes contradicciones prácticas. Fueron severamente limitados el otorgamiento de recursos externos que pudieran hacer frente a los déficits en balanzas de pagos que teóricamente funcionarían como contrapeso de la menguada flexibilidad de los tipos de cambio. Desde el comienzo de las instituciones monetarias y financieras internacionales y la realidad económica de la época, se fue abriendo una importante brecha que las separaba cada vez más conforme el escenario económico sufría paulatinas transformaciones y el tiempo avanzaba.¹⁰⁵

La fuerte influencia norteamericana en materia de política monetaria internacional se reconoce en los intentos que realizó en un primer momento para restaurar la convertibilidad de la libra esterlina que en el año de 1947 se reveló como improcedente. También se manifestó en la impotencia del Fondo Monetario Internacional por carecer de suficientes medios financieros que se reflejó en su alianza con el GATT para suprimir las trabas comerciales entre los Estados miembros que expresaban deseos coincidentes con los estadounidenses.

De la misma forma, la influencia de los Estados Unidos se ha interpretado en la devaluación de la libra esterlina en 1949, lo que permitió avanzar en pos del tan ansiado multilateralismo; esta situación evidenció los tipos de cambio sobrevalorados que los gobiernos nacionales propusieron al FMI debido a sus grandes necesidades económicas ligadas a la reconstrucción.

Asimismo, para 1950 la influencia estadounidense se distingue en la fundación de la Unión Europea de Pagos que permitió el tránsito de los pagos bilaterales a los multilaterales en el territorio europeo, ello a instancias del gobierno norteamericano que impulsó a los países de la Organización Europea para la Cooperación Económica; no resulta extraño entonces que la Unión Europea de Pagos fuera la base institucional y el elemento motor del plan estadounidense que perseguía la transformación de la estructura bilateral de los

¹⁰⁵ Wee. op. cit. pp. 510 - 511.

pagos intraeuropeos en un sistema multilateral de compensación y crédito.¹⁰⁶ De la misma manera, en el ámbito de esta institución fueron eliminados los obstáculos al comercio y las barreras a la importación durante los años cincuenta bajo la presión de la OEEC. De cualquier forma la Unión Europea de Pagos cumplió su misión de conseguir gradualmente un mecanismo multilateral para el comercio mundial.

La economía mundial inmediatamente posterior a la segunda guerra mundial que se basó en intercambios multilaterales y en monedas convertibles con tipos de cambio fijos, resultó ampliamente beneficiosa para los Estados Unidos, ya que de esta forma estuvieron en condiciones de actuar en calidad de auténtico banco central de occidente, por encima de los organismos e instituciones establecidas con esos propósitos, porque poseían el control de la política monetaria internacional en su conjunto a través de las reservas de liquidez mundiales.

El reconocimiento de que los Estados Unidos se convirtieron en la locomotora económica que arrastraba al resto del mundo después del mas grande enfrentamiento bélico de la humanidad, dio muestras de que para su prosperidad necesitaban de los mercados externos y no podía ser de otra manera ya que era por un muy amplio margen la economía nacional mas grande del planeta. La reconstrucción económica se dio como una tarea difícil pero con las facilidades que significaba poder organizar el sistema de la manera mas conveniente a sus intereses.¹⁰⁷

2.1.5 LAS INSTITUCIONES INTERNACIONALES ECONOMICAS Y FINANCIERAS.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial --o mejor dicho, inclusive desde antes que se diera la rendición formal de todos los países del Eje--, empezaron los trabajos que tenían como intención conformar un cuerpo de organismos de pretensión universal que sustituirían a la Sociedad de Naciones como organización suprema de la vida internacional, la cual rigió durante el periodo de entreguerras garantizando en forma mas o menos estable la paz y la seguridad internacionales, principal

¹⁰⁶ Wee. op. cit. p. 528.

¹⁰⁷ Krippendorff. op. cit. pp. 130 - 132.

misión que se había confiado a la Sociedad de Naciones y en la cual había fracasado.

La también conocida como Liga de las Naciones que se mantuvo en vigor desde el año de 1919 hasta el de 1946, en realidad no había satisfecho ni en su conformación como organismo universal, ni en sus acciones emprendidas, a la mayoría de los países que se vieron involucrados en la Primera Guerra Mundial. La falta de liderazgo y de fortaleza de la institución se hizo evidente tanto para los triunfadores como para los vencidos de esa época. En consecuencia su capacidad para mantener la paz y la seguridad internacionales fueron minadas en un breve período de veinte años hasta que estalló la mayor conflagración en la historia de la humanidad, evidenciando de esta forma su inoperabilidad para regir el orden internacional que imperaba entonces, y mucho menos aun para el que emergería de la Segunda Guerra Mundial.

La pax britannica del siglo XIX fue sustituida por la pax americana. La idea de formar un parlamento de dimensiones internacionales tomó forma en la Organización de las Naciones Unidas y por lo que respecta al entramado económico se buscó implementar una economía abierta con libertad de comercio multilateral determinando tipos de cambio fijos y la convertibilidad en oro de las monedas nacionales. Las instituciones que intentaban garantizar el sistema monetario internacional eran el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

2.1.5.1 LA ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS.

El veinticuatro de octubre de 1945 vio la luz la mas importante organización internacional, y a partir de esa fecha, fue el centro de una amplia y compleja red de instituciones internacionales. Tras la Conferencia de San Francisco en junio de ese año, donde participaron cincuenta países aliados denominados como las naciones unidas, de donde tomó su nombre. La Carta de las Naciones Unidas fue firmada por todos los delegados y entró en vigor cuatro meses después, una vez que se entregaron todos los instrumentos de ratificación.

La Carta de las Naciones Unidas es un tratado internacional del que únicamente pueden ser parte los Estados soberanos. Está conformado por ciento once artículos divididos en diecinueve capítulos además de un apéndice. En el documento se establece no únicamente los principios y propósitos de la organización

internacional mas ambiciosa del mundo, sino que también tiene establecidos la estructura, obligaciones, financiamiento y procedimientos a los que debe ceñirse. Los propósitos y principios de la ONU son los siguientes:¹⁰⁸

- a) mantener la paz y la seguridad internacionales;
- b) fomentar entre las naciones relaciones de amistad;
- c) realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo al respeto de los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos;
- d) servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar estos propósitos comunes.

De acuerdo con el artículo séptimo de la Carta, los órganos principales de la Organización de las Naciones Unidas son los siguientes:

1. La Asamblea General es el cuerpo democrático donde están representados todos los Estados miembros con igualdad de votos. Representa a la mayoría de los pueblos del planeta y posee la capacidad de aprobar el presupuesto, adoptar las prioridades, convocar conferencias internacionales, supervisar el trabajo de órganos subsidiarios y adoptar resoluciones en un amplio espectro de materias.

2. El Consejo de Seguridad es el órgano ejecutivo. que tiene una composición de quince miembros, cinco de ellos permanentes (Estados Unidos, originalmente la URSS, ahora Rusia, Reino Unido, Francia y China); y el resto son miembros no permanentes electos de la Asamblea General. En un principio estuvo formado por once miembros pero en 1965 se agregaron cuatro miembros no permanentes. Se destaca el hecho de que los miembros permanentes poseen poder de veto sobre todos los asuntos principales a excepción de los de procedimiento, pero su abstención no es considerada como veto.

3. El Consejo Económico y Social supervisa el trabajo de numerosas comisiones, comités y cuerpos de expertos en los campos económicos y sociales para coordinar las actividades de las agencias especializadas en esas áreas. Los dieciocho miembros originales electos por la Asamblea General se incrementaron en 1965 y 1973 hasta los cincuenta y cuatro

¹⁰⁸ Osmalczyk. op. cit. p. 810.

que son hoy en día. La razón de ser de este órgano radica en el hecho de que la paz está ligada al bienestar económico y se encarga de la aplicación de los principios económicos y sociales enunciados en la Carta, los cuales se pueden reducir a dos proposiciones fundamentales: el aumento de los niveles de vida y el desarrollo en el orden económico y social. De ellos se desprendería posteriormente una serie de fundamentos e instituciones internacionales.

4. El Consejo de Administración Fiduciaria dirige y vigila la transición al autogobierno de territorios fideicometidos o bajo mandato, así como también sus adelantos en materias político, económico, social y educativo de los habitantes de cada territorio en régimen de fideicomiso.

5. La Corte Internacional de Justicia es el principal órgano judicial de las Naciones Unidas y está formado por quince jueces electos por la Asamblea General y el Consejo de Seguridad. Proporciona opiniones consultivas sobre cuestiones legales y atiende casos jurídicos entre Estados soberanos.

6. La Secretaría es el órgano administrativo permanente a cuya cabeza está el Secretario General. Las personas que han ocupado este cargo han sido:¹⁰⁸

- a) el noruego Trygve Lie de 1946 a 1953,
- b) el sueco Dag Hammarskjöld a partir del último año de su predecesor hasta 1961,
- c) desde ese mismo año y por espacio de una década U Thant originario de Birmania, hoy Myanmar.
- d) el austriaco Kurt Waldheim de 1972 a 1981,
- e) desde 1982 hasta 1991 el peruano Javier Pérez de Cuéllar y,
- f) el egipcio Boutros Boutros - Ghali desde 1992 hasta la fecha.

Además de los órganos principales mencionados, la ONU posee numerosos cuerpos subsidiarios y agencias especializadas con sus propias constituciones, membresías y presupuestos que operan bajo su auspicio. En la actualidad la Organización de las Naciones Unidas posee más de ciento sesenta miembros. En toda su historia ningún miembro ha abandonado el organismo así como tampoco

¹⁰⁸ Krieger. op. cit. pp. 933 - 934.

ninguno ha sido expulsado de él. De 1949 hasta 1971 China fue representada únicamente por el gobierno nacionalista de Taiwán.

Las actividades internacionales que la ONU ha desempeñado históricamente han cubierto un amplio espectro de labores por todo el globo terráqueo:¹¹⁰

- a) Ha sido pieza importante para el mantenimiento de la paz y en ocasiones ha contado con la ayuda de los cascos azules en numerosos conflictos y crisis.
- b) Ha asistido al desarrollo de varios acuerdos internacionales sobre derechos humanos y su posterior vigilancia.
- c) Ha coadyuvado significativamente al desarrollo del Derecho Internacional y las instituciones vinculadas con ello.
- d) Ha cooperado para intentar controlar los armamentos para lograr el desarme mediante la promoción y vigilancia de acuerdos multilaterales con esas fines.
- e) Ha proporcionado un importante foro de discusión sobre todos los aspectos de la vida internacional, entendiéndose política, seguridad, estrategia, derecho, economía, comercio, ayuda, desarrollo, ambiente, etc.

Pese a que es encomiable el titánico esfuerzo que durante casi cincuenta años ha realizado la Organización de las Naciones Unidas, no debe perderse de vista el hecho de que esta institución sólo constituye una parte de la compleja urdimbre de relaciones internacionales a todos los niveles, pero que de ninguna manera representa la totalidad de ellas ni la forma en que se realizan de manera global.

Existen actores y fuerzas diversas en la sociedad internacional que intervienen en el sistema mundial pero que a la vez actúan en el ámbito del contrapoder internacional. Sucede de esta manera, porque la capacidad de la ONU en realidad es mucho menor a las necesidades del orden mundial, por lo tanto, la limitación de sus recursos impiden su total autonomía, agravada por el hecho de que carece del peso decisivo en muchas situaciones de conflicto internacional. De esta forma las contradicciones internacionales más importantes no han sido solucionadas por las Naciones Unidas, ya que está fuera de su

¹¹⁰ Ibid.

alcance el lograrlo.¹¹¹

De cualquier manera, a pesar de sus defectos, debilidades, crisis financieras y críticas recibidas, la ONU se ha convertido en la primera y genuina organización global internacional, reuniendo a casi todos los Estados soberanos bajo los principios de la Carta de las Naciones Unidas. Y lo que es más, se ha constituido en el amuleto que ha impedido hasta la fecha, una mayor conflagración internacional de alcance mundial que las dos guerras mundiales libradas durante la primera mitad del siglo veinte.

2.1.5.2 EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

En la Conferencia de Bretton Woods de 1944 se estableció como un pilar fundamental del orden económico de la segunda posguerra mundial al Fondo Monetario Internacional. Fue diseñado para vigilar las reglas globales de los aspectos monetarios en términos generales y para adherirse a las relaciones de monedas corrientes regulares entre los países industrializados en particular. Las finalidades que le fueron impuestas son las que se mencionan a continuación:¹¹²

1. El fomentar la cooperación monetaria internacional.
2. El desarrollo del comercio internacional.
3. El impulso de las economías internas.
4. La estabilidad de los tipos de cambio.
5. El establecimiento de un sistema multilateral de cambios.
6. El evitar desequilibrios en la balanza de pagos.

¹¹¹ Cuadra, Héctor. "La teoría de la Organización Internacional y el Sistema de las Naciones Unidas: el poder y el contrapoder internacionales." *Revista de Relaciones Internacionales*. Núm. 35. UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Relaciones Internacionales. México. 1986. pp. 4 - 15.

¹¹² Seara. op. cit. pp. 576 - 584.

7. El prestar ayuda financiera.

Los principales órganos que constituyen el Fondo Monetario Internacional son los siguientes:¹¹³

- a) La Junta de Gobernadores es el órgano representativo y democrático de la institución ya que son designados por sus asociados.
- b) Los Directores Ejecutivos actualmente son veintidós, de los cuales cinco representan a los pueblos con mayor participación económica en el organismo, y los demás son electos entre el resto de los países miembros.
- c) El Director Gerente quien dirige bajo la autoridad de los directores ejecutivos las operaciones ordinarias del Fondo Monetario Internacional.

En un principio se pretendió que el FMI otorgara préstamos sólo como medidas de último recurso tanto para los países ricos como para los pobres por igual. Pero las realidades económicas y financieras internacionales le exigieron actuar de manera distinta al planteamiento original.

Históricamente hablando, su función principal ha sido la de proporcionar asistencia y prescripciones específicas a economías financieramente acosadas en los países en desarrollo. En términos generales los programas de ayuda financiera de esta institución consisten en limitaciones sobre la expansión del crédito, reducciones en gastos gubernamentales, restricciones del empleo y los salarios principalmente en el sector público, incrementos en impuestos y devaluación de las monedas nacionales. Con ello ha adquirido una influencia enorme sobre los destinos económicos de muchos países así como una reputación de agente disciplinado y despiadado cuyas políticas y programas de ajuste provocan austeridad económica, descontento social e inestabilidad política.¹¹⁴

A pesar de que se convirtió en la primera agencia global en actuar de la mencionada forma, el Fondo Monetario Internacional fue dotado con un pequeño monto de recursos para préstamos de corto plazo otorgables a países con problemas de pagos temporales. Para obtener acceso a los préstamos del FMI los miembros se ven limitados por sus propias cuotas que determinan los montos a los que pueden acceder (además del peso específico

¹¹³ Idem.

¹¹⁴ Krieger. op. cit. pp. 446 - 447.

del voto de los países en los órganos del FMI, los límites de acceso para los créditos y la proporción de Derechos Especiales de Giro que les correspondan) y por unas determinadas condiciones políticas que se refieren al principio de condicionalidad.¹¹⁵ En muchos sentidos ha sido la condicionalidad del Fondo Monetario Internacional el corazón de importantes conflictos entre los países desarrollados y los que se encuentran en vías de desarrollo sobre sus respectivas posiciones en la economía mundial.

En los años inmediatos a la Segunda Guerra Mundial, el Fondo Monetario Internacional fungió como actor de reparto ya que los Estados Unidos se convirtieron en la principal fuente de financiamiento para la reconstrucción de los países de la Europa occidental. No es sino hasta finales de los años cincuenta y principios de los sesentas que empieza a fungir como una verdadera autoridad en materia de balanza de pagos y supervisora de las prácticas comerciales de sus miembros.

Para el año de 1969 se instituyen los DEG's, que se otorgaban a países que presentaran desequilibrios en sus balanzas de pagos, funcionando como un mecanismo por medio del cual cada país miembro podría disponer de una suma adicional de divisas en proporción a su cuota en el Fondo. Los DEG's constituyeron los primeros fondos de reservas artificiales del mundo que intentaban enostrar el problema de la excesiva liquidez mundial debido al flujo de dólares que fueron propiciados por los grandes déficits externos de los Estados Unidos. Finalmente, un par de años después, el gigante económico mundial suspendió la convertibilidad de su moneda en oro.¹¹⁶

Para finales de esa década, en el año 1978 se introdujo la segunda modificación de importancia para esta institución financiera internacional, los tipos de cambio flotantes, aunque la elección de los sistemas de cambio se dejó a la discreción de los miembros del Fondo.

El Fondo Monetario Internacional que ha fungido como uno de los principales organismos económicos y financieros mundiales, ha atravesado a lo largo de su historia por situaciones muy complejas que le han motivado a intentar adaptarse a las dinámicas y cambiantes circunstancias internacionales.

Ha afrontado distintas crisis, como por ejemplo la que

¹¹⁵ Las cuotas se determinan mediante negociaciones políticas y fórmulas que intentan medir el relativo peso de las naciones en la economía mundial, están sujetas a revisiones y ajustes periódicos. Krieger. op. cit. p. 448.

¹¹⁶ Krieger. op. cit. p. 447.

enfrentó en la época de la crisis petrolera, cuando muchos países deudores buscaron escapar de las rígidas condiciones financieras fondomonetaristas y buscaron refugiarse con la banca privada internacional. Otro episodio destacado se dio cuando hacia finales de los años setentas en términos generales los países desarrollados dejaron de acudir en busca de ayuda financiera al FMI, y muchos de los países en vías de desarrollo que intentaron acercarse al Fondo no calificaron como sujetos dignos de crédito. Mas recientemente, en la década de los ochentas el Fondo Monetario Internacional funcionó como uno de los principales ejes por medio de los cuales se manejó la crisis de la deuda externa a la que varios países se enfrentaron y que motivó a que se fueran retirando los empréstitos de los grandes bancos privados de los países en desarrollo.

Irónicamente, durante los años mas recientes el Fondo ha extraído mas recursos de los países en desarrollo que los que ha colocado en ellos, convirtiéndose en una suerte de atarjea financiera para los pueblos que han adoptado las recetas económicas y satisfecho las exigencias financieras del guardián internacional de la ortodoxia económica. Para ellos, los que en algún período se identificaron como parte del tercer mundo no han existido mejores oportunidades, y por el otro lado, para el FMI no han habido ni mejor negocio ni mejores clientes.

2.1.5.3 EL BANCO MUNDIAL.

La institución mas importante de desarrollo internacional emergió de la Conferencia de Bretton Woods de 1944 al igual que el FMI con el nombre oficial de Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, aunque es ampliamente conocido como el Banco Mundial. Al año siguiente con la firma de veintinueve países nació formalmente, y en 1947 alcanzó el status de organismo especializado al igual que su contraparte financiera. Con la finalidad de elevar el nivel de vida por medio de un mayor grado de desarrollo, los propósitos reconocidos del Banco Mundial se enumeran a continuación:¹¹⁷

- a) El contribuir a la reconstrucción y al desarrollo económico de todos los países miembros.
- b) El conseguir el mejor aprovechamiento posible de los

¹¹⁷ Seara. op. cit. pp. 584 - 590.

recursos.

- c) El de ser un fuerte promotor de la inversión privada.
- d) El fomento de la ayuda al desarrollo del comercio internacional pero de una manera que se mantenga el mayor equilibrio posible en las balanzas de pagos.
- e) El coordinar el otorgamiento de empréstitos internacionales según criterios de utilidad o urgencia.

Los órganos principales que constituyen a esta institución económica y financiera internacional que es el Banco Mundial son los siguientes:¹¹⁸

1. La Junta de Gobernadores es el órgano supremo y está conformado por funcionarios designados que representan a todos y cada uno de los miembros.
2. Los Directores Ejecutivos que en número de veintidós trabajan de manera similar a los del Fondo Monetario Internacional y tienen el mismo mecanismo de elección.
3. El Presidente lleva las operaciones ordinarias del Banco Mundial bajo la autoridad de los Directores Ejecutivos.

El poder del voto de los miembros está estrechamente vinculado a las contribuciones financieras de cada uno de ellos. Los países industrializados en general poseen un porcentaje superior al sesenta por ciento del total, algo similar a lo que ocurre en el Fondo Monetario Internacional en donde pese a que la proporción de votos de los Estados Unidos ha disminuido aún no enfrentan una verdadera oposición a sus iniciativas y propuestas.

No es de extrañarse lo anterior ya que las dos instituciones, tanto el FMI como el Banco Mundial han tenido funciones complementarias y relaciones muy estrechas. Para ser miembro del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento siempre ha sido un requisito indispensable ser parte también del Fondo Monetario Internacional. E igualmente que su contraparte financiera, ha obtenido mayor cantidad de recursos en todo el mundo de lo que ha colocado en los países miembros que se los han solicitado.

Para que el BIRF otorgue préstamos al desarrollo deben ser estudiados ampliamente los sujetos que lo solicitan y presentar garantías para su pago. Los gobiernos de los Estados soberanos o

¹¹⁸ Ibidem.

en su defecto la iniciativa privada, pero que haya obtenido el aval de su respectivo gobierno, son las personas morales que pueden acceder a los créditos de la institución financiera internacional. Los préstamos del Banco Mundial se concentran en los países en vías de desarrollo poseedores de mayores ingresos. Para atenuar esta situación tiene las siguientes filiales:¹¹⁸

a) La Asociación Internacional de Fomento fue establecida en 1960 como respuesta a las presiones de los países en desarrollo para que se estableciera una agencia que otorgara créditos blandos y que estuviera bajo el control de la ONU. Está enfocada a atender los requerimientos de los países mas pobres, muchos de los cuales no tienen acceso al financiamiento comercial.

b) La Corporación Financiera Internacional se fundó en 1956 y dedica sus esfuerzos a expandir la cobertura y el alcance de las empresas privadas por todo el mundo. Proporciona asistencia a los países en desarrollo para que logren atraer capitales e inversiones tanto nacionales como extranjeras.

c) La Agencia Multilateral de Garantías de Inversión formada en 1988, pretende estimular el flujo de inversiones extranjeras directas hacia los países subdesarrollados, proporcionándoles garantías contra riesgos políticos tales como los conflictos armados, restricciones en transferencias financieras, nacionalizaciones y expropiaciones, etc.

A lo largo de sus casi cincuenta años de historia el Banco Mundial ha pretendido adaptarse a la dinámica de los Estados y del mercado. Durante los años cincuentas y la mitad de los sesentas la atención fue centrada en proyectos de infraestructura económica intensivos en capital como las carreteras, los puertos y las telecomunicaciones. Durante los años setentas se intentó paliar la marginación, pobreza, inequidad y polarización de los niveles de vida en los países en desarrollo que se acogieron a sus primeros proyectos de ayuda financiera. La década de los años ochentas se distinguió por los programas de ajuste estructural que buscaban, y hasta la fecha continúan, reducir la intervención estatal en las áreas económicas, crear ambientes propicios para las inversiones otorgando facilidades legales y burocráticas, y para privatizar empresas estratégicas, entre otras cosas.

Como la principal fuente de recursos para el desarrollo económico es un importante intermediario entre los países avanzados y los que ostentan un menor desarrollo, el Banco Mundial continúa siendo el canal principal de asistencia multilateral para el desarrollo y, entre las organizaciones

¹¹⁸ Krieger. op. cit. p. 982.

internacionales, permanece como un protagonista principal en los procesos de reformas económicas en los países en desarrollo. Sus recursos financieros e intelectuales le han proporcionado una influencia creciente y una posición incisiva en la conformación de opciones políticas para muchos países, de los cuales el mayor número ha sido de naciones en desarrollo.

El impacto mayor que ha tenido el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en la economía política internacional ha sido la cooperación que ha prestado al mantenimiento del sistema económico mundial. Ha funcionado como un mecanismo estratégico que permite mantener a los países en desarrollo comprometidos con las estructuras existentes en todas las materias económicas contemporáneas: finanzas, inversiones, producción, comercialización, crediticias, etc.¹²⁰ El Banco Mundial en la medida de lo posible, ha procurado no alterar el orden económico emergente de la segunda guerra mundial.

Si bien ese mérito no es exclusivo del Banco Mundial, debe considerarse que todo el complejo de organizaciones y acuerdos que se dieron posteriores a 1945 y que han sido promovidos por los países desarrollados han pretendido eso, mantener el statu quo internacional contra los movimientos internacionales que han pretendido modificarlo.

¹²⁰ Krieger. op. cit. p. 981.

2.2 EL NACIMIENTO DEL GATT.

2.2.1 LA CARTA DE LA HABANA.

El comercio internacional de la segunda posguerra mundial planteaba una serie de problemas que era necesario resolver. Con esa intención el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó en 1946 a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo cuyo objetivo era la creación de la Organización Internacional de Comercio OIC.¹²¹

Así como se habían creado el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento, se pensaba que sería igualmente necesario promover una agencia especializada para el comercio mundial. De hecho, en el programa de la ONU, una de las ideas más importantes era la de promover una organización en el campo de las relaciones comerciales internacionales.

La conferencia se celebró en La Habana, Cuba, del mes de noviembre de 1947 a marzo de 1948. El documento resultado de las sesiones de trabajo fue un verdadero código del comercio internacional: la Carta de La Habana. Constaba de 106 artículos, 16 anexos y 9 capítulos, a saber:¹²²

- I, Propósito y Objetivos;
- II, Empleo y Actividad Económica;
- III, Desarrollo Económico y Reconstrucción;

¹²¹ Seara Vázquez. op. cit. p. 612.

¹²² Cfr. Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?* Grijalbo. México. 1986. p. 13.

- 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.

Se esperaba por parte de los estados participantes en la conferencia, las aceptaciones necesarias para dar existencia legal a la OIC. Sin embargo, desgraciadamente para muchos países interesados en la creación del organismo, ésta nunca vio la luz. Los gobiernos comisionados por el Consejo Económico y Social de la ONU para establecer la Organización Internacional de Comercio "...decidieron celebrar negociaciones para reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones comerciales, sin esperar a que se creara la OIC..."¹²³ De esta forma se celebraron paralelamente la primera ronda de negociaciones arancelarias y los trabajos de la comisión que preparaba la Carta de La Habana.

Lo esencial de la Carta eran sus capítulos cuarto, sexto y séptimo, referentes a Política Comercial, Acuerdos Internacionales y el establecimiento de la mencionada Organización Internacional de Comercio "...que habría de funcionar como agencia especializada de la ONU para regular los intercambios a escala mundial..."¹²⁴

Tras un proceso de transformación y complementación del capítulo cuarto de la Carta de La Habana surgió el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se retomaron importantes puntos básicamente de la sección de la política comercial, del resto del cuerpo jurídico de la Carta casi no se recuperó nada para la conformación del GATT.¹²⁵

En las conversaciones acerca de las rebajas de los aranceles tomaron parte veintitrés países que concertaron ciento veintitrés tratados comerciales bilaterales sobre la base de la cláusula de

¹²³ Aftalión, Juan José. "El GATT, la UNCTAD y los países en desarrollo." *Diario de la Revista Jurídica Argentina La Ley*, 16 de mayo de 1968. Tomo 130, abril - junio de 1968. Buenos Aires, Argentina. pp. 1 - 6.

¹²⁴ Tamames. op. cit. p. 123.

¹²⁵ Carreau et al op. cit. p. 97.

la nación más favorecida, lo que provocó que las concesiones comerciales se difundieran por todo el mundo. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas reunió los resultados alcanzados en un solo documento.¹²⁶ Fue así como se concluyó un acuerdo que se suponía provisional mientras no entrase en vigor la Organización Internacional de Comercio: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio AGAAC, mejor conocido por sus siglas en inglés GATT, General Agreement on Tariffs and Trade.

Únicamente Australia y Liberia depositaron sus instrumentos de ratificación de la Carta de La Habana. Los Estados Unidos que habían sido los principales promotores de la idea no lo hicieron por el recelo de que un organismo internacional como la OIC pudiese regular e impedir su plena libertad de acciones y decisiones en materia comercial.¹²⁷

Contribuyeron a esta significativa omisión estadounidense el hecho de que para 1948 la política comercial de los Estados Unidos se orientó con gran preferencia hacia sus aliados occidentales poniendo en marcha el Plan Marshall, que habría de levantar a las economías europeas de su grave postración. Al interior de los Estados Unidos el presidente demócrata Truman enfrentaba el contrapeso de un congreso republicano que no aprobó la Carta de La Habana. Como respuesta, Truman echó mano de la Reciprocal Trade Agreement Act de 1934 que había sido renovada en 1945 por tres años más.¹²⁸ Influyeron sin duda los severos ataques por parte de los proteccionistas, de los inversionistas internacionales y demás que se oponían a la aplicación de medidas para combatir ciertas prácticas comerciales restrictivas. Coincidieron factores tanto internos como externos en los Estados Unidos para impedir la naturalización del organismo propuesto para regular los intercambios comerciales en el mundo.

De esta forma el GATT que fue concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor la Carta de La Habana fue forzado a permanecer como vigente y sustituir de facto la Carta de La Habana. La alternativa jurídica para los Estados Unidos lo fue la celebración de un acuerdo en forma simplificada, "...que sin dejar de ser un tratado internacional, le permite al Presidente estadounidense implementarlo administrativamente, sin

¹²⁶ Wee. op. cit. pp. 410 - 411.

¹²⁷ Tamames. op. cit. p. 123.

¹²⁸ Esta ley autorizaba al presidente a reducir los aranceles hasta un 50 %, a condición de conseguir de otros países ventajas equivalentes. Cfr Tamames op. cit. p. 124.

necesitar la aprobación del Senado..."¹²⁹ Por ello se hizo a través de la Trade Agreement Act de 1934.

El protocolo de aplicación provisional que consideraba originalmente que el GATT se habría de constituir en una comisión específica de la Organización Internacional de Comercio no previó el fracaso de ésta y el hecho de que el Acuerdo General se haría cargo de algunas funciones de la OIC. El protocolo permitía la obligatoriedad de un miembro por el Acuerdo si éste no vulneraba leyes vigentes en el país en cuestión, aceptaba excepciones a la cláusula de la nación mas favorecida, para problemas de balanza de pagos, mediante una autorización especial podía liberarse temporalmente de sus obligaciones, e incluso en casos urgentes preveía un programa de emergencia.¹³⁰

Así, contrario al gusto de varios actores internacionales, quienes hubieran deseado un marco jurídico e institucional más adecuado para regular y administrar las relaciones comerciales internacionales, pero útil a los fines e intereses de los menos, el GATT se convirtió hacia mediados del siglo XX, en el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional, y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo, pese a no haber sido diseñado ni con esas intenciones, así como tampoco con esos objetivos.

2.2.2 EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

La posición del gobierno de los Estados Unidos en la reunión preparatoria de la Conferencia de La Habana, hizo una propuesta para que, conforme al artículo 17 del proyecto de la Carta se iniciasen negociaciones arancelarias con el objetivo de reducir los fuertes aranceles de entonces. La iniciativa fue aceptada por veintitrés países de economía de mercado (incluido Checoslovaquia) y el 30 de octubre de 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, mejor conocido por sus siglas inglesas: GATT. Su primera Conferencia Arancelaria se

¹²⁹ Malpica de Lamadrid. op. cit. p. 14.

¹³⁰ Wee. op. cit. pp. 410 - 411.

celebró en Ginebra y el primero de enero de 1948 el Acuerdo entró en vigor como consecuencia del entendimiento de siete de los principales países comerciales de esa época a saber: Reino Unido, Luxemburgo, Holanda, Francia, Bélgica, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica.¹³¹

El artículo XXIX del GATT establece la relación de éste con la Carta de La Habana y en su inciso 3 dice: "Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no hubiera entrado 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." Se tomó la decisión de que el Acuerdo General continuara vigente.

La vigencia del GATT significó el golpe mortal al proyecto creativo de la Organización Internacional de Comercio como agencia especializada de la ONU para la regulación comercial mundial. Sin duda la idea de que una institución estuviese facultada con poderes y atribuciones para regular los intercambios internacionales no resultaba atractiva para los Estados Unidos, quienes representaban en aquella época la única superpotencia económica sin rival de su jerarquía. En el ámbito económico y comercial, dominaban por completo el escenario internacional, por haberse constituido en los ganadores absolutos de la Segunda Guerra Mundial. En el aspecto militar los estadounidenses enfrentaban un rival con grandes capacidades: la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

El GATT, a diferencia del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial "...no (ha sido) un organismo de las Naciones Unidas sino un acuerdo intergubernamental, un acuerdo multilateral que regula las relaciones comerciales entre sus signatarios, entre las partes contratantes del mismo..."¹³² Ha consignado derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios. Su sede se ha localizado en Ginebra, Suiza, sede también de múltiples organismos internacionales.

El GATT ha sido, "...ante todo un tratado, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que (ha regulado) el comercio internacional y se (ha propuesto) reducir los obstáculos a los intercambios. Aunque (ha funcionado) como organización internacional, no (ha sido) un organismo especializado de las Naciones Unidas según el artículo 63 de la Carta de la ONU que establece la necesidad de la celebración de acuerdos, por medio de los cuales, se establezcan las condiciones en que dichos

¹³¹ Tamames, op. cit. p. 125.

¹³² Idem.

organismos habrán de vincularse con la Organización..."¹³³

El GATT se convirtió en una tentativa convencional para instaurar "...un código de buena conducta neoliberal y multilateral cimentado sobre los principios de libertad de comercio, de no discriminación y de reciprocidad..."¹³⁴ Como se verá mas adelante a esa lógica obedecen la Cláusulas de la Nación mas Favorecida y del Tratamiento Nacional, la rebaja de tarifas aduaneras, la prohibición de restricciones cuantitativas, la reglamentación de las prácticas de importación y exportación, los regímenes de las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras, así como el sistema de las salvaguardias.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha sido un extenso instrumento legal que ha establecido en detalle obligaciones específicas, sujetas a especiales excepciones y condiciones, en materias relativas al intercambio comercial entre los Estados partes en el Acuerdo. El GATT ha sido también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países han podido discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El Acuerdo General se constituyó en el sistema multilateral que ha fijado normas convenidas para regir el comercio internacional.

De esta forma el cometido de la Organización Internacional de Comercio, habría de desempeñarlo el GATT que poseía menos facultades que las previstas para la OIC y algo muy importante para los Estados Unidos, ciñéndose únicamente a países de economía de mercado. Si bien Checoslovaquia y Cuba fueron miembros fundadores, con posterioridad a su ingreso al GATT cambiaron a un modo de producción socialista. Con el paso del tiempo fueron admitidos Yugoslavia, Polonia y Rumania cuando pertenecían al llamado segundo mundo, y China originalmente aceptada como observador¹³⁵; aunque se consideró muy seriamente su ingreso al Acuerdo General por la importancia de incluir al mercado nacional más grande del mundo con un creciente protagonismo comercial, pero que finalmente nunca fue parte contratante del GATT.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General, las actividades del GATT se fueron adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, como fueron la modificación de la potencia económica relativa de los países o grupo de países importantes, la irrupción del mundo en desarrollo

¹³³ Malpica, op. cit. p. 15.

¹³⁴ Carreau et. al. op. cit. p. 98.

¹³⁵ Seara Vázquez. op. cit. p. 614.

como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formación de agrupaciones regionales o preferenciales, las dificultades monetarias y de pagos, el problema de la deuda externa en muchos países, etc. Estos cambios y muchos otros además pusieron de relieve la importancia del GATT como foro de discusión de las nuevas situaciones, como marco de solución de controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

2.2.2.1 ESTRUCTURA JURIDICA DEL ACUERDO.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha estado integrado por un preámbulo, treinta y ocho artículos divididos en cuatro partes, varios anexos, un protocolo y un apéndice organizados de la siguiente manera:

-Preámbulo.

-Parte I.

Artículo I. Trato general de nación más favorecida.
Artículo. II. Lista de concesiones.

-Parte II.

Artículo III. Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores.
Artículo IV. Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas.
Artículo V. Libertad de tránsito.
Artículo VI. Derechos antidumping y derechos compensatorios.
Artículo VII. Aforo aduanero.
Artículo VIII. Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.
Artículo IX. Marcas de origen.
Artículo X. Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.
Artículo XI. Eliminación general de las restricciones cuantitativas.
Artículo XII. Restricciones para proteger el equilibrio en la balanza de pagos.
Artículo XIII. Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
Artículo XIV. Excepciones a la regla de no

discriminación.

Artículo XV. Disposiciones en materia de cambio.

Artículo XVI. Subvenciones.

Artículo XVII. Empresas comerciales del Estado.

Artículo XVIII. Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico.

Artículo XIX. Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.

Artículo XX. Excepciones generales.

Artículo XXI. Excepciones relativas a la seguridad.

Artículo XXII. Consultas.

Artículo XXIII. Protección de las concesiones y de las ventajas.

-Parte III.

Artículo XXIV. Aplicación territorial - Tráfico fronterizo - Uniones aduaneras y zonas de libre comercio.

Artículo XXV. Acción colectiva de las partes contratantes.

Artículo XXVI. Aceptación, entrada en vigor y registro.

Artículo XXVII. Suspensión o retiro de las concesiones.

Artículo XXVIII. Modificación de las listas.

Artículo XXVIII bis. Negociaciones arancelarias.

Artículo XXIX. Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana.

Artículo XXX. Enmiendas.

Artículo XXXI. Retiro.

Artículo XXXII. Partes contratantes.

Artículo XXXIII. Adhesión.

Artículo XXXIV. Anexos.

Artículo XXXV. No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes.

-Parte IV. Comercio y desarrollo.

Artículo XXXVI. Principios y objetivos.

Artículo XXXVII. Compromisos.

Artículo XXXVIII. Acción colectiva.

-Anexos A - I.

-Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

-Apéndice.

I. Fuente y fecha efectiva de las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

II. Lista de las abreviaturas utilizadas en el presente apéndice y de las disposiciones de los acuerdos complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo General.

La Parte I del GATT contiene los artículos que se han enfocado directamente a los aranceles, con la cláusula de la nación más favorecida y las listas de concesiones por medio de las cuales, a manera de eje principal del Acuerdo se afianzaba el resto de la legislación del comercio internacional.

La Parte II se ha constituido como la sección más importante del Acuerdo, a la vez que para su aplicación ha estado condicionada por el Protocolo de Aplicación Provisional, lo que se ha traducido en dificultades para su aplicación.

La parte III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio contempla los aspectos de forma jurídica que los tratados internacionales han debido considerar, tal y como lo ha establecido la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del año de 1969.

La parte IV del GATT admite la no reciprocidad entre países con distinto grado de desarrollo, ha reducido las restricciones y aranceles para productos originarios de países en vías de desarrollo y en función del grado de transformación del producto, y se ha establecido una acción colectiva en pro de mejorar el acceso al mercado mundial de los productos originarios de los pueblos atrasados.

2.2.2.2 OBJETIVOS Y PLATAFORMA DEL GATT.

El propósito primario del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, tal y como su nombre lo refleja, ha consistido en reducir las tarifas arancelarias que han originado las Rondas de Negociación.

Se han reconocido cuatro objetivos básicos y fundamentales del Acuerdo General:¹³⁸

A. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos,

B. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la

¹³⁸ Malpica de Lamadrid. op. cit. pp. 15 - 16.

demanda efectiva,

C. La utilización completa de los recursos mundiales y,

D. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos."

El Acuerdo General en su parte IV titulada Comercio y Desarrollo ha reconocido en su artículo XXXVI, párrafo 1, inciso a, que "...los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas..."

La Parte IV fue adicionada con posterioridad al GATT --en noviembre de 1964-- y constituyó un importante logro para los países en desarrollo. Significó el reconocimiento de las asimetrías entre los más poderosos del sistema internacional y la condición de subdesarrollo de muchos actores internacionales. Más adelante se abordará la Parte IV con mayor detalle.

Para que los objetivos fundamentales arriba enunciados se cumplieran, el GATT trató de formar una plataforma sobre la cual pudieran apoyarse sus normas y la instrumentación de las políticas necesarias para acceder a los mencionados objetivos en desglose. Podemos distinguir como piezas integrantes de la plataforma las siguientes:

1. La promoción de la competencia leal.
2. El asegurar una base estable y previsible para el comercio.
3. Las restricciones cuantitativas a la importación.
4. La exención y la posible adopción de medidas de urgencia.
5. Los acuerdos comerciales regionales.

2.2.2.2.1 Promoción de la competencia leal. La reciprocidad y el otorgamiento mutuo de ventajas entre las partes contratantes han sido una base esencial para que el comercio se apoye sobre una base firme y estable con el propósito de evitar el proteccionismo comercial.

Ejemplos de práctica proteccionista lo constituyen el dumping y las subvenciones. El lugar donde se han contenido las normas de las que pueden valerse los países, en el caso de que

enfrentasen algún problema de dumping en su mercado interno por competidores extranjeros, se encuentran en el artículo VI y posteriormente también en el Código Antidumping. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio dedica su artículo XVI a las dos categorías de las subvenciones: las subvenciones en general y las subvenciones a la exportación.

Se considera que el dumping "...es una práctica que permite la introducción de productos de un país al mercado de otro país con un precio inferior a su valor normal...(y se vuelve) censurable, si causa o amenaza causar, un perjuicio importante a una producción establecida de una parte contratante o si retarda sensiblemente, la creación de una producción nacional..."¹³⁷

Las subvenciones son formas de protección de las ventajas o de sustento de los precios, que tienen repercusiones sobre la exportación de un producto. Son mecanismos que pueden provocar una alteración de las condiciones de libre competencia de los productos procedentes de otros países miembros, ya que "...podrían aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, por ello, en este caso concreto, existe la obligación de notificar por escrito a las partes contratantes, el alcance y naturaleza de la subvención y, si existiera la posibilidad de causar perjuicios graves, se imponen negociaciones para tratar de evitarlos..."¹³⁸

Independientemente de la existencia de derechos compensatorios que se han aplicado contra subvenciones amenazantes o dañinas "...se (ha exigido) a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se (ha permitido) la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, bajo ciertas condiciones. En lo que se refiere a los productos manufacturados, las normas originales del GATT preveían que todos los países debían comprometerse a no hacer uso de subsidios a la exportación a partir de una fecha establecida. De igual modo, si se (aducía) la existencia de exportaciones subvencionadas, las normas del GATT (han permitido) la imposición de derechos compensatorios, siempre y cuando se compruebe que las importaciones de productos subvencionados causan perjuicio a la industria nacional. De manera semejante se (ha permitido) y se (ha regido) la imposición de derechos antidumping sobre

¹³⁷ Carreau et. al. op. cit. pp. 108 - 110.

¹³⁸ Seara Vázquez. op. cit. p. 614.

importaciones realizadas a precios de dumping..."¹³⁹

2.2.2.2.2 Asegurar una base estable y previsible para el comercio. La forma en la que el Acuerdo General se ha propuesto asegurar una base estable y previsible para el comercio, ha sido mediante la reducción sustancial de aranceles aduaneros y demás barreras comerciales.

Ha existido un compromiso de no exceder límites negociados, conocido como sistema de consolidación de los niveles de los derechos aduaneros aplicados por las partes contratantes. Las cantidades de los aranceles consolidados están registrados en las listas arancelarias para todas y cada una de las partes contratantes del Acuerdo. La manera en la que se han controlado los aumentos en las tarifas arancelarias se ha logrado contrarrestando a cada aumento una compensación. Se ha podido renegociar los aranceles consolidados, pero se ha tenido que otorgar una compensación a cambio, quid pro quo.

2.2.2.2.3 Restricciones cuantitativas a la importación. La eliminación del trato discriminatorio en materia comercial se ha reconocido como fundamental para lograr acceder a los objetivos planteados por el GATT. Un mecanismo para lograr la eliminación del trato discriminatorio ha sido el prohibir las restricciones cuantitativas al comercio. Ello tiene un fundamento histórico importante.

El artículo XI del Acuerdo General establece la eliminación general de las restricciones cuantitativas al comercio. Como consecuencia de esta condena, las industrias nacionales de las partes contratantes no han podido ser protegidas mas que por los aranceles aduaneros. Dicha prohibición fue dictada en el momento en que los contingentes constituían tal vez el obstáculo más grande para el comercio internacional. Actualmente son cada vez menos los casos en países desarrollados. No obstante, se hacen sentir especialmente en el comercio de productos agropecuarios, textiles, acero y muchos otros productos que constituyen un importante porcentaje de exportación para países en vías de desarrollo.

Las excepciones que se reconocieron sobre la prohibición de las restricciones cuantitativas, incluían las protecciones de la agricultura --para prevenir una situación crítica debido a una penuria de productos alimenticios--, las del equilibrio de la balanza de pagos y su situación financiera externa --con duración

¹³⁹ El GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. 1991. p. 4.

provisional--; así como las de las economías en vías de desarrollo.

El artículo XII del GATT se ha constituido como la principal excepción de la regla contemplada dentro del mismo acuerdo siempre y cuando fuera comprobable algún problema de balanza de pagos, en tal caso, "...las partes contratantes que (aplicasen) restricciones... las (atenuarían) progresivamente a medida que (mejorara) la situación considerada...; sólo las (mantendrían) en la medida que esta situación (justificara) todavía su aplicación, y las (suprimirían) tan pronto como (dejara) de estar justificado su establecimiento o mantenimiento..."¹⁴⁰

La mencionada excepción se amplió para los países en desarrollo por el reconocimiento de que pudieran verse obligados a mantener restricciones cuantitativas, para impedir una excesiva pérdida de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional, según lo consignaba el artículo XVIII. En él se ha reconocido que los países poco desarrollados están obligados a conservar un grado de flexibilidad en su estructura arancelaria, a fin de ofrecer la protección aduanera necesaria para la creación de determinadas industrias, estando previsto además que pueden imponer restricciones cuantitativas por motivos fundados en su balanza de pagos, debido a un elevado nivel de la demanda de importaciones que afectaran sus programas de desarrollo económico.

Si eran aplicadas restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos, debían celebrarse consultas dentro del marco del GATT que permitieran acceder a un intercambio de opiniones sobre el conjunto de los problemas económicos de esos países tanto al interior como al exterior. Debían actuar con una mayor atención sobre las consecuencias que las citadas restricciones pudieran acarrear a los distintos intereses exportadores de otros miembros, y revisando la posibilidad de que fueran sustituidas por otras medidas de política económica.¹⁴¹

2.2.2.2.4 La exención y la posible adopción de medidas de urgencia. Cuando en un determinado momento algún país, debido a circunstancias económicas o comerciales especiales, tuviese que solicitar se le eximiera del cumplimiento de una determinada obligación impuesta por el Acuerdo General, debería, según el artículo XXV, lograr la autorización de una salvaguardia que

¹⁴⁰ Artículo XII, párrafo 2, inciso b. *Texto del Acuerdo General*. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza. 1986.

¹⁴¹ *El GATT*. op. cit. p. 5.

sería votada por las partes contratantes, con la mayoría de dos tercios de los votos y que representasen mas de la mitad de los miembros del GATT. La salvaguardia se han controlado anualmente en su aplicación. Históricamente hablando, las abrogaciones han sido procedimientos muy socorridos por las partes contratantes.¹⁴²

El artículo XIX referente a las medidas de urgencia sobre la importación de productos, permite que en casos de urgencia cuidadosamente definidos, un país miembro imponga restricciones a la importación o suspendiera importaciones; lo anterior ha sido aceptable sólo cuando el aumento de las importaciones causarían o amenazarían causar perjuicios a productores nacionales competidores. Las salvaguardias han debido ser aplicadas sistemáticamente y sin discriminación a todos los proveedores de un producto que pudiera causar daño a la industria nacional.

2.2.2.2.5 Acuerdos comerciales regionales. La integración económica regional si cumple con características y condiciones específicas, ha sido una excepción de pleno derecho al artículo primero del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que establece la cláusula de la nación más favorecida. No obstante, debe aclararse que el GATT no ha considerado como válidas todas las formas de integración económica, las que ha considerado lícitas son dos: las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio.

El artículo XXIV ha reconocido la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante el libre comercio. Ha permitido las uniones aduaneras y zonas de libre comercio como una excepción a la norma general y principio fundamental del trato de la nación más favorecida, siempre y cuando se cumplieran ciertas condiciones estrictas, cuya finalidad ha sido la de garantizar que esos acuerdos, facilitaran y no impusieran obstáculos al comercio con el resto de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En una zona de libre comercio cada miembro mantiene una política comercial y un arancel propio respecto de los países externos de la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. En ambos casos el requisito ha estribado en que los aranceles y las disposiciones aplicados, no fueran más restrictivos de los que había antes de iniciada la asociación comercial.¹⁴³

¹⁴² Carreau et. al. op. cit. pp. 117 - 118.

¹⁴³ *El GATT*. op. cit. p. 6.

2.2.2.3 PRINCIPIOS DEL ACUERDO GENERAL.

Aunque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio formado por treinta y ocho artículos es un documento largo y complejo que ha funcionado como marco normativo de las relaciones comerciales está basado en unos cuantos principios fundamentales:

1. La no discriminación en las prácticas comerciales.
2. El arancel aduanero como única forma de protección comercial.
3. La solución de diferencias comerciales.
4. Conseguir que el GATT se convirtiera en un verdadero foro de negociaciones comerciales internacionales.

La meta del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de establecer un régimen comercial mundial de reglas universales para conducir las políticas comerciales ha tenido importantes excepciones en su aplicación, en ellas se han reconocido las relaciones económicas especiales o se han alentado a los países a aceptar el riesgo de encaminarse a un comercio completamente libre. Aunque el bloque oriental y ciertos países de menor desarrollo no firmaron el GATT, y algunos miembros de la OCDE nunca cumplieron enteramente con sus obligaciones, los principios básicos del Acuerdo General han constituido la base de la liberalización del comercio mundial de la posguerra.

2.2.2.3.1 Comercio sin discriminación. Este primer principio fundamental está plasmado en la Cláusula de la Nación más Favorecida que ha funcionado a manera de llave maestra del GATT. Ha establece que el comercio entre los países debe darse sobre la base de la no discriminación. Ha existido la obligación entre las partes contratantes de otorgarse recíprocamente un trato favorable, como el que se haya concedido a cualquier otro país "...en la aplicación y administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y exportación..." ¹⁴⁴

¹⁴⁴ *El GATT.* op. cit. p. 3.

Por ello, hablando en términos teóricos, se dice que no se han concedido ventajas comerciales especiales ni realizado discriminación con ningún país; aunque en la realidad se contrasten los discursos oficiales con las acciones emprendidas. En base a la igualdad de trato entre los miembros del Acuerdo General, todos y cada uno de ellos han podido beneficiarse de cualquier reducción que se lograra sobre los obstáculos al comercio. Por medio de este principio se ha logrado la protección multilateral de las concesiones pactadas.

La Cláusula del Tratamiento Nacional es el segundo pilar que ha sostenido al principio de la no discriminación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Por ella las partes contratantes han poseído el compromiso de aplicar a todos los productos importados provenientes de otros miembros del GATT, el mismo tratamiento que les han proporcionado a sus mercancías nacionales, esto ha sido con la intención de proporcionarles un trato favorable e igualitario a las mercaderías tanto de origen extranjero como nacional. El artículo tercero del Acuerdo General versa sobre el trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores.

El GATT con el principio de la no discriminación en el comercio ha tratado de evitar el uso y proliferación de prácticas comerciales restrictivas arancelarias y no arancelarias.

El Acuerdo General en su artículo primero, párrafo primero ha estipulado: "...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado..." El objetivo de esta primera cláusula del GATT ha sido el evitar la discriminación comercial a terceros países, porque les otorgaba una igualdad jurídica para que pudieran aprovechar de la mejor manera, las ventajas comerciales correspondientes.¹⁴⁵

Las disposiciones relativas al tratamiento de la Cláusula de la Nación Mas Favorecida y a la No Discriminación, han tenido como presupuesto básico y fundamental una economía libre, en la cual el comercio se lleve a cabo únicamente por iniciativa privada. Estas disposiciones "...no (han tenido) efecto en los casos que toda la economía de un país, o las ramas especiales de la producción o del comercio (estuviesen) bajo control directo de

¹⁴⁵ Malpica de Lamadrid. op. cit. p. 16.

las agencias gubernamentales..."¹⁴⁶

Por lo tanto, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ha impuesto a las partes contratantes que establecieran o mantuviesen empresas estatales, o privilegiaran empresas privadas, la obligación de asegurar que tales empresas respetasen los principios de no discriminación en sus actividades de compra y venta. La base de sus transacciones ha debido ser solamente la consideración comercial, y a las empresas de otros países les han debido ser otorgadas oportunidades de competir para la participación en las compras o en las ventas.

Con anterioridad a la formación del GATT, la Cláusula de la Nación más Favorecida se utilizaba en acuerdos comerciales bilaterales. Es a partir de que nace el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que dicha cláusula se introduce en un tratado multilateral y con tendencia universal.¹⁴⁷ La cláusula se ha utilizado de manera multilateral entre todos los signatarios del Acuerdo General, también se ha extendido su campo de aplicación mediante las listas de concesiones anexas al texto del GATT, asimismo, mediante las operaciones anteriores se ha logrado su institucionalización por la vigilancia de la aplicación de su tratamiento entre las partes contratantes.

Sin embargo, el principio de la no discriminación en el comercio ha tenido dentro del propio Acuerdo General varias excepciones:¹⁴⁸

"a) El indicado en los párrafos 2, 3 y 4 del mismo Artículo primero;

b) Las disposiciones del Artículo XXIV relacionadas con uniones aduaneras y zonas de libre comercio;

c) Lo establecido en el Artículo XXXV que (ha permitido) la no aplicación del acuerdo entre dos partes contratantes, si ambas partes no (habían) entablado negociaciones arancelarias entre ellas y si una de las dos no (consentía) dicha aplicación en el momento en que una de ellas (llegara) a ser parte contratante;

d) Lo dispuesto en el Artículo XIV que (ha establecido) expresamente las excepciones de la regla de no

¹⁴⁶ Sorensen Max. *Manual de Derecho Internacional Público*. FCE. México. 1985. p. 579.

¹⁴⁷ *Ibíd.*

¹⁴⁸ *Id.*

discriminación;

e) El Artículo XXV, párrafo 5, donde se (ha otorgado) la posibilidad de eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General (ésto es lo que se llama waivers en inglés o salvaguardias en español);

f) El artículo VI relacionado con los derechos antidumping y derechos compensatorios;

g) Lo estatuido en el artículo XIX relacionado con medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares;

h) Lo dispuesto en el artículo XXIII que se (ha referido) a la protección de las concesiones y de las ventajas otorgadas por el Acuerdo General."

2.2.2.3.2 Protección mediante el arancel aduanero. Según el segundo principio, la única forma de proteger a las industrias nacionales es mediante aranceles aduaneros y no mediante medidas comerciales de otra clase. La razón de ello ha sido la de permitir la competencia y demostrar diáfamanente el grado de protección. "Los aranceles pueden ser fácilmente calculados por un exportador para cada país, al contrario de lo que ocurre con otras medidas, como serían los impuesto variables, las cuotas de importación y las licencias de importación."¹⁴⁸

Si la única forma de protección comercial autorizada por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha sido mediante los aranceles aduaneros en el caso de las importaciones, por el otro lado, en lo concerniente a las exportaciones, el GATT ha contenido disposiciones que han limitado la libertad de los gobiernos para conceder subsidios, principalmente a la exportación. Asimismo, han existido también disposiciones que han pretendido evitar las prácticas de dumping mediante la autorización de gravar con un impuesto antidumping cualquier producto que se encontrara en esas condiciones.

2.2.2.3.3 Solución de diferencias comerciales. Malpica de Lamadrid identifica el tercer principio como procedimiento de consulta. Con independencia del tamaño que tuvieran los países y la importancia que representarían dentro de la economía y el comercio internacionales, en el caso de que estimaran que sus derechos se veían amenazados por otras partes contratantes, han

¹⁴⁸ El GATT. op. cit. p. 3.

tenido la opción de buscar una solución justa dentro del marco del Acuerdo General.¹⁵⁰

Tanto la celebración de consultas como el proceso de conciliación y también la solución de diferencias comerciales se han ubicado como cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. El artículo XXII ha establecido las consultas entre las partes contratantes del Acuerdo General y, el artículo XXIII, ha estipulado el procedimiento a seguir en caso de existir diferencias para lograr un arreglo satisfactorio. En ellos se ha otorgado particular importancia a las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. Cuando no han podido resolverse de forma bilateral, se ha quedado la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para presentar una reclamación, la cual debía ser rápidamente examinada a través de grupos especiales o paneles del Acuerdo General.

Normalmente los paneles han estado integrados por tres expertos de países que carecieran de interés del problema a dirimir. Se reunían como si se tratara de un tribunal, para tomar conocimiento de los argumentos de ambas partes así como de los puntos de vista de los interesados. El juicio que se emitía estaba basado en una interpretación del Acuerdo General y en jurisprudencia. El informe que se presentaba iba acompañado de una recomendación. Si el Consejo adoptaba ese informe por consenso, las partes contratantes involucradas en el caso tenían la obligación de seguir las conclusiones y acatar el juicio. En el peor de los casos, si no se aplicaban las recomendaciones, existía la facultad de aplicar medidas de represalia contra el infractor.¹⁵¹

2.2.2.3.4 Construcción de un foro de negociación. Las famosas rondas de negociación del GATT se han realizado dentro del marco que les ha proporcionado el Acuerdo General. Las también llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales han buscado reducir tanto los aranceles como las demás barreras al comercio, ya sea buscando liberalizar cada vez un mayor número de mercancías, o incorporando nuevos temas a las agendas de las negociaciones que han sido celebradas a la fecha, y que son las siguientes:

- a) La I en Ginebra, Suiza, durante 1947.
- b) La II en Annecy, Francia, en 1949.

¹⁵⁰ Malpica de Lamadrid. op. cit. p. 17.

¹⁵¹ El GATT. op. cit. p. 7.

- c) La III en Torquay, Reino Unido, el año 1951.
- d) La IV tuvo por sede Ginebra, Suiza, en 1956.
- e) La V conocida como Ronda Dillon repitió en Ginebra y duró de 1960 a 1961.
- f) La VI, misma sede, se le conoce como Ronda Kennedy y exigió un período mayor de tiempo, de 1964 a 1967.
- g) La VII, Ronda Tokio, tomó el nombre de la capital japonesa, lugar que de 1973 a 1979 sirvió de sede.
- h) La VIII, mejor conocida como Ronda Uruguay, inició negociaciones en Punta del Este, Uruguay, en 1986, y hasta finales de 1993 fue concluida.

Desde la óptica librecambista del GATT, las cláusulas tanto de la nación más favorecida como la del tratamiento nacional, han tenido su complemento lógico en el desmantelamiento de los obstáculos comerciales. Ha adquirido sentido de esta manera el compromiso por reducir los derechos de aduana de una forma general y progresiva sobre la vía de la negociación, porque históricamente los aranceles han sido trabas al comercio; con el paso del tiempo los obstáculos no arancelarios se convirtieron gradualmente en el enemigo a vencer por parte del GATT. Las concesiones tarifarias una vez que son negociadas se han integrado a los anexos del Acuerdo General para su consolidación de acuerdo con el artículo XXVIII.

En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias se realizaron de manera bilateral --país por país y producto por producto--, una vez concluidas se incluían en el Acuerdo General. A partir de la Ronda Dillon el procedimiento cambió, convirtiéndose en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban de manera uniforme para grandes categorías de productos con un mínimo de excepciones, o por medio de líneas arancelarias de productos terminados.¹⁵²

Con base en el principio de servir de centro de negociación, han nacido interesantes y trascendentales iniciativas como la formación de la UNCTAD, importantes reducciones arancelarias, acuerdos relacionados a la interpretación y aplicación del GATT, la parte IV del Acuerdo General, y el proyecto de la Organización Mundial de Comercio por sólo mencionar algunas de las más significativas.

Con la reforma introducida en el año 1967 mediante el

¹⁵² Carreau et. al. op. cit. pp. 102 - 104.

artículo XXVIII bis, las partes contratantes han tenido el derecho de organizar periódicamente las negociaciones arancelarias multilaterales aplicando las reglas aceptadas para ello, lo que significa en la práctica que no han existido reglas fijas de procedimiento y que todas las etapas de consulta y discusión son multilaterales, hecho que tiene capital importancia para los países en desarrollo, pues no es posible que un país miembro sea ignorado o que no tenga oportunidad de ser oído.¹⁵³

Las rondas de negociaciones comerciales realizadas dentro del marco del GATT, lograron una importante disminución de las tarifas aduaneras así como un significativo crecimiento del comercio mundial. Por ejemplo, desde su entrada en vigor hasta mediados de los años setentas, el comercio de mercancías de los países industriales creció a un promedio del 8 % anual, esto es, dos veces mas que la tasa de crecimiento de su producto interno bruto que era del cuatro por ciento.¹⁵⁴

Sin embargo, la dinámica mundial de las relaciones económicas y comerciales internacionales ha obligado al Acuerdo General a una constante actualización en todas las materias de su incumbencia. Para ilustrar lo anterior considérese que si bien los altos aranceles han sido desmantelados gradualmente en las rondas de negociaciones del GATT, éste ha tenido que enfrentarse a la proliferación de un conjunto de barreras no arancelarias y otros recursos --tales como las restricciones voluntarias a las exportaciones-- en sectores críticos v.g. los textiles, la electrónica y los automóviles, que se han convertido en obstáculos muy grandes para la liberalización del comercio mundial.

2.2.2.4 ORGANIZACION ADMINISTRATIVA.

Originalmente, al momento de entrar en vigor el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el día primero de enero de 1948, contaba con veintitrés miembros. En el año de 1994 eran mas de cien los países que habían suscrito el Acuerdo.

El GATT fue dotado de un aparato burocrático -

¹⁵³ Aftallón. op. cit. p. 2.

¹⁵⁴ Gilpin. op. cit. p. 206.

administrativo mínimo porque se esperaba que fuera suplido rápidamente por la Organización Internacional de Comercio. Sin embargo, eso no sucedió y el Acuerdo tuvo que continuar sus operaciones con la estructura con la que había sido dotada originalmente. Sus principales órganos son: ¹⁵⁵

1. El Período de Sesiones de las Partes Contratantes.
2. El Consejo de Representantes.
3. El Comité de Comercio y Desarrollo.
4. El Comité de Negociaciones Comerciales.
5. Los Grupos Consultivos, de Consulta y Trabajo.
6. La Secretaría General.

2.2.2.4.1 El período de sesiones de las partes contratantes. Ha sido el órgano superior y se ha celebrado una vez por año. Lo han integrado todos los miembros del GATT. Las decisiones se han tomado por consenso y no por votación, a cada parte correspondiéndole un voto. Por lo general la votación de mayoría simple ha sido suficiente, no obstante, cuando se ha tratado de exenciones (waivers) y de autorizaciones para dejar de cumplir algunas observaciones del Acuerdo, ha sido necesaria la mayoría de dos tercios y que a su vez haya comprendido más de la mitad de los países miembros.

2.2.2.4.2 El consejo de representantes. Ha estado facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los Períodos de Sesiones de las Partes Contratantes. Ha estado abierto para que todos aquellos que hayan deseado participar pudieran hacerlo. También ha supervisado a los comités, grupos de trabajo, y otros cuerpos subsidiarios de las partes contratantes.

Ha tenido bajo su jurisdicción al Comité sobre Restricciones de Balanza de Pagos y, al Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración. También ha operado los siguientes: De Prácticas Antidumping; de Países Participantes para Administrar el Protocolo de Negociaciones entre Países en Desarrollo; el de Textiles; el Ejecutivo del Acuerdo Relativo a Determinados Productos Lácteos y; el de Administración del Protocolo Relativo a las Materias Grasas de la Leche. En los citados comités han

¹⁵⁵ Dada la sui generis estructura, complejidad temática, constante renovación y actualización del Acuerdo General, hablaremos sólo de sus partes más significativas.

participado todos los países que los hayan firmado, siendo o no partes del Acuerdo General.¹⁵⁶

Del Consejo de Representantes han emanado comités permanentes e.g. el Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de balanza de pagos); el Comité de Agricultura; el Comité de Productos Industriales; y otros que han revisado la situación tanto de aspectos técnicos del comercio como de artículos y productos importantes en las relaciones comerciales internacionales.¹⁵⁷ Además, por su iniciativa, se han constituido comités para coordinar la expansión del comercio internacional.

2.2.2.4.3 El comité de comercio y desarrollo. Ha sido un comité permanente que emanó del Consejo de Representantes. Ha examinado y hecho recomendaciones sobre las interrelaciones de políticas entre lo comercial y las cuestiones financieras, monetarias y desarrollo en general. Ha tenido el mismo rango que el Comité de Representantes y ha funcionado de manera permanente. Sus informes se han examinado en el Período de Sesiones de las Partes Contratantes. Su creación ha sido resultado de la adición de la Parte IV al Acuerdo General y ha seguido todas las actividades del GATT, procurando enfocar la atención a los problemas de interés de las partes en desarrollo.¹⁵⁸

2.2.2.4.4 El comité de negociaciones comerciales. Fue creado en 1973 como respuesta a la necesidad de realizar amplias negociaciones multilaterales. Los participantes no necesariamente han sido miembros del GATT, con el requisito de notificarle al Director General.

2.2.2.4.5 Los grupos consultivos, de consulta y trabajo. De los primeros, ha existido el Grupo Consultivo de los Dieciocho que ha tenido la coordinación entre el GATT y el FMI. El Grupo Internacional Consultivo de la Carne ha elaborado estudios y proporcionado información sobre la oferta y la demanda del ganado bovino y la carne. El Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT ha sido administrado conjuntamente por ambas instituciones.¹⁵⁹

¹⁵⁶ Malpica de Lamadrid, op. cit. p. 19.

¹⁵⁷ Cfr. *El GATT*. op. cit. p. 7.

¹⁵⁸ Malpica de Lamadrid, op. cit. p. 19.

¹⁵⁹ *Ibidem*.

Los grupos de consulta se han establecido con el propósito de analizar las notificaciones formuladas por las partes contratantes con referencia a sus intereses comerciales y, que en negociaciones bilaterales no hayan accedido a un acuerdo.

Los grupos de trabajo se han formado para tratar los asuntos corrientes, analizar ciertos aspectos jurídicos, económicos o el ingreso de nuevos miembros. Una vez concluida su misión los grupos han sido disueltos.

2.2.2.4.6 La secretaría general. En la novena Reunión de las partes contratantes (1954 - 1955), fue acordada la creación de una secretaría permanente.¹⁸⁰ Ha estado integrada por más de cuatrocientos funcionarios, y su sede ha sido Ginebra, Suiza. El personaje que la dirigió fue denominado inicialmente 'Secretario Ejecutivo', designación aceptada hasta el mes de marzo de 1975, fecha a partir de la cual cambió a 'Director General',¹⁸¹ correspondiendo el último período a Peter Sutherland, sucesor de Arthur Dunkel, ser reconocido como tal, hasta principios del año de 1995.

2.2.2.5 LA DINAMICA INTERNACIONAL Y LOS CAMBIOS EN EL GATT.

Tanto los principios como la plataforma sobre la que se ha cimentado el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio --así como también las excepciones que de ellos se han contemplado--, han funcionado en un contexto neoliberal a partir de la Segunda Guerra Mundial, aplicándose de preferencia al dominio de las tarifas arancelarias de las relaciones comerciales entre los países de economía de mercado, en un primer tiempo con la mayoría de los países industrializados y posteriormente con una gran participación de pueblos en desarrollo. Sin embargo las características de la economía y el comercio internacionales contemporáneos, han sufrido importantes transformaciones que han obligado al GATT a instrumentar una serie de adaptaciones a su proyecto original en varias áreas de su incumbencia, afectando ciertos principios y plataformas iniciales del Acuerdo General.

¹⁸⁰ Seara Vázquez. op. cit. p. 615.

¹⁸¹ Malpica de Lamadrid. op. cit. p. 20.

Estos cambios se han producido principalmente en cuatro áreas económicas y comerciales de gran importancia que son, las siguientes:

- a) Los mercados agrícolas.
- b) Los obstáculos no arancelarios del comercio.
- c) Las integraciones económicas regionales.
- d) Los intentos de reglamentación sectorial.

Históricamente hablando, estos cuatro temas de la economía y el comercio internacionales, han mostrado una extraordinaria sensibilidad y han sido objeto de muchas polémicas y foco de no menos enfrentamientos entre las partes contratantes del GATT. Estas se han manifestado tanto en las rondas de negociaciones bilaterales, como en las multilaterales, y se han destacado por la gran importancia de las materias que contienen, así como por la insatisfacción y el enfrentamiento de intereses contrarios que han generado.

Pese a que han existido una gran cantidad de intentos por alcanzar soluciones globales que satisfagan a todas las partes contratantes, generalmente han sido los países industrializados quienes han obstaculizado y detenido acuerdos que vayan en contra de sus intereses, sin importar que afecten gravemente en mayor o menor medida a la mayoría de los pueblos de la Tierra.

Con anterioridad, en el primer capítulo del presente trabajo ya se abordó la problemática de las integraciones económicas regionales, por ello, a continuación se tratarán únicamente los restantes temas arriba enunciados.

2.2.2.5.1 Los mercados agrícolas. Existen algunas disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que se han aplicado exclusivamente al comercio de los productos agrarios como es el caso de la cláusula de salvaguardia del artículo décimo primero. Debido a la importancia, especificidad y sensibilidad de la agricultura, las excepciones para la aplicación de las reglas del GATT han sido las prevaletentes. Diferentes mecanismos como las políticas de protección, de sustento de precios, de subvenciones y ayudas diversas a los productores, han hecho su aparición.

Un buen ejemplo de lo anterior lo proporcionan los Estados Unidos en el año de 1955 cuando de acuerdo con la excepción de la aplicación del artículo XI, párrafo segundo, inciso c, solicitaron al GATT una dispensa relativa a las restricciones a la importación que se habían instituido en la Agricultural

Adjustment Act. En marzo de ese año las partes contratantes del Acuerdo General atendieron la solicitud norteamericana otorgándole la dispensa --que en realidad cubría la mayoría de la política agrícola estadounidense--, que tras prórrogas anuales ha continuado hasta nuestros días, a pesar de las críticas que sobre ella han vertido la mayoría de los miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.¹⁶²

Una medida sui generis que no estaba prevista en el texto del GATT la tomó la Comunidad Económica Europea cuando instituyó su Política Agraria Común. Su sistema de deducciones fronterizas --que funciona como un mecanismo corrector y compensatorio entre los precios aplicables en la Comunidad y el mundo--, ha sido objeto de grandes controversias jurídicas entre las partes contratantes del Acuerdo General. Para los Estados Unidos este sistema europeo de deducciones es similar a un arancel. El argumento que esgrime la Comunidad Europea es que no funciona como un mecanismo protector sino como un correctivo.¹⁶³

De esta manera se empezó a gestar un importante litigio agrícola entre los norteamericanos y los europeos que tiene su origen desde el Tratado de Roma de 1957. A partir de esa fecha los norteamericanos señalaron la incompatibilidad de las reglas del GATT con los siguientes artículos del mencionado tratado europeo:¹⁶⁴

- a) El artículo 40 que preveía el establecimiento progresivo de una política agrícola común.
- b) El artículo 44 relativo al establecimiento eventual de un sistema de precios.
- c) El artículo 45 que se ocupa de la conclusión eventual de los contratos a largo plazo.

Lo que los norteamericanos no señalan es que existe una asimetría de las situaciones jurídicas de su país y de la Comunidad Europea con respecto al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Para los estadounidenses, la derogación de la que se hicieron beneficiarios para sus productos agrícolas desde 1955 les dejó menores obligaciones jurídicas que cumplir frente al GATT. Por su parte la CE ha tenido que observar completos, todos sus compromisos, y cumplir con el Acuerdo

¹⁶² Carreau et. al. op. cit. pp. 120 - 121.

¹⁶³ Carreau et. al. op. cit. p. 122 - 123.

¹⁶⁴ Ibidem.

General.

2.2.2.5.2 Los obstáculos comerciales no arancelarios. La proliferación de trabas no arancelarias, ha superado la importancia que se le otorgaba a las reducciones arancelarias a partir de la Ronda Kennedy, por la simple razón de que el abatimiento de las segundas, ha dejado el campo abierto para que los obstáculos comerciales no arancelarios se convirtieran en protagonistas; si consideramos como barrera no arancelaria toda medida pública que con la imposición de derechos de aduana, tengan por efecto, el crear una distorsión en intercambios comerciales.

De hecho el texto del GATT tiene incorporadas reglamentaciones sobre algunas categorías de trabas no aduaneras, como las restricciones cuantitativas en su artículo XI, en el VI sobre el dumping, y en el XVI para las subvenciones. Sin embargo para un importante número de obstáculos no arancelarios en vigor actualmente, no ha contenido disposiciones que puedan aplicarse para controlar y reducir su incidencia en las relaciones comerciales internacionales contemporáneas. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha identificado cinco grandes grupos de categorías jurídicas en las que se han clasificado a las trabas comerciales no arancelarias y que a continuación se enumeran:¹⁸⁵

- a) Aquellas en donde aparece la participación del Estado en el comercio internacional.
- b) Las que se han identificado como formalidades aduaneras y administrativas para las importaciones.
- c) Aquellas que han sido clasificadas únicamente como normas y que consideran reglamentos diversos.
- d) Las que por sus características y requisitos especiales se identifican como limitaciones específicas.
- e) El último grupo lo constituyen las imposiciones para las importaciones.

Para las trabas no arancelarias no ha existido, al menos hasta ahora, una solución global y uniforme, consideración que si funciona para los derechos de aduana. Para cada categoría de obstáculos comerciales no arancelarios que constituya un caso particular, deben corresponder soluciones específicas, de ahí su gran dificultad para regularlas y eliminarlas.

¹⁸⁵ Carreau et. al. op. cit. pp. 126 - 129.

Cabe hacer la aclaración de que para que ciertas prácticas comerciales sean calificadas como obstáculos no arancelarios, se han confrontado posiciones subjetivas y enfrentadas según las consideraciones de los Estados partes contratantes del Acuerdo General, debido a la carencia de una reglamentación universal sobre la materia. Los acuerdos de autolimitación relativos a diferentes productos, y ciertos acuerdos comerciales bilaterales de comercio han encarado estas dificultades.

2.2.2.5.3 Los intentos de reglamentación sectorial. La aproximación por sectores económicos, ha sido un método propuesto y utilizado en ciertos casos específicos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde 1973.

En ese año se firmó un arreglo sobre el comercio internacional de textiles, el cual entró en vigor al siguiente año, por medio centenar de países incluidos la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. La mayoría de los productos textiles eran cubiertos por él, incluyendo las fibras artificiales y sintéticas, las de algodón y de lana. Su objetivo principal era el lograr la liberalización comercial de los intercambios internacionales en ese sector. En el dominio de los textiles el Acuerdo Multifibras se ha constituido como un acuerdo marco a cuyo interior se negociaban acuerdos bilaterales de autolimitación que han obedecido a la siguiente estructura: una lista de productos limitados por un techo comunitario -- conformado de cuotas por miembros del GATT--, y una lista de productos regidos por una cláusula de consulta.¹⁸⁸

En años subsecuentes el Acuerdo Multifibras fue renovado y ampliado, sin que ello le redujera críticas ni enemigos. Sin embargo, debe considerarse como una opción pragmática muy válida para la regulación de áreas económicas sensibles y sectores estratégicos que muy difícilmente podrían ser abordadas de una manera distinta. Los países que han sido beneficiados en mayor medida por el Acuerdo Multifibras han sido los pueblos mas ricos del planeta y a la mayoría de las naciones en desarrollo les ha tocado marchar a la zaga.

La reglamentación fragmentaria y sectorial aplicable solamente a ciertas áreas específicas como los textiles, dan muestra del enorme reto que significan las dificultades crecientes para el establecimiento y la aplicación de una reglamentación general y universal del comercio internacional; pero no por ello el compromiso se abandona y las tareas se hacen a un lado.

¹⁸⁸ Carreau et. al. op. cit. pp. 140 - 141.

2.2.2.6 EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO.

La práctica internacional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio deformó el espíritu original del texto e hizo que se convirtiera básicamente en el vigía de los intercambios internacionales de los productos industrializados en general, con especial atención entre los países de economía de mercado. La dificultad de regular adecuadamente sectores económicos y comerciales estratégicos como la agricultura y los textiles, ejemplifican las adaptaciones que sobre la marcha el GATT se ha visto forzado a realizar.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue concebido bajo una óptica totalmente liberal, considerando que las libres fuerzas del mercado, rigen todas y cada una de las operaciones y transacciones económicas y comerciales en la escena internacional. En términos teóricos ha funcionado, pero en la realidad económica internacional contemporánea el libre comercio no existe. La consideración abstracta de las leyes de la oferta y la demanda como los economistas clásicos lo hicieron no se dan en el siglo veinte ni existirán jamás. Los mercados de competencia perfecta son utópicos, siendo honestos es la competencia imperfecta la que domina y distorsiona los mercados internacionales.

El intento de tratar de acercar mucho más estrechamente la legislación librecambista del comercio internacional, con la realidad de la competencia imperfecta en la economía y el comercio internacionales, hizo que gracias al empuje de un muy importante grupo de países en desarrollo, se consideraran las asimetrías existentes entre ellos y los países industrializados para la construcción de la Cláusula de Habilitación y la Parte IV del GATT, que consideran la estrecha vinculación de los intercambios internacionales en el mundo y los niveles de desarrollo de la inmensa mayoría de los pueblos del planeta.

Es así como se ha considerado que la eliminación o la reducción de las barreras del comercio internacional, puede afectar gravemente a los intereses de los países económicamente más débiles e incrementar y perpetuar, el desequilibrio económico existente. Acorde con los objetivos generales del GATT, se han podido dictar disposiciones a favor de los pueblos en vías de desarrollo, a quienes se les ha permitido apartarse temporalmente de las obligaciones y compromisos básicos del Acuerdo General. Después de una cierta consulta con el resto de las partes contratantes, ha sido posible suprimir o modificar concesiones arancelarias, para promover el establecimiento de una industria

en particular. También se ha logrado imponer restricciones cuantitativas para salvaguardar su posición financiera y asegurar un nivel de reservas monetarias adecuado para la adopción de programas de desarrollo económico. ¹⁶⁷

El GATT ha contenido disposiciones para el mantenimiento o introducción de preferencias entre los miembros de uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Recordemos que una unión aduanera ha sido compatible con el Acuerdo General "...si los derechos y las restricciones con respecto a terceros países no (han sido) mas altos o mas restrictivos que la incidencia general de los derechos y las restricciones de los países constitutivos, por separado, antes del establecimiento de la unión..."¹⁶⁸ Por otro lado, en el caso de una zona de libre comercio, los derechos y restricciones de cada país miembro, no debían ser mayores que lo que eran antes de establecerse la zona de libre comercio.

Con respecto al procedimiento de solución de controversias, según el artículo veintidós del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se ha requerido que todas las partes contratantes presten atención a las reclamaciones que se les hayan formulado y, que hayan otorgado facilidades para establecer consultas sobre los casos que hayan sido necesarios. A las partes contratantes se le ha otorgado la facultad de hacer una primera reclamación por escrito en caso de que hayan sido afectadas por acciones u omisiones de otro miembro del Acuerdo. Si lo anterior fracasaba, la parte afectada podía remitir el problema a las partes contratantes en acción conjunta. Estas podían establecer un cuerpo de conciliación para tratar el asunto. Si no funcionaba, las partes contratantes podían hacer una recomendación o dictar una decisión y poseían la facultad de autorizar el retiro de las concesiones derivadas del Acuerdo a la parte que rehusara aceptar la recomendación o la decisión, según lo contemplaba el artículo veintitrés del GATT.¹⁶⁹

Cuando en el año de 1964 fue convocada la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo y tras la recomendación para que se convirtiera en órgano de la Asamblea General de la ONU, dentro de la Ronda Kennedy, se añadió la Parte IV referente al Comercio y Desarrollo, en la que se facultaba a las partes contratantes poco desarrolladas para aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo. Seis años después, en 1971, fue aceptado que los países industrializados pudieran conceder preferencias a los países en

¹⁶⁷ Sorensen. op. cit. pp. 580 - 581.

¹⁶⁸ Idem.

¹⁶⁹ Sorensen. op. cit. p. 675.

desarrollo de acuerdo a un Sistema de Preferencias Generalizadas no recíprocas, basándose en el antecedente que los países en desarrollo obtuvieron de los pueblos mas ricos en el año de 1968, en el seno de la UNCTAD.¹⁷⁰

La Cláusula de Habilitación que fue otorgada a los países en vías de desarrollo en el marco de la Ronda Tokio, les otorgaba un trato diferenciado con respecto a las relaciones comerciales entre los países industrializados, tuvo como principal función el evitar el otorgamiento de innumerables exenciones para los compromisos establecidos en el marco proporcionado por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se aborda en el cuarto capítulo de la presente obra, al igual que la Parte IV del GATT.

¹⁷⁰ Malpica. op. cit. pp. 17 - 18.

*Pero aquí abajo abajo
cerca de las raíces
es donde la memoria
ningún recuerdo omite
y hay quienes se desmueren
y hay quienes se desviven
y así entre todos logran
lo que era un imposible
que todo el mundo sepa
que el sur también existe.*

Mario Benedetti.

CAPITULO III.

SURGIMIENTO DE LA UNCTAD.

3.1 EL CONTEXTO ECONOMICO Y SOCIO - POLITICO DE LOS AÑOS CINCUENTAS Y SESENTAS.

A partir del término de la Segunda Guerra Mundial y como resultado de la coexistencia de dos sistemas económicos diferenciados con sus respectivas hegemonías y sus zonas de influencia delimitadas, surgió un enfrentamiento político e ideológico entre ellos, que en algunos casos, derivó en conflictos armados regionales y localizados por el empeño de ambos bloques económicos en ganar posiciones: territoriales, estratégicas, económicas y políticas a sus enemigos.

Se trató de un período de muchas amenazas por parte de ambos frentes, en el que se trataba de mostrar la superioridad de los países de economía de mercado, frente a los pueblos de planeación económica central, y viceversa. Un período que por el latente estado de guerra de proporciones descomunales, acompañado de la reticencia racional de los líderes por enfrentarse verdaderamente en un conflicto que habría sido de apocalípticas consecuencias, dado el infinito poder destructivo de los arsenales almacenados a ambos lados de la cortina de acero, llegó a denominarse como guerra fría ya que, pese a que todo estaba --y continúa-- preparado para ello, el enfrentamiento anunciado nunca llegó a concretarse.

La lucha entre las naciones y la amenaza de la destrucción del sistema internacional por las conflictivas relaciones del eje Este - Oeste, en donde la apuesta central consistía en que la disuasión nuclear por parte de ambos bloques contendientes, garantizaba la paz y la seguridad del mundo; mostraron que al paso del tiempo, de ninguna manera se lograría alcanzar la anhelada paz, así como tampoco se vislumbraba la posibilidad de que estallara el holocausto nuclear. Este precario equilibrio y latente estallido fue magníficamente sintetizado en cuatro palabras: "paz imposible, guerra improbable".¹⁷¹

3.1.1 LA GUERRA FRÍA.

El período de la guerra fría tuvo como escenario internacional todos los continentes del planeta y en el que los dos principales contendientes: la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y los Estados Unidos, reclutaban países de distintas latitudes para sus respectivas causas. La carrera de los armamentos en los dos bloques, fue acompañada de la creación de alianzas militares de apoyo.

Una increíble e irracional carrera armamentista proporcionaba los elementos bélicos de disuasión que tanto la URSS como su contraparte capitalista desarrollaban y almacenaban a ritmos jamás vistos en la historia de la humanidad. Un temible

¹⁷¹ Cfr. Aron, Raymond. *Los Últimos Años del Siglo*. Emecé Editores. Buenos Aires, Argentina. 1985.

poder destructivo por parte de cada uno de los bloques, que podía --y aun existe esa posibilidad-- darse el lujo de destruir el planeta varias decenas de veces. Un enorme derroche de recursos en armas, proporcionó un mundo inestable con muchos conflictos regionales armados, al término de la Segunda Guerra Mundial y hasta nuestra época.

Los principales países exportadores de armas, que son a su vez los mas importantes pueblos industrializados, ya desde los años sesentas comenzaron a abrir la brecha en donde era muy superior la exportación de equipo bélico a los países en desarrollo que el envío de manufacturas hacia estos mismos pueblos.¹⁷² De esta manera cooperaban a que las deficiencias estructurales y contradicciones económicas se acrecentaran, al destinarse recursos para la compra de armamento y negárselos a sus pueblos víctimas de muchas carencias e injusticias. La lección histórica que los países en vías de desarrollo deben aprender de esta época es el hecho de que no debe perderse de vista que el armamentismo inhibe el desarrollo y el desarme lo fomenta. Los recursos que demanda la preparación para la guerra puede canalizarse para crear fuentes mas provechosas de trabajo. (Gráficas 5).

Los norteamericanos instrumentaron una política de contención a la influencia soviética, esta estrategia consistía básicamente en mostrar a Moscú las regiones del mundo que los estadounidenses no podían permitir que cayeran en manos hostiles. La alianza de la Organización del Tratado del Atlántico Norte OTAN de 1949, hizo militarmente lo que en un principio había hecho económicamente el Plan Marshall, acentuando la división del territorio europeo en dos campos sin contar las neutralidades tradicionales de Suiza y Suecia y, una situación, especial en la que no formaban parte de los bloques Austria, Finlandia y Yugoslavia.¹⁷³

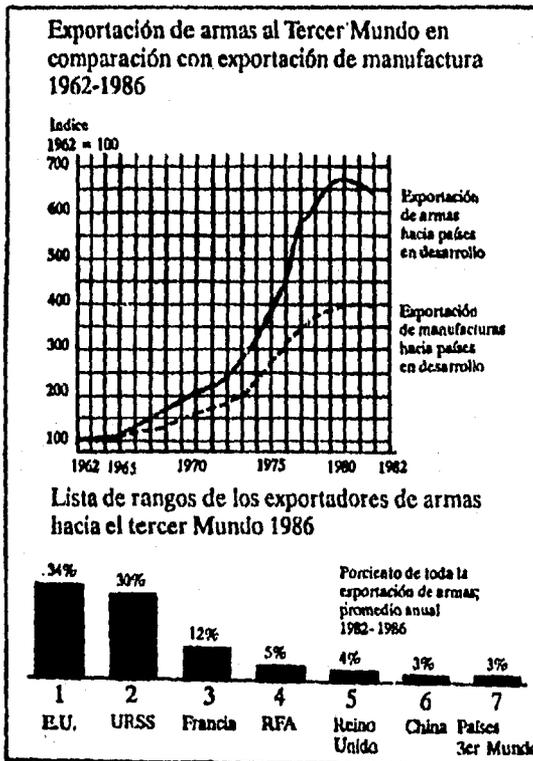
En los años cincuentas se establecieron pactos, alianzas, tratados y organismos militares encabezados por los norteamericanos y destinados a contener la expansión comunista por el mundo entero. El pacto de Río y los convenios especiales con Canadá se hicieron con esos propósitos. De igual manera sucedió con el tratado de seguridad de la ANZUS --iniciales inglesas de los miembros Australia, Nueva Zelanda y los Estados Unidos--. En otra región del globo terráqueo, el Sudoeste del

¹⁷² Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring. *Por esto somos tan pobres*. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades. México. 1990. pp. 222 - 223.

¹⁷³ Kennedy, Paul. *Auge y Caída de las Grandes Potencias*. Plaza & Janes Editores. Barcelona, España. 1989. pp. 465 - 468.

Gráfica No. 5

El Tercer Mundo como mercado de armas chatarra



Fuentes: SIPRUNCTAD

© Strahm; Oswald/CAUM

Tornado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990 p. 222

Océano Pacífico, numerosos tratados bilaterales en el Asia del Este desembocaron poco después en la fundación de la SEATO -- abreviatura de su nomenclatura inglesa Southeast Asia Treaty Organization--. Asimismo, en la región del Oriente Medio, el Pacto de Bagdad evolucionó en la agrupación regional CENTO -- abreviado de su nombre inglés Central Treaty Organization--. No resulta extraño entonces, que existieran mas de un millón de soldados estadounidenses en treinta países, ni su membresía en las alianzas defensivas regionales, ni los tratados de defensa mutua con cuarenta y dos países, sin olvidar la ayuda militar y/o económica a casi cien naciones para fines de los años sesentas y comienzos de la siguiente década.¹⁷⁴

La respuesta al bloque de la OTAN fue la organización del Pacto de Varsovia de 1955, el cual significó la formalización definitiva del bloque dominado por los soviéticos; en el existía la convicción de que cualquier país que se hubiese hecho comunista, tenía prohibido abandonar ese credo según la Doctrina Breznev. En base a ella diferentes posiciones independientes a las de Moscú fueron sofocadas y alineadas a la fuerza durante la década de los años sesentas. En 1961 Jruschev ordenó el levantamiento del muro de Berlín que a la postre se convertiría en el símbolo de la guerra fría.

China fue a partir de la victoria de los comunistas de esa nación encabezados por Mao Tse - Tung en 1949, un país que se empeñó en desarrollar su propia vía al socialismo definiendo a su interior, un modelo económico socialista diferente al soviético, y en lo internacional, adoptó una política autónoma que obedecía a sus intereses nacionales en vez de los dictados de la URSS. Gradualmente se fueron deteriorando las relaciones sino - soviéticas hasta que en 1960, se rompieron relaciones diplomáticas entre ellos.

Mención aparte merece Cuba que tuvo una extrema dependencia del apoyo soviético, hecho provocado por el bloqueo económico norteamericano. Durante la crisis de los misiles de 1962 se llegó a un acuerdo entre la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y los Estados Unidos, en el que no se consulto al gobierno isleño. En dicho acuerdo los norteamericanos obtuvieron la garantía de que Cuba no sería utilizada como una base ofensiva, mientras que Washington aseguró a la URSS que toleraría la existencia de la isla con un modo de producción socializado. Este incidente que fue sin duda alguna el punto mas álgido de la guerra fría, no fijó la situación para siempre del pequeño país caribeño y no fue garantizado el hecho de que su situación no se

¹⁷⁴ Kennedy. op. cit. pp. 480 - 481.

intentara cambiar en el futuro.¹⁷⁵

Por lo que respecta al caso coreano, desde principios de siglo en que Japón se anexa la totalidad de la península coreana, su pueblo no cesó de luchar por conseguir su independencia. La rendición japonesa en la Segunda Guerra Mundial no significó la liberación del pueblo y el territorio coreano porque la URSS y los Estados Unidos, fijan el paralelo treinta y ocho como la línea de demarcación entre sus respectivas zonas de ocupación, al norte los soviéticos y al sur los norteamericanos. En la guerra de Corea que se libró entre 1950 y 1953 y en la que participaron tanto Corea del Norte como Corea del Sur, además de una fuerza multinacional de la ONU en una acción conjunta encabezada por los estadounidenses, y en una fase posterior del conflicto, la participación de China tuvo como desenlace el armisticio de Panmunjon que no hizo otra cosa sino consagrar la división política y territorial de la península coreana.¹⁷⁶

Por otro lado, Vietnam nació a la independencia política al final de la Segunda Guerra Mundial cuando Japón, que lo tenía como posesión, se rindió a los aliados. Francia que buscaba no perder posesiones imperiales libra una guerra en Indochina en la que sale derrotada en 1954, pero el territorio vietnamita se queda dividido en dos partes por el paralelo dieciséis, según la Convención de Ginebra de ese mismo año.¹⁷⁷ No obstante lo anterior, todavía tuvo que soportar una guerra civil con grandes complicaciones, como lo fue la participación de los Estados Unidos en el conflicto desde principios de los años sesentas hasta el final del enfrentamiento en la década siguiente, pero a diferencia de Corea, su participación no fue secundada por la ONU, intervinieron otros países aliados a los norteamericanos. La opinión pública internacional y los organismos correspondientes ejercieron una presión importante para que finalizara la guerra. Posteriormente, en 1976, fue lograda la unificación del pueblo y el territorio vietnamita, mediante la derrota del régimen capitalista y la victoria de la formación económica de carácter socialista.

¹⁷⁵ Cfr. Allison, Graham T. *La Esencia de la Decisión*. Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales. Buenos Aires, Argentina. 1988.

¹⁷⁶ Cfr. Arroyo Pichardo, Graciela. *Los Países Divididos: Análisis Jurídico y Político*. Tesis profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1986.

¹⁷⁷ Ibidem.

3.1.2 LOS ACUERDOS EUROPEOS DE INTEGRACION.

Ubicándonos en un orden distinto de ideas, esta vez mas bien en el plano de la economía internacional, a diferencia del anterior, nos encontramos que los Estados europeos occidentales que se encontraban en pleno proceso de reconstrucción y recuperación económica frente a las tendencias imperantes impuestas por los Estados Unidos de tender lazos comerciales a través del océano atlántico, tuvieron una reacción hasta cierto punto lógica, trataron de protegerse de la competencia externa para la cual, todavía, no estaban en condiciones de enfrentarse en igualdad de condiciones.

El primer ejemplo histórico de ello lo constituye el Benelux, el cual quedó constituido como una unión aduanera en 1948 y fue formado por los gobiernos de Bélgica, Holanda y Luxemburgo, que habría de transformarse en una unión económica completa para 1960. Los intercambios comerciales crecieron rápidamente entre los miembros de esta forma de integración con respecto a los intercambios con terceros países. El exitoso ejemplo del Benelux movió a otros países europeos a unirse en otros proyectos de integraciones económicas.

La Comunidad Europea del Carbón y el Acero, nacida en julio de 1952, y conformada por Francia, la República Federal de Alemania, Italia y los Estados del Benelux; fue propuesta para pretender que se normalizaran las relaciones franco - alemanas y se allanara la solución del delicado problema de un área central internacional de la industria pesada que englobaba a regiones como la cuenca del Ruhr y el Sarre.

En un primer momento la CECA fomentó la prospección y la extracción del carbón, así como la transformación siderúrgica del hierro necesaria para la obtención del acero. Pero en los años cincuentas y sesentas fueron descubiertos y comenzaron a explotarse importantes yacimientos anteriormente desconocidos de gas natural y petróleo en muchos lugares, incluyendo Asia y Africa. Rápidamente este par de combustibles fósiles comenzaron a sustituir al carbón. Fue entonces cuando cambiaron las prioridades de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero y abocaron sus esfuerzos para detener la sobreproducción del carbón principalmente.

En base a lo anterior podríamos afirmar que el éxito de la CECA fue mas bien de trascendencia política que económica, ya que la cooperación internacional que implicó abrió la brecha para que

se intentaran proyectos de integración mas estables y ambiciosos en el continente europeo, en primer término y, fuera de él posteriormente.

3.1.2.1 LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

El año de 1958 vieron la luz los nuevos organismos de integración económica de Europa Occidental, tras la firma del Tratado de Roma del año precedente: La Comunidad Económica Europea y el EURATOM.

En 1958 la Comunidad Económica Europea fue fundada por Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Italia y la República Federal de Alemania con el objetivo de eliminar las restricciones en los intercambios entre las partes y, el de desarrollar una política comercial y agraria común. Posteriormente, años después, nuevas adhesiones europeas se lograron gradualmente para la CEE. Fue dotada de un número importante de instituciones encargadas tanto de la supervisión como del cumplimiento de las tareas, dentro de los que destacan la Comisión, el Consejo Ministerial, diferentes comisiones y fondos, cada uno de ellos con tareas específicas y diferenciadas del resto. Como órganos comunes con la CECA y el EURATOM se formaron el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia.¹⁷⁶

En el Tratado de Roma de 1957 quedaban establecidas tres fases importantes para la estructuración definitiva del mercado común europeo: en primer término la creación de una unión aduanera, luego la comunidad económica y finalmente la integración política.

El establecimiento de la unión aduanera se concretó rápidamente para julio de 1968. Esto significa que fueron suprimidos los aranceles internos entre los distintos países miembros y se implantó un arancel común hacia el exterior de la CEE, o sea frente a terceros países. En este período sucedió que los territorios ultramarinos de Francia y las colonias belgas y holandesas se convirtieron en miembros asociados de la Comunidad. De esta manera gozaron de privilegios como exportadores de bienes producidos fuera de la CEE (principalmente materias primas y productos básicos), y también como importadores de productos con valor agregado de acuerdo con el principio de la reciprocidad.

¹⁷⁶ Osmańczyk. op. cit. pp. 259 - 260.

Periódicamente debían ser revisados los acuerdos de asociación que los territorios ultramarinos y las colonias sostenían con la Comunidad Económica Europea, a fin de tomar en consideración, los cambios económicos y políticos que se produjeran en los países en cuestión, tal fue el caso de los Acuerdos de Yaoundé en sus distintos periodos de reanudación. Posteriormente en los años setentas con las Convenciones de Lomé, aumentó significativamente el número de miembros asociados de territorios ultramarinos.

Algo que merece destacarse es sin duda alguna, la Política Agrícola Común de la Comunidad Económica Europea, que buscaba integrar precios comunes para los productos agrícolas europeos, ya que no se fijaban en función del mercado mundial libre, sino que se establecían mas altos, según dictámenes de la CEE. Desde 1962 en que se decidieron las primeras normativas del mercado y considerándose como su inicio definitivo, la aplicación de los precios comunes seis años después, el sistema requiere de dos aspectos fundamentales para poder concretar la significativa protección que brinda a los agricultores comunitarios:¹⁷⁹

a) El establecimiento de un control sobre las importaciones de productos agrarios procedentes de fuera de la comunidad por medio de deducciones.

b) La intervención del mercado agrario comunitario, mediante la absorción de excedentes a precios mínimos garantizados.

El financiamiento de la PAC es tan importante que ha ocupado en términos generales, dos terceras partes del presupuesto total de la Comunidad, y al exterior de ella, en la escena internacional, logra abatir los precios mundiales de los alimentos. Es otorgado por el Fondo Europeo para la Orientación y Garantía de la Agricultura, y sin duda alguna los cereales han sido los productos agrícolas que mas se ha empeñado en proteger, pero también lo hace con las oleaginosas, los lácteos, los productos avícolas, el pescado, las frutas, las verduras, las carnes de res y ternera.¹⁸⁰

La protección de la soberanía alimentaria de los europeos se ha conseguido protegiéndolos de la competencia extranjera. Y este compromiso se ha mantenido aún en las reformas de 1992 de los sistemas de financiación que pretende reducir los precios de los principales productos (compensando a los agricultores mediante un

¹⁷⁹ Wee. op. cit. p. 435.

¹⁸⁰ Peñaloza Webb, Tomás. "El proteccionismo agrícola en la CEE". *Comercio Exterior*. México. Abril de 1981. pp. 367 - 372.

sistema de ayudas directas), retirar algunas tierras de la producción pero incrementando el número de superficies protegidas, e incrementar las actividades de los cada vez menos agricultores. Sin duda alguna, la Política Agraria Común ha sido históricamente hablando, uno de los puntos mas polémicos y controversiales de la Comunidad Económica Europea, en su relación comercial con el mundo entero.

Sin duda alguna la Comunidad Económica Europea ha sido desde el punto de vista del comercio internacional un rotundo éxito. La unión de países con un alto grado de desarrollo económico hizo que la competencia condujera a la especialización y a la complementariedad productiva entre ellos. Su dinamismo desbordó las fronteras europeas y se volvió cada vez mas atractiva para las inversiones extranjeras. Así como al interior se fomentó en gran medida la actividad comercial entre los miembros de la CEE, también propició desviaciones de los flujos comerciales por los elevados aranceles externos comunes y por la Política Agraria Común, por mencionar sólo dos de los mas significativos por la orientación proteccionista y la promoción inadecuada --en términos liberales--, de recursos productivos.

En otro orden de ideas, la EURATOM tiene como nombre oficial el de Comunidad Europea de la Energía Atómica con los mismos miembros que la CEE, de la que es una organización internacional especializada. En ella cooperaron además de los miembros originales, la Gran Bretaña y los Estados Unidos.

3.1.2.2 LA ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

Por su parte, la Convención de Estocolmo de enero de 1960 dio vía libre a la constitución de la zona libre emanada de la Asociación Europea de Libre Comercio (conocido por su nomenclatura inglesa como European Free Trade Association EFTA), entre la Gran Bretaña, Noruega, Suecia, Dinamarca, Portugal, Austria y Suiza, a los que al año siguiente se adhirió Finlandia, y una década después se unió Islandia. Muy pocas instituciones fueron concebidas en la EFTA, tan sólo un Consejo de Ministros y algunas comisiones permanentes. Ya para finales de los sesentas reconocieron el objetivo de contribuir a la creación de un mercado europeo único con los miembros de la CEE.¹⁸¹ Este proceso se encuentra en marcha actualmente.

¹⁸¹ Osmafczyk. op. cit. p. 105.

Desde su origen, la EFTA tenía básicamente una orientación pragmática en la que afectaba exclusivamente a los productos industriales y dejaba fuera a la agricultura, con la excepción de algunos casos exactamente especificados. De esta manera, sus miembros podían importar productos agrarios de todas partes a los precios mas bajos del mercado mundial.¹⁸² Sin embargo, el éxito económico de la EFTA comparado con el de la CEE fue de menores proporciones aunque de ninguna manera un fracaso. Ello motivo que la Gran Bretaña buscara un acercamiento con la Europa de los seis ya que su posición como potencia mundial declinaba rápidamente: su imperio colonial se fragmentaba, su participación en el comercio mundial disminuía, la libra esterlina perdía importancia como moneda de reserva, su desempleo era alto, las inversiones bajaban, etc.

Independientemente del acontecer comercial mundial de la época, el mercado común europeo fue un polo de crecimiento y desarrollo económico cuya trascendencia y empuje no tardó en influir en ámbitos externos a la propia CEE. El hecho de que el comercio de los siete miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio creció mas deprisa que el intercambio interior a la misma EFTA es una buena muestra de ello.¹⁸³

Sin embargo, los ingleses no contaban que las negociaciones de entrada de su país a la Comunidad Económica Europea, fueron rotas formalmente hasta en un par de ocasiones por los vetos del gobierno francés de Charles de Gaulle. Tanto en 1963 como en 1967, Irlanda y Dinamarca que por su parte también solicitaban su ingreso a la CEE se vieron asimismo rechazadas. Los franceses sentían que la Gran Bretaña podría funcionar como una especie de caballo de Troya estadounidense con el fin de debilitar la política antinorteamericana de Francia en el seno de la Comunidad.

Finalmente, en 1969 el gobierno del presidente Georges Pompidou levantó el veto francés para el ingreso de la Gran Bretaña. Se consideró que la devaluación de un par de años atrás que había sufrido la moneda británica, había saneado financieramente a la Gran Bretaña. Para el año de 1972 por fin ingresaron al seno de la Comunidad Económica Europea los gobiernos de la Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca y Noruega. Pero tras un referéndum con resultados negativos este último país salió del mercado común europeo hacia finales de ese mismo año.¹⁸⁴

¹⁸² Wee. op. cit. pp. 427 - 428.

¹⁸³ Wee. op. cit. p. 428.

¹⁸⁴ Wee. op. cit. pp. 429 - 430.

3.1.2.3 EL CONSEJO DE ASISTENCIA MUTUA ECONOMICA.

Si bien el Consejo de Asistencia Mutua Económica comúnmente abreviado CAME no se puede tomar como un acuerdo de integración económica ni como una organización de comercio internacional propiamente dichos, sino mas bien como un organismo de cooperación económica de los países socialistas, en el que la lógica de las libres fuerzas del mercado, no propiciaron su nacimiento --se dio en el subsistema de modo social de producción--, no por eso se debe poner de lado que le fue de utilidad a los países de economía centralmente planificada, europeos principalmente, pero de singular importancia para la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas como se verá a continuación.

La Unión Soviética, la República Democrática Alemana, Bulgaria, Checoslovaquia Hungría y Polonia fueron los miembros fundadores del Consejo de Ayuda Mutua Económica en enero de 1949. Albania --que posteriormente lo abandonó--, Mongolia, Cuba y Vietnam se adhirieron poco después.¹⁸⁵

En términos formales se pretendía acelerar el desarrollo de sus integrantes y erigir un bloque económicamente sólido, aunque en realidad los objetivos políticos tuvieron un peso trascendental para su conformación. La creación del CAME constituyó una respuesta al Plan Marshall de los norteamericanos y al embargo comercial de los países occidentales, mas que un acuerdo de implicaciones de largo plazo; asimismo, sirvió como un brazo económico del Kominform que apoyara la lucha ideológica y política contra los países occidentales estrechando las relaciones entre sus miembros.

La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas pretendió convertir a las economías del lado este de la cortina de hierro, en fuentes baratas de suministros para el equipamiento industrial soviético y transformar a esa región en su principal área de influencia. Sus transacciones comerciales se hacían en rublos transferibles, pero no convertibles a ninguna de las monedas duras, ya que su inconvertibilidad era necesaria para que los precios en rublos, difirieran de los del mercado internacional, reduciendo de esta manera la posibilidad de que tomase ventaja de

¹⁸⁵ Castro Martínez, Pedro Fernando. "El CAME: Economía y Política". *Comercio Exterior*. Volumen 40. Número 5. México. Mayo de 1990. pp. 395 - 405.

la diferencia de precios relativos.¹⁸⁸

El Consejo de Ayuda Mutua Económica funcionó por medio de acuerdos bilaterales donde predominaba la idea del trueque. El artificial sistema de comercio del CAME tuvo grandes costos que propiciaron el estancamiento general de las economías centralmente planificadas e inhibió su anhelado progreso tecnológico. Su desempeño fue el de un aparato de control político mas que una organización que procurara el comercio entre sus miembros, ya que este tipo de actividades tuvieron un papel marginal respecto a las producciones nacionales. Gradualmente el patrocinio de la URSS se fue retirando y volviéndose inoperante el Consejo. En los últimos años del siglo veinte, tras la caída del muro de Berlín, conforme los países europeos orientales buscaban el apoyo y las inversiones de sus vecinos occidentales, para que los ayudaran en su tránsito de economías centralmente planificadas a economías de mercado, de hecho le extendían el acta de defunción al CAME.

3.1.3 EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS AÑOS CINCUENTAS Y SESENTAS.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, los países occidentales implementaron medidas keynesianas para reactivar sus respectivas economías, para lo cual el Estado debía intervenir estimulando al sector privado, y en caso necesario, complementándolo. En términos generales estas medidas funcionaron adecuadamente hasta finales de los años setentas en que se presentó el fenómeno de la estanflación motivada por la inflación y la sobreinversión en algunos sectores económicos.

En las dos décadas posteriores del conflicto armado mas grande del mundo, las tasas de crecimiento de importantes países occidentales alcanzaron niveles sin precedentes principalmente en los países de Europa Occidental, además la aceleración de su crecimiento económico tenía como distintivo una marcada estabilidad del fenómeno en el territorio europeo, explicable por la puesta en marcha de sus importantes procesos de integración. La explosión salarial de esta región tuvo como marco la expansión

¹⁸⁸ Ibid.

económica con su tendencia al pleno empleo.

Una situación un poco diferente enfrentaron Estados Unidos y Japón ya que la orientación norteamericana del comercio exterior de los japoneses, hacía que estuvieran relacionados estrechamente con el comportamiento económico de los estadounidenses. El Plan Marshall, la guerra de Corea, el endurecimiento de la guerra fría y la intensificación del conflicto en Vietnam, actuaron a manera de estímulo permanente de la producción industrial de los Estados Unidos.¹⁸⁷

Los países industrializados con la idea de actuar coordinadamente en la aplicación de sus políticas económicas y relaciones comerciales, buscaron aprovechar las ventajas de la división internacional del trabajo, ya que debían equiparar en mayor medida sus respectivas estructuras productivas, según se había considerado a principios de los sesentas, en la OCDE, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico que reemplazaba a la OECE), y en donde Estados Unidos y Canadá fueron admitidos como miembros, según propuso el entonces mandatario norteamericano John F. Kennedy. Este nuevo organismo se dedicó a promover las consultas mutuas, la investigación aplicada y la difusión de la información entre sus miembros. Con el paso del tiempo, la coordinación de políticas de las naciones más poderosas del mundo, señalaría las directrices de la economía internacional contemporánea que siguen todos los pueblos de la Tierra.

En otro orden de ideas, el comercio internacional se expandió con fuerza, apoyándose en un estable sistema monetario internacional. Las exportaciones apoyadas en el progreso tecnológico de los países del Occidente, fueron el motor de esta situación, razón por la cual se puso gran énfasis en la ampliación de los mercados exteriores, lo que cooperó para el surgimiento y desarrollo de importantes empresas multinacionales. En términos generales se dieron una serie de condiciones que animaron la extensión de importantes inversiones:¹⁸⁸

a) Resultaban atractivos los sectores industriales relacionados con la sociedad de bienestar, tales como los bienes de consumo duraderos v.g. autos, la construcción de viviendas, la petroquímica y la electrónica.

b) Se comenzó a expandir con fuerza el sector de los servicios en el Welfare State.

c) Las inversiones del sector privado estimularon

¹⁸⁷ Wee. op. cit. pp. 66 - 72.

¹⁸⁸ Wee. op. cit. p. 53.

gradualmente el desarrollo de nuevas regiones industriales.

También del lado del bloque oriental, sucedió un fenómeno de recuperación y crecimiento similar, si bien no con igual intensidad en todas partes. Pero a diferencia de los países occidentales, las tasas de crecimiento fueron disminuyendo progresivamente durante el mismo período de tiempo. Sin duda los factores estructurales ligados a la planificación socialista centralizada contribuyeron decisivamente en esta situación.

La política del desarrollo practicada en esa misma época por un importante número de países que acababan de lograr su independencia política en la segunda posguerra mundial, se caracterizó por el desempeño estatal de un rol motor en sus respectivas economías nacionales. Una buena cantidad de países se valieron de modelos autoritarios para facilitar la transferencia de medios del sector productivo a la infraestructura y a las instituciones sociales.¹⁸⁹

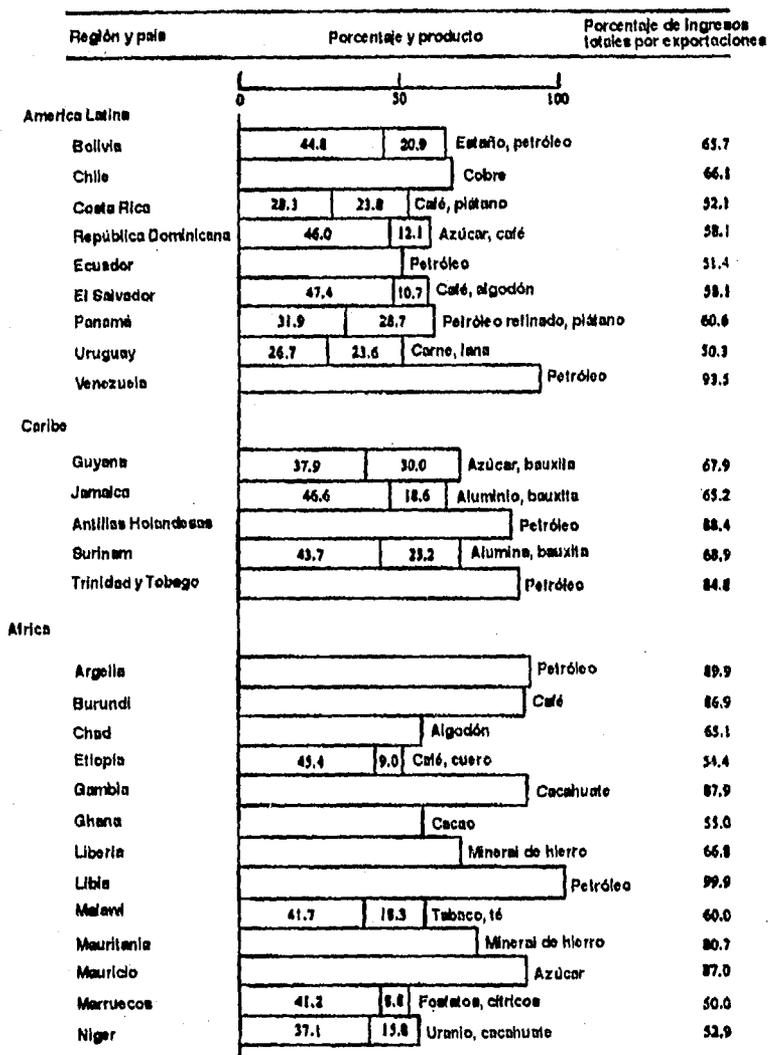
Diferentes modelos económicos que intentaban conseguir la industrialización, el desarrollo y el crecimiento para los países que recién alcanzaban el status de descolonización, y para los que ya eran independientes desde tiempo atrás, incluyeron a los países exportadores de petróleo. Hubo otro grupo que intentó alcanzar los mencionados fines adoptando el modelo de crecimiento orientado a la exportación, otro más puso su empeño e intentó hacerlo con el modelo de sustitución de importaciones. En términos generales, los años cincuentas y sesentas fueron favorables para el crecimiento económico del que entonces se identificaba como el Tercer Mundo, aunque no por ello exento de distintas dificultades para cada uno de los modelos. Posteriormente, en la década de los setentas se hizo cada vez más problemático seguir llevando a la práctica dichas concepciones relativas al proceso de desarrollo. (Gráfica 6).

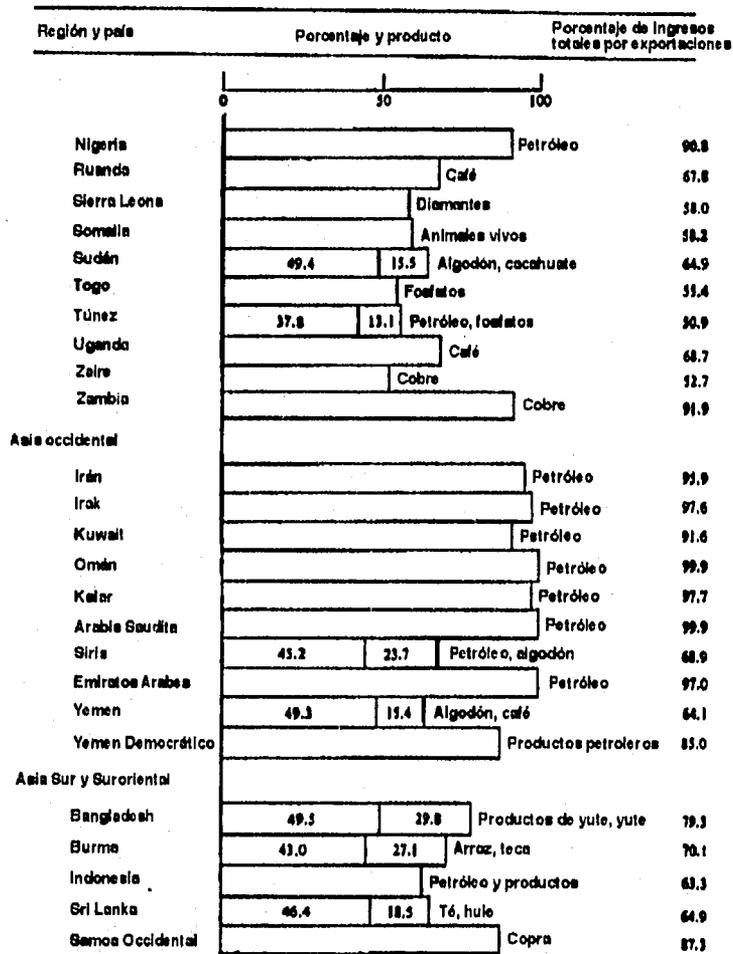
La sociedad de bienestar conforme se desarrollaba, comenzó a presionar la oferta de recursos naturales, sobre todo de materias primas y de energía. Informes como el presentado por el Club de Roma daban cuenta de esta problemática mundial. En un primer momento la fuerte demanda de recursos naturales logró superarse mediante una mayor oferta tercermundista y un mayor progreso técnico, pero la aparición de tensiones evidenció la necesidad de soluciones globales y de cooperación internacional en esos campos, dado que en la enorme mayoría de los casos, no coinciden la concentración geográfica de las reservas con la ubicación de los centros de producción industrial respondiendo ello a diferentes causas históricas y económicas. Las corporaciones multinacionales se mostraron dinámicas para controlar la

¹⁸⁹ Wee, op. cit. pp. 58 - 59.

Gráfica No. 6

Dependencia de exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo.^a
(Porcentajes)





Source: IMF, *International Financial Statistics*, July 1978.

Los países elegidos son aquellos para los cuales uno o dos productos exportables significan el 50% o más de sus ingresos por exportación. Tomado sobre un promedio de los últimos 5 años disponibles.

Tomado de la obra: Sauvart, Karl P. *Changing Priorities on the International Agenda: The New International Economic Order*. Pergamon Press, New York, USA, 1981. pp 96-97

producción de materias primas y la explotación de recursos naturales aprovechando la descolonización y la falta de madurez política de los países en vías de desarrollo, consiguiendo así, un muy importante porcentaje del comercio internacional y consolidando su supremacía posteriormente.

Por otro lado, también a partir del final de la mayor catástrofe bélica de la humanidad, el fuerte incremento poblacional por parte de los países en vías de desarrollo ha causado alarma sobre las disponibilidades de productos alimenticios. Desde los años sesentas frente a las tasas descendentes de fecundidad de los países industrializados, la mayoría de los pueblos de la Tierra han mantenido sus tasas de natalidad con valores muy altos paralelamente a una baja en sus índices de mortalidad aumentando significativamente la esperanza media de vida de cada vez un mayor número de personas, sin embargo, nunca ha sido alcanzado el nivel de vida del modelo europeo occidental.¹⁹⁰

Los habitantes de las ciudades en los países en desarrollo, aumentan a ritmos fuertes en contraste con sus poblaciones rurales, siendo estos últimos incapaces de abastecer de alimentos a sus centros urbanos. A partir de los años sesentas Asia, Africa y Latinoamérica se ven obligadas a comprar gran parte de sus alimentos en los países desarrollados. Las dramáticas consecuencias de la desnutrición y la malnutrición amenazan con mayor énfasis la soberanía alimentaria de estos territorios. Por ello, algunos pueblos intentaron soluciones ampliando las superficies agrícolas e intensificando las producciones, obteniendo resultados no muy satisfactorios. Contrastando esta situación los países industrializados no tenían problemas de aprovisionamiento alimentario, fueron capaces de hacer frente a los aumentos de la demanda con sus propios incrementos productivos y al mismo tiempo reducir la ocupación en el sector agrario. Debe destacarse el hecho de que el comercio de cereales desde entonces, ha supuesto más de la mitad del comercio agrario total: tras el petróleo, los cereales suponen el grupo de productos más importante del conjunto del comercio mundial que es controlado por unas cuantas empresas.¹⁹¹ (Gráfica 7).

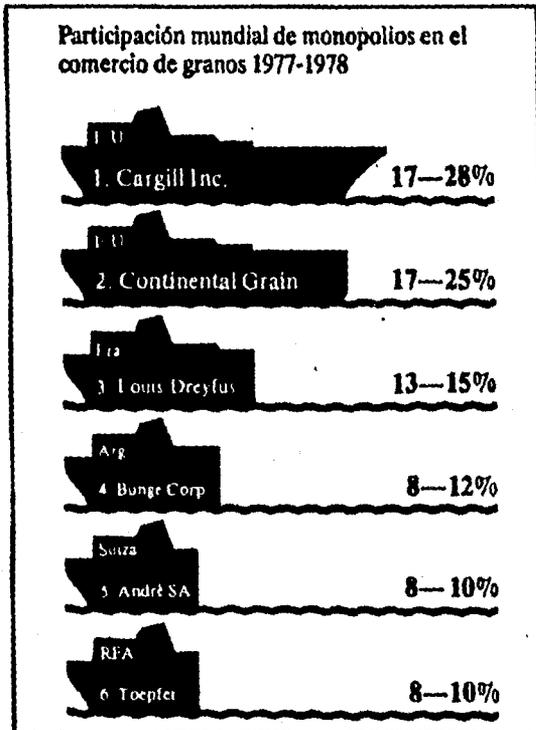
La revolución agrícola que empezó en los Estados Unidos y continuó en los principales países occidentales a comienzos de los años cincuentas, permitió a los agricultores elevar su renta mediante el progreso técnico agrario dado que la superficie cultivable era reducida. Innovaciones y mejoras en las técnicas de irrigación, en el empleo de pesticidas, en el aumento de abonos químicos, en la manipulación genética de las semillas, en

¹⁹⁰ Wee. op. cit. pp. 105 - 113.

¹⁹¹ Wee. op. cit. p. 119.

Gráfica No. 7

Seis gigantes comerciales dominan el mercado mundial de grano



Fuente: Chalmis/Morgan

© Strahm; Oswald/CRIM

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades, México, 1990. p. 82

el impulso a la mecanización a gran escala, permitieron un incremento en la productividad agrícola. En contraste con esta situación los precios mundiales de los productos agrarios descendían o permanecían estancados. Numerosos aspectos de la producción fueron dejados en manos de la industria alimentaria que empezó a comercializar la producción agraria. El otro lado de la moneda lo enfrentaron los países en vías de desarrollo, para los cuales la esperanza de acabar con la miseria rural no se hizo realidad. Los reducidos precios mundiales minaban la disposición de los gobiernos para apoyar sus sectores primarios.¹⁹² (Gráfica 8).

3.1.4 EL MOVIMIENTO DE LOS PAISES NO ALINEADOS.

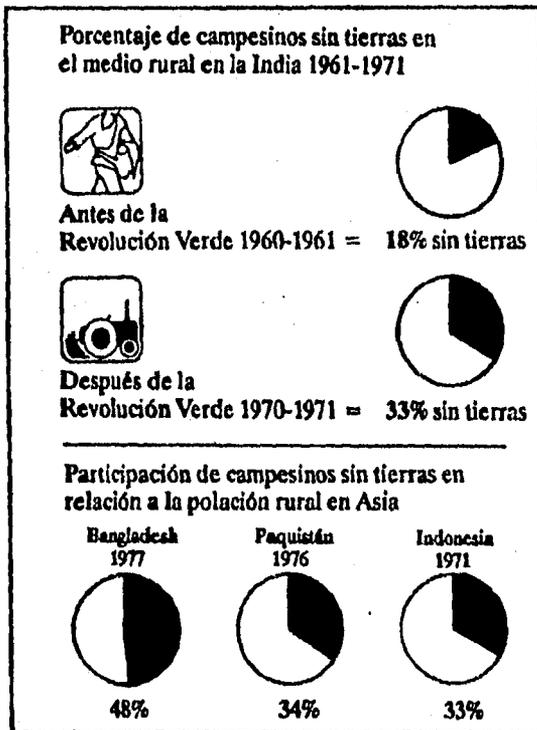
Otra importante característica de los años cincuentas y sesentas en el escenario internacional diferente a las mencionadas, es que estuvieron caracterizados por los procesos y los problemas de la descolonización de un gran número de países afroasiáticos que establecían frecuentes llamamientos para poner fin al subdesarrollo. La nueva realidad de los países que finalmente alcanzaban su independencia, tras décadas o siglos de gobiernos extranjeros, los enfrentaba con que su nuevo status político no los libraba de un terrible número de problemas económicos. En ese período se distinguió una importante corriente de opinión del que entonces se denominó como Tercer Mundo, con un claro matiz antioccidental y anticolonialista, sin olvidar que hubo pueblos que se decidieron rápidamente a tomar partido por alguno de los bloques, o incluso algunos que intentaban mantener una línea de relaciones verdaderamente independiente.

Dentro de este contexto y apoyados en el Derecho Internacional, un gran número de pueblos trataron de establecer estrategias diferentes de las acostumbradas en las negociaciones y acciones conjuntas. Este movimiento que surgió como reacción a la polarización y a la guerra fría puso gran empeño en atenuar la división del mundo en los bloques militares, en poner un fin a la carrera armamentista, y en aspirar a la real y verdadera independencia económica. Diferentes enfoques y posiciones manifestadas por sus miembros le proporcionaron vitalidad e importancia protagónica a un grupo de países que generalmente no

¹⁹² Wee. op. cit. pp. 122 - 132.

Gráfica No. 8

La Revolución Verde expulsó a los campesinos de la agricultura



Fuente: Banco Mundial

© Strahm, Oswald/CREA

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por esto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades, México, 1990. p. 66

se cuentan, como los grandes protagonistas de la escena internacional.

La Conferencia de Bandung de 1955 ha sido considerada como el origen de la No Alineación, en donde un grupo de veintinueve países afroasiáticos discutieron problemas socio - políticos generales y las posibilidades de cooperación que tenían para encararlos, considerando que en su base se encontraban los principios de Pancha Shila:¹⁹³

1. El respeto recíproco de la integridad territorial y la soberanía.
2. La no agresión mutua.
3. La no intervención en los asuntos internos.
4. La igualdad y el provecho mutuos.
5. La coexistencia pacífica.

A pesar de que la conferencia no hizo el planteamiento de que la No Alineación se estableciera como el concepto político dominante de esa ocasión, lo que proporcionó en realidad fue un impulso muy importante para la posterior formación del Movimiento de los No Alineados. Para finales de los años cincuenta y principios de la siguiente década, la No Alineación había empezado a cristalizar alrededor de algunos de los líderes mas prominentes de los países en desarrollo: Gamal Abdel Nasser, Jawaharlal Nehru, Kwame Nkrumah, Ahmed Sukarno y Josip Broz Tito.¹⁹⁴

En septiembre de 1961 se realizó la Primera Conferencia de Jefes de Estado o de Gobierno de los Países No Alineados en la capital de Yugoslavia, Belgrado con un total de veinticinco participantes y tres observadores. Del total de los asistentes a la primera cumbre de los No Alienados, la inmensa mayoría habían conseguido su independencia política hasta después de finalizada la Segunda Guerra Mundial y habían interpretado, hasta entonces, únicamente roles marginales en la economía y la política internacionales.

No debe perderse de vista que primeramente el Movimiento de

¹⁹³ Osmańczyk. op. cit. p. 854.

¹⁹⁴ Sauvart, Karl P. *Changing Priorities on the International Agenda: The New International Economic Order*. Pergamon Press. New York, United States of America. 1981. pp. 42 - 43.

los Países No Alineados es un movimiento pacífico de países pequeños y medianos que establecen una coalición debido a circunstancias especiales como la concentración del poder militar, económico y político en la comunidad internacional con el requerimiento de encontrar soluciones pragmáticas y concretas, no ideológicas. Se estableció como un intento por distinguirse de las agrupaciones de países que los dos grandes bloques militares habían establecido alrededor del mundo en el período de la guerra fría, buscando condiciones que pudieran significar seguridad para todos los pueblos. La No Alineación se constituyó como una tercera alternativa que se ubicó en el fiel de la balanza del sistema internacional por sus objetivos:¹⁹⁵

- a) de no adherirse a los pactos militares,
- b) de buscar el desarme,
- c) de no interferir en los asuntos internos de los Estados,
- d) de fortalecer la Organización de las Naciones Unidas,
- e) de intentar democratizar las relaciones internacionales y el desarrollo socio - económico de sus pueblos.

Un poco de tiempo después, el Movimiento de los Países No Alineados, fue la principal coalición política de los países subdesarrollados y jugó un rol muy importante en la promoción del desarrollo para ellos, convirtiéndose de esta manera, en un grupo de presión que buscaba la reorganización del sistema económico internacional.

La No Alineación creció rápidamente en importancia y en presencia alrededor del mundo entero en los años subsecuentes. Buena fe de ello dan el rápido incremento en el número de las participaciones en las posteriores Conferencias del Movimiento de los Países No Alineados: en 1964, en El Cairo, Egipto; para 1970, en Lusaka, Zambia; hacia 1973, en Argiers, Argelia; en 1976, en Colombo, Ceilán; y las celebradas en los años siguientes, que ya no tuvieron ni el empuje ni la importancia de las conferencias predecesoras dado la cambiante dinámica internacional contemporánea.

¹⁹⁵ Idem.

3.1.5 EL GRUPO DE LOS 77.

El Grupo de los 77 surgió dentro del contexto de distintos elementos de mutación que se habían desarrollado a partir de la II Guerra Mundial, agrupando entre sus filas a países en vías de desarrollo de los continentes asiático, latinoamericano y africano principalmente, que pretendían la elaboración y el establecimiento de una estrategia a nivel mundial para el desarrollo, representando las necesidades e intereses de los países que no sólo buscaban reivindicaciones, sino verdaderos cambios estructurales en las relaciones internacionales.

El origen del Grupo de los 77 se remonta al "...décimo octavo período de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, donde afirmaron que la celebración de la (entonces) próxima y primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), suponía un paso importante hacia la creación de un orden económico mundial nuevo y justo."¹⁰⁸ Fue elaborada una declaración conjunta por los 77 miembros originarios del grupo al término de la Primera UNCTAD celebrada durante el primer semestre de 1964 en la capital suiza.

Debe de reconocerse que las participaciones y aportes mas importantes del Grupo de los 77 con respecto a intereses que habían sido identificados como comunes, se inician dentro de la UNCTAD, foro en el que con unidad y solidaridad manejaron claras y coherentes deliberaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, hechos que hacían prever buenos augurios en su lucha futura por establecer condiciones de vida mas ventajosas para sus pueblos.

Su primera reunión a nivel ministerial fue celebrada en Argel en el año de 1967, con el propósito de organizar al grupo como un ente que busca la reestructuración de la sociedad internacional en todos sus aspectos, aunque con especial énfasis en el desarrollo económico y comercial, y el logro de la paz y la prosperidad. La Carta de Argel que fue suscrita en esa reunión fue el primer documento oficial del Grupo de los 77 y se presentó posteriormente en el segundo período de sesiones de la UNCTAD realizada en Nueva Delhi, India en 1968. La Carta de Argel hace la denuncia de aquellas medidas y promesas contenidas en el Acta Final de la Primera UNCTAD --en el terreno de la implementación

¹⁰⁸ Sirnes Mancera, Gabriel y Javier Zarco Ledezma. "El Grupo de los 77. Su Contribución a la Estrategia Internacional del Desarrollo." *Estudios del Tercer Mundo*. Relaciones Internacionales Estado y Política (2). CRESTEM. México. Vol. 2, núm. 2. Junio 1979. pp. 391 - 422.

práctica de las resoluciones--, que no habían tenido ni siquiera un grado mínimo de aplicación, dentro de ellas encontramos:

- a) No se concertó ningún nuevo acuerdo sobre productos básicos.
- b) Los países industrializados reforzaron su proteccionismo comercial en muchos productos agrícolas de interés para los países en desarrollo.
- c) Aumentaron las discriminaciones arancelarias contra los productos de exportación de interés para los pueblos subdesarrollados.
- d) Disminuyó el porcentaje del PNB de los países mas poderosos que se convino en otorgar como ayuda financiera a los pueblos mas necesitados.
- e) Se condicionaron cada vez mas los préstamos para el desarrollo, además de que el interés se elevó y los plazos se acortaron.

Para la adopción de medidas concretas y coordinadas tanto por parte de los países industrializados como de los pueblos en vías de desarrollo para la implementación de una estrategia global que pasara de las deliberaciones a la puesta en práctica de las resoluciones aprobadas en la UNCTAD, el Grupo de los 77 presentó un Programa de Acción elaborado en Argel que consideraba dentro de sus proposiciones los siguientes temas:¹⁹⁷

1. Problemas y políticas de productos básicos.
2. Expansión de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas.
3. Financiación del desarrollo.
4. El comercio de invisibles incluido el comercio marítimo.
5. Cuestiones generales de política comercial.
6. Expansión del comercio e integración económica entre países en desarrollo.
7. Medidas especiales que deben adoptarse en favor de los países en desarrollo menos desarrollados.

¹⁹⁷ Ibidem.

A mediados de los años setentas, el creciente dinamismo y empuje del Grupo de los 77 los llevó a adoptar una Declaración y un Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, como alternativa para los países en vías de desarrollo que constituyen la inmensa mayoría de los pueblos que habitan el planeta. En otra sección de este trabajo se abordará con mayor detalle lo relacionado con el NOEI.

En otro orden de ideas, con anterioridad a la celebración de las subsecuentes Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, el Grupo de los 77 --que registraba un ritmo de crecimiento bastante alto por las sucesivas incorporaciones de nuevos miembros conforme el tiempo transcurría--, llevaba a cabo sus reuniones ministeriales en las que manifestaban su preocupación por la nula observancia de sus recomendaciones, por no haber logrado los resultados esperados, por la inexistente aplicación práctica de las declaraciones, por la resistencia encontrada, tanto en organismos internacionales como en los pueblos desarrollados para cumplir con los compromisos establecidos.

A cada reunión ministerial le seguían la emisión de una declaración y de un programa de acción tras un juicio crítico de las condiciones objetivas de las políticas y los mercados internacionales, que consideraban además de los temas de la primera reunión arriba mencionados, aquellos vinculados con las relaciones comerciales entre países que tenían sistemas económicos y sociales diferentes, y asimismo con las cuestiones relacionadas con la transmisión de la tecnología. Las declaraciones y los programas de acción emitidos en las reuniones ministeriales, servían como documentos de trabajo para las Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo que les seguían en orden cronológico.

La segunda reunión ministerial del Grupo de los 77 fue celebrada en Lima, Perú, en 1971 y precedió a la III UNCTAD. La tercera cumbre de los 77 fue en Manila, Filipinas durante 1976 y precedió a la IV UNCTAD. El Programa de Arusha para la Autoconfianza Colectiva y Marco para las Negociaciones fue el documento que expuso la postura del Grupo de los 77 en la V UNCTAD. En Argentina fue elaborada la Plataforma de Buenos Aires que recogía la posición de los 77 para la VI UNCTAD. La sexta reunión ministerial fue realizada en Cuba y se emitió la Declaración de La Habana con anterioridad a la VII UNCTAD. La Declaración formulada en Teherán por los ministros del Grupo de los 77 exponía las consideraciones de sus miembros y sirvió como documento de trabajo para la VIII UNCTAD.

Para desgracia de los países en vías de desarrollo, en los últimos años, un fenómeno similar al experimentado por el Movimiento de los Países no Alineados en el sentido de que conforme avanzaba el tiempo sus recomendaciones eran cada vez

menos escuchadas ha acontecido. Si bien ninguno de los dos, ni los No Alineados, ni el Grupo de los 77 ha desaparecido --por el contrario, en la actualidad tienen ambas asociaciones mas de un centenar de miembros participantes--, cada vez es menor su protagonismo internacional en las esferas de la politica y la economia mundiales.

Pese a que las demandas siguen insatisfechas y las reivindicaciones continúan siendo válidas, la dinámica situación mundial contemporánea dirigida tanto por organismos internacionales como por los mismos países industrializados, ha cambiado en la medida en que el abismo y la polaridad económicas son cada vez mayores y la situación socio - política cada vez mas preocupante, pero por el otro lado ahora menos que nunca --una vez declarados tanto el fin de la historia como el triunfo económico neoliberal-- se atiende a las necesidades y reclamos, por un nuevo orden internacional mas justo y democrático, para todos los pueblos de la Tierra.

3.2 LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO.

Para los países en desarrollo su diversidad "...existe en el contexto de una experiencia común y trascendental. Lo que tenemos en común es que somos todos, en relación al mundo desarrollado, naciones dependientes --no interdependientes--. Cada una de nuestras economías ha sido desarrollada como un subproducto y subsidiaria del desarrollo del Norte industrializado, y está orientada externamente. No somos los orquestadores de nuestro propio destino".¹⁸⁸

Las cuestiones del desarrollo en los años sesentas se transformaron en una materia importante, se volvieron de alta política, cambiaron de prioridad, del tratamiento original de los secretarios de gobierno ascendieron a la agenda de los jefes de estado o de gobierno.

Sobre la aguda y apremiante problemática del desarrollo y su relación y corresponsabilidad de los países centrales para con los periféricos en estas materias, el pensador sueco Gunnar Myrdal describió elocuentemente lo que a continuación se reproduce:¹⁸⁹

"...todos han reiterado que existe una pobreza de masas en los países subdesarrollados mayor de lo que podemos imaginar; que existe la enfermedad y el analfabetismo; que la diferencia entre los

¹⁸⁸ Julius Nyerere en su discurso previo a la Cuarta Reunión Ministerial del Grupo de los 77 celebrada en Arusha durante 1979. Sauvart. op. cit. p. xxiv.

¹⁸⁹ Myrdal, Gunnar. "¿Ha sido suficiente la ayuda al desarrollo?". Revista de Comercio Exterior. México. Febrero de 1966. pp. 114 et. seq. Cit. pos. Aftalión. op. cit. p. 5.

ingresos de los países desarrollados y los de los países subdesarrollados no solamente es enorme, sino que continuamente aumenta; que, realmente el progreso de los países subdesarrollados ha tendido en los últimos años a retrasarse en vez de acelerarse; que mas particularmente, la producción de alimento en las regiones subdesarrolladas es mas baja por habitante que antes de la guerra; que dos tercios de la población de los países subdesarrollados sufre de mal nutrición o subnutrición, o de ambas cosas; que la producción de alimentos en los últimos años no ha corrido pareja con el aumento demográfico en América Latina, en Asia, y en Africa; que independientemente de lo que pueda difundirse el control de la natalidad, la población mundial registrará un aumento entre el momento presente y finales del siglo que será igual o excederá la actual población, y, que este aumento demográfico se concentrará principalmente en las naciones subdesarrolladas; que en consecuencia, será necesario duplicar con creces el suministro de alimentos sólo para mantener los niveles de mal nutrición de hoy, evidentemente insuficientes... la comprobación de estos hechos suele ir acompañada de declaraciones en el sentido de que el ideal de justicia social nos obliga a la acción internacional para remediar la situación crítica de los países subdesarrollados".

Y aun mas, "...cuando (a los países industrializados) se les hace saber estos argumentos,... suelen valerse de (una) razón extremada para justificar su despreocupación: que por muy dispuestos que estuvieran a hacerlo, el ayudar a los países subdesarrollados sería una vana empresa. Además, se agrega a veces, la gente de los países subdesarrollados es inferior o incapaz de aprovechar la oportunidad que se les brinda para su desarrollo, y tampoco tienen muchas ganas de trabajar en serio".

Lo anterior ilustra nítidamente la gran complejidad y el enorme reto que significan los problemas del desarrollo para todo el mundo, ya que el subdesarrollo es la consecuencia del desarrollo, no es una etapa de éste, sino la otra cara de la moneda, adonde la mayoría del planeta paga los gastos de la

minoría. Y lo que es peor aun es que el fenómeno descrito conforme avanza el tiempo se vuelve cada vez mas asimétrico, mas desigual y mas polarizado. La situación de los países en desarrollo tiende al deterioro en la medida que la distancia entre los países industrializados y no desarrollados se acrecienta.

Se ha reconocido públicamente que uno de los obstáculos mas difíciles para las economías de los países en desarrollo, reside en la contradicción originada por el desarrollo tecnológico que lleva a un crecimiento lento de las exportaciones y, por el contrario, a una acelerada demanda de importaciones como contrapartida del mismo proceso económico.

El objetivo de elevar la productividad, el alcanzar una modernización industrial, el conformar mercados regionales mas amplios, y el participar plenamente en una política de rebaja de sus derechos aduaneros con el mundo desarrollado, obligó a los países en vías de desarrollo a tratar de buscar caminos alternativos a los existentes hasta la década de los años sesentas. Ello obedeció entre otras cosas al hecho de que la donación del uno por ciento del ingreso de los países industrializados que el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo fijó como objetivo no fue alcanzado; coadyuvó asimismo, la reducción de los programas unilaterales de ayuda financiera destacó en el panorama financiero internacional, o sea que la parte de donaciones en el total de ayuda fue cada vez menor, mientras que la correspondiente a los créditos aumentó, en otras palabras, comenzó la explosión de la deuda externa para los países en desarrollo, a los que con el paso del tiempo, se les volvería muy onerosa la carga del servicio de los empréstitos otorgados por los países industrializados. (Gráfica 9).

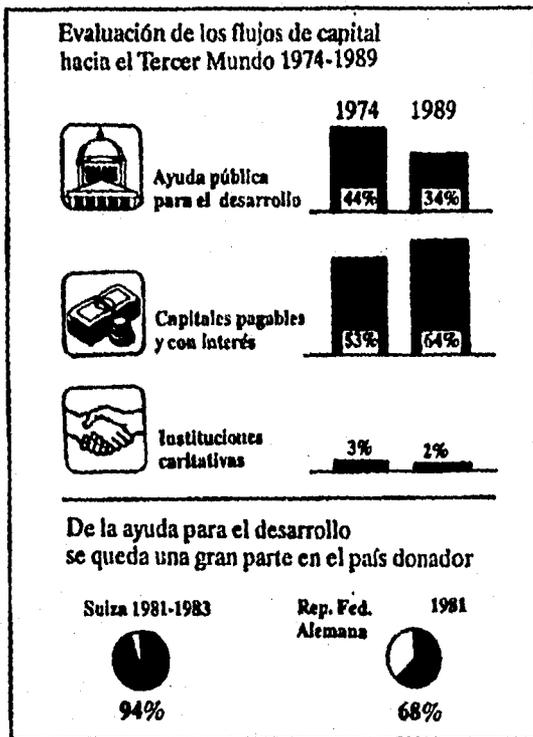
Por lo que corresponde al comercio internacional de productos básicos, aumentó el grado de autosuficiencia de los países avanzados en la oferta de materias primas y alimentos. Como resultado de ello, durante los años cincuentas, la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio mundial de las materias primas y alimentos, sin incluir al petróleo, disminuyó del cuarenta al treinta y tres por ciento.²⁰⁰

Sin duda alguna, el principal problema a que se enfrentan los países en desarrollo tiene que ver con el creciente abismo entre los niveles de ingreso y bienestar que poseen, frente a los sostenidos por los países mas avanzados; quienes en el bienio de 1964 - 1965 registraron altas tasas de crecimiento frente a las

²⁰⁰ Aftalión. op. cit. p. 4.

Gráfica No. 9

Cada vez menos ayuda sin embargo, cada vez más créditos



Fuente: OCDE

© Strahm; Oswald/CRIM

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990. p. 208

de la mayoría de las naciones en desarrollo que no alcanzaron siquiera, la fijada por la Organización de las Naciones Unidas para la Década del Desarrollo.

El cómo salvar el abismo existente entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo fue una pregunta fundamental en la década de los sesentas que dio origen a diversos estudios de las relaciones entre los países del centro industrializado y los de la periferia, diferentes propuestas e iniciativas en varios niveles y foros para acceder a un cambio en las relaciones internacionales.

Una de ellas fue la que originó el surgimiento de la UNCTAD gracias a la creciente inquietud por lograr mejores niveles y condiciones de vida para la gran mayoría de los pueblos de la Tierra y que propició que la gran mayoría de los pueblos de la Tierra formaran parte de ella. México, no fue la excepción, y en marzo de 1982 adquirió la membresía de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, mediante el Convenio Constitutivo del Fondo Común para Productos Básicos negociado en la UNCTAD .

3.2.1 ANTECEDENTES DE LA UNCTAD.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo tuvo varios importantes antecedentes. Para fines del análisis que nos ocupa hemos seleccionado los siguientes:²⁰¹

- a) La resolución 1707 (XVI) de diciembre de 1961 hecha por la ONU titulada 'El comercio internacional como instrumento principal para el desarrollo económico'.
- b) Mas o menos simultáneamente a la resolución del punto precedente, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas que siguió una propuesta del entonces presidente norteamericano John F. Kennedy, decidió por

²⁰¹ Cfr. UNCTAD, *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Organización de las Naciones Unidas. 1966. (material mimeografiado). Obra en la que pueden consultarse documentos previos y de constitución del organismo.

unanimidad, que la década de los años sesentas debería convertirse en la Década del Desarrollo de la ONU. Su objetivo fue que al final de ese plazo, debería existir un porcentaje de crecimiento del cinco por ciento anual en el ingreso nacional bruto de cada país en desarrollo.

c) En 1962 se celebró en El Cairo, Egipto la 'Conferencia sobre los problemas de los países en desarrollo' con la importante participación de representantes y observadores africanos, asiáticos, europeos y latinoamericanos.

d) En agosto de 1962, el Consejo Económico y Social de la ONU aprobó la resolución 817 (XXXIV), en que se convocó a una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

e) Se reconsideró la idea de una conferencia sobre el desarrollo económico en la resolución 1785 (XVII) de diciembre de 1962 de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, recomendando que la conferencia se reuniera en 1964.

f) En noviembre de 1963, la Asamblea General de la ONU acogió 'con agrado' una declaración conjunta de los países subdesarrollados en su resolución 1897 (XVIII).

g) Con anterioridad a la apertura de la Conferencia, su Secretario General, el Dr. Raúl Prebisch, publicó un informe titulado 'Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo'.

3.2.1.1 LA POLEMICA UNCTAD - GATT.

Desde que se planeaba la realización de una conferencia económica mundial sobre el comercio y el desarrollo, y especialmente cuando se empezaban a considerar los aspectos institucionales, el debate se centro sobre el GATT. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que hasta esa época había negociado miles de concesiones tarifarias que lo colocaban como un importante elemento para la estabilidad y expansión del comercio internacional.

Los países en desarrollo señalaron el hecho de que el Acuerdo General estuvo formado y condicionado por los intereses de los países industrializados, y que la aplicación de la Cláusula de la Nación mas Favorecida era sólo posible, con

beneficios recíprocos, si todos los países tenían igual poder negociador. Se destacaba que el GATT no contenía previsiones que versaran sobre el comercio internacional de materias primas y que, debido a sus limitaciones estatutarias no tenía mecanismos que permitieran reducir la brecha existente entre las exportaciones de la totalidad de los países en desarrollo y las de los países industrializados.

La mayoría de los representantes de los países desarrollados sostenían que las instituciones económicas, financieras y comerciales de la época, eran sólidas y suficientes para encarar los problemas de sus respectivas materias. No veían, o no querían ver, razón alguna para crear una organización internacional que se ocupara de los problemas del comercio y del desarrollo con una especial atención para los países del Tercer Mundo.

Según Raúl Prebisch el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no fue tan eficaz con respecto a los países en desarrollo como en su relación con los industrializados debido a que la Carta de la Habana "...estaba basada en el concepto clásico que el libre juego de las fuerzas económicas internacionales por sí solo, conduce a una óptima expansión comercial y a la más eficiente utilización de los recursos productivos mundiales, y porque las reglas y principios que han sido establecidos para garantizar este libre juego no han sido siempre cumplidos estrictamente y, aún en circunstancias en que parecerían haber sido observados en la forma, su espíritu no fue respetado". Además de que el GATT aparte de no ser universal en sus miembros integrantes, trata fragmentariamente los problemas del comercio internacional, y no como parte de un problema general de desarrollo que debe ser atacado en varios frentes y con objetivos claramente definidos.²⁰²

Si bien el GATT ha demostrado ser una herramienta confiable para tratar de solucionar los problemas comerciales entre los países industrializados, no ha probado ser tan efectivo al tratar las disputas comerciales entre los países en vías y los ya desarrollados, ni tampoco en la promoción de las relaciones comerciales entre los subdesarrollados.

Una idea fundamental que originó en cierta forma el debate entre el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, fue la de descartar lo que tradicionalmente se había considerado como el principio de la igualdad entre los Estados, así como la herramienta igualitaria de la Cláusula de la Nación más Favorecida, como reflejos del principio de la reciprocidad comercial que debía reinar entre las parte contratantes.

²⁰² Aftalión. op. cit. p. 3.

3.2.2 LA PRIMERA UNCTAD.

En el año de 1961 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas ECOSOC, dictó una resolución para lograr un Decenio del Desarrollo. Planteó la idea de concretar un ritmo de crecimiento de cinco por ciento para la economía mundial, pero sobre todo con especial énfasis para los países subdesarrollados, a los que proponía las grandes líneas de acción para alcanzar el ritmo de progreso indicado, enfocando la atención sobre los problemas del desarrollo y sus nexos con el comercio internacional. Para ello puso de relieve la necesidad de realizar una conferencia cuyos temas principales versaran sobre el comercio y el desarrollo.²⁰³

Pese a que la idea no fue del agrado de los países industrializados puesto que ya se contaba con el GATT como foro internacional del comercio, el Consejo Económico y Social de la ONU convocó en 1962 a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

La conferencia se desarrolló del 25 de febrero al 15 de junio de 1964 en Ginebra, Suiza, con la participación de oiento veinte países, prácticamente todos los miembros de la ONU e incluso algunos no miembros como la RFA. Destacaron de forma importante la cooperación del Grupo de los 77 y la ausencia de China Popular debido a la oposición estadounidense principalmente. Los primeros con su aportación de la Carta de Argel proporcionaron un documento para la realización de la Conferencia. Se trabajó en cinco comisiones:²⁰⁴

- I, de la producción de materias primas y de convenciones relativas a materias primas;
- II, de comercio de productos;
- III, del financiamiento de la expansión del comercio internacional;
- IV, de métodos y organización del comercio internacional y

²⁰³ Tamames. op. cit. pp. 143 - 144.

²⁰⁴ Osmaciuk. op. cit. p. 270.

finalmente;

V, de la importancia del desarrollo económico de la expansión del comercio internacional.

Tal vez la conclusión más importante de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo fue que el "progreso económico y social del mundo depende en gran medida de la expansión del comercio internacional y de la participación en éste de los países en vías de desarrollo". La consecuencia de ello fue la recomendación que realizó la propia Conferencia a la Asamblea General de las Naciones Unidas para convertirla en órgano permanente de la Asamblea, (con sesiones plenarias cada tres años, cuya actuación sería mediante el Consejo de Comercio y Desarrollo compuesto mayoritariamente por países del Grupo de los 77, pero también países industrializados, latinoamericanos, y socialistas). Finalmente, el 30 de diciembre de 1964 la Asamblea General decidió por medio de la resolución 1955 (XIX), aprobar las propuestas de la Conferencia y definió en detalle el establecimiento y las tareas de la UNCTAD y de su Consejo como órgano de la Asamblea General de la ONU.²⁰⁵

Fue así como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo mejor conocida por sus siglas en inglés UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), se convirtió en una organización especializada de las Naciones Unidas desde 1964. La base jurídica de la Conferencia es la resolución 1955 (XIX) de la Asamblea General y no una convención especial. Por lo mismo, está abierta a toda la participación de todos los estados miembros de la ONU y de los organismos especializados.²⁰⁶

El 16 de junio de 1964 se suscribió el Acta Final de la Conferencia, en ella se resumieron los problemas principales que enfrenta el desarrollo y la relación que guardan con el comercio internacional, y fueron sentadas las bases institucionales de la UNCTAD las que posteriormente se han ido perfeccionando a través de las distintas reuniones que han sido celebradas en el marco de la conferencia.

Los principios y recomendaciones contenidas en el Acta Final de la primera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo estaban basados en el supuesto de que el comercio es el motor del desarrollo, sostenido asimismo por los países industrializados; razón por la que el Grupo de Países No Alineados recomendó la rápida implementación de las

²⁰⁵ Ibidem.

²⁰⁶ Sorensen. op. cit. pp. 581 - 583.

recomendaciones contenidas en el Acta Final.²⁰⁷

Las resoluciones, principios y recomendaciones conseguidas por la UNCTAD en su primera conferencia fueron logrados sobre la base de negociaciones y arreglos producto por producto, mercancía por mercancía. Sin embargo, no fueron implementados, de ahí surgió la necesidad de realizar posteriores conferencias.²⁰⁸

Se debe destacar el hecho de que la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo es un órgano directamente enmarcado en la Organización de las Naciones Unidas, se diferencia del Fondo Monetario Internacional en que éste es una agencia especializada y muy autónoma, y del GATT que reviste la forma de acuerdo intergubernamental. La UNCTAD es un órgano más general que los mencionados por ser parte de la ONU y es lógico y explicable que les haga recomendaciones genéricas.

Un importante número de países en desarrollo tenían la esperanza de que la UNCTAD fuera asumiendo funciones de coordinación de las entidades y organismos que se trabajarán sobre los temas del comercio y del desarrollo. En un primer período hubo importantes intentos para conseguir esa meta, pero conforme el escenario internacional fue cambiando paulatinamente, la iniciativa fue dejada de lado. El inicio promisorio de 1964 para los países subdesarrollados no progresó en los años siguientes.

Todas las medidas sugeridas sobre mercancías y financiamiento fueron formulados con la intención de promover el desarrollo industrial de los países menos adelantados. Posteriormente, en conferencias subsecuentes se demandaron ajustes para lograr una división internacional del trabajo más racional. La necesidad de acceder a un desarrollo industrial acorde con la diferente naturaleza de cada uno de los miembros de la sociedad internacional, como medio para lograr unas mejores condiciones de vida, constituyó una búsqueda importante para los países en desarrollo.

La función principal de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo consiste en promover el comercio internacional, con especial énfasis entre los países que se encuentren en distintas etapas de desarrollo económico. Formula principios y políticas sobre el comercio internacional y temas relativos al desarrollo económico, así como también propuestas para hacer efectivos dichos principios y políticas.

Debe destacarse que la Conferencia de las Naciones Unidas

²⁰⁷ Sauvart, op. cit. pp. 60 - 64.

²⁰⁸ Idem.

para el Comercio y el Desarrollo no tiene el poder para tomar decisiones obligatorias. Por ello, debe siempre buscar apoyo que respalde sus resoluciones.

Entre las principales contribuciones de la UNCTAD para el ordenamiento del comercio internacional contamos:²⁰⁹

a) El hecho de haber destruido el mito de que todos los países son económicamente iguales y, que como consecuencia, se estableció el principio de que un código de reglas sobre comercio internacional debe reflejar la existencia de diferencias básicas en la organización económica y social, desarrollo económico y poder de negociación.

b) El haber contribuido a la formación de una institución mundial para el comercio y el desarrollo, poseedora de novedosos mecanismos para la adopción de medidas de cooperación internacional.

c) Su colaboración para la formación de una conciencia internacional a corto, mediano y largo plazo, sobre las necesidades imperiosas de los países en vías de desarrollo.

d) El hecho de que ha actuado como una caja de resonancia de las voces de los países necesitados y como herramienta en pro de la solidaridad entre los pueblos.

e) Ha cooperado para la definición de la naturaleza de los problemas que aquejan a los países en vías de desarrollo con bastante claridad en su exposición.

f) Gran parte de los países industrializados han percibido tanto la magnitud como la justificación de los problemas del mundo periférico y las interrelaciones que con ellos guardan.

Aunque los logros concretos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo en el momento de su creación fueron pequeños hablando en términos materiales, a pesar de ello, permitieron que poco a poco la maquinaria de la UNCTAD convirtiera una serie de progresos parciales, quizá intangibles, pero potencialmente muy importantes, como los enunciados líneas arriba.

"Durante los primeros años de vida de la UNCTAD, ésta logró con cierto éxito, 'educar' a los países desarrollados en lo que se refiere a la naturaleza de los problemas que enfrenta el resto

²⁰⁹ Aftalión. op. cit. p. 2.

del mundo",²¹⁰

3.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LA UNCTAD.

El artículo primero de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo dice acerca de los objetivos de este organismo internacional:

"Los estados participantes en la Conferencia están decididos a realizar los elevados fines consignados en la Carta de las Naciones Unidas, es decir, <<a promover el progreso social y elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de la libertad>>, a buscar un sistema mejor y más eficaz de cooperación económica internacional que haga desaparecer la división del mundo en zonas de pobreza y zonas de abundancia y que traiga la prosperidad a todos, y a encontrar los medios de aprovechar los recursos humanos y materiales de todo el mundo para acabar con la pobreza en todas partes. En una época en que el progreso científico ha puesto al alcance del hombre una abundancia sin precedentes, es esencial que la corriente del comercio mundial contribuya a eliminar las hondas diferencias económicas entre las naciones. La comunidad internacional debe aunar sus esfuerzos para asegurar que todos los países --sean cuales fueren su magnitud, su riqueza o su sistema económico y social--, disfruten de las ventajas del comercio internacional con miras a su desarrollo económico y su progreso social".²¹¹

La resolución 1955 (XIX) de la Asamblea General de la ONU del 30 de diciembre de 1964 hizo de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo un organismo internacional con características novedosas. En primer lugar como órgano subsidiario de la Asamblea, la UNCTAD no posee elementos autónomos al cuidado de la ONU. En segundo sitio, las modalidades de acción empleadas por la Conferencia revelan su originalidad

²¹⁰ Aftalión. op. cit. p. 5.

²¹¹ Artículo primero de la UNCTAD, en Aftalión. op. cit. p. 3.

frente a otros organismos internacionales. Por último, en su relación con otras instituciones, la UNCTAD manifiesta su individualidad mediante las relaciones autónomas con las demás organizaciones internacionales.

Si bien la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo no es una organización universal, como en un principio era la propuesta de los países socialistas y de gran número de los países en vías de desarrollo, es, a semejanza de la Organización de las Naciones Unidas, potencialmente universal.

Pero la UNCTAD no puede transformarse en una organización universal por su propia voluntad, pues los países no pueden ser miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo sin formar parte de al menos uno de los organismos de la Organización de las Naciones Unidas.

3.2.3.1. LA AUTONOMÍA RELATIVA DE LA UNCTAD.

Por iniciativa de los países en desarrollo, a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo le fueron otorgados elementos de autonomía. Frente a ellos, los países desarrollados se rehusaron a no hacer de la UNCTAD mas que un órgano subsidiario de la ONU, porque se mostraron contrarios a dotarla de autonomía plena como las instituciones especializadas.²¹² Como resultado, los elementos de independencia y los dependientes se entrecruzan en los planos orgánicos y funcionales de la institución.

En el documento de la Carta de las Naciones Unidas se estableció que "se podrán establecer, de acuerdo con las disposiciones de la presente Carta, los órganos subsidiarios que se estimen necesarios."²¹³ Gracias a ella la UNCTAD surge como la primera creación de la Asamblea General en el área económica basada en el artículo 22 de la carta de la ONU que establece que "la Asamblea General podrá establecer los órganos subsidiarios que estime necesarios para el desempeño de sus funciones."

²¹² Las instituciones especializadas tienen como origen un tratado internacional, no una resolución de la Asamblea General.

²¹³ Carta de las Naciones Unidas. Capítulo tercero, artículo séptimo, párrafo segundo. Osmańczyk. op. cit. p. 197.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo es un órgano subsidiario de la Asamblea General conforme lo dispuesto en el artículo 22 de la Carta de las Naciones Unidas.

3.2.4 ESTRUCTURA DE LA UNCTAD.

La estructura general de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo quedó integrada de la siguiente manera:²¹⁴

- a) La Conferencia,
- b) La Junta de Comercio y Desarrollo,
- c) La Secretaría Permanente de la Conferencia y,
- d) Las Comisiones de la Conferencia.

Por otro lado, debe destacarse el hecho de que, a pesar de los términos empleados, las resoluciones aprobadas por los órganos de la UNCTAD son recomendaciones y no decisiones, ya que fuera de las medidas internas para la Conferencia o el Consejo de Comercio y Desarrollo no son obligatorias para los Estados.²¹⁵

3.2.4.1 LA CONFERENCIA.

Es el órgano principal y supremo de la UNCTAD. Está constituida en órgano de la Asamblea General de la ONU, agrupa a

²¹⁴ Tamames. op. cit. pp. 145 - 147.

²¹⁵ Colliard, Claude-Albert. *Instituciones de Relaciones Internacionales*. FCE. Madrid, España. 1978. p. 694.

los estados miembros de ésta y a instituciones especializadas. La Conferencia se reúne periódicamente, por lo general cada tres o cuatro años, cada país participante cuenta con un voto y, sus resoluciones deben tomarse por lo menos con dos tercios de los votos a favor.

Según los términos de la resolución 1955 (XIX) de la Asamblea General, las principales tareas encomendadas a la Conferencia son las siguientes:²¹⁶

1. Favorecer la expansión del comercio internacional y principalmente acelerar el desarrollo económico, y en particular, el comercio entre países que tengan niveles de desarrollo diferentes, en vías de desarrollo y, países con sistemas económicos y sociales diferentes.
2. Formular principios y políticas concernientes al comercio internacional y a los problemas relativos al desarrollo económico.
3. Instrumentar propuestas para la aplicación de los principios y políticas citados y tomar medidas que convengan a ese fin, tomando en cuenta las diferencias entre los sistemas económicos y los niveles de desarrollo.
4. Facilitar la coordinación de actividades con otras instituciones de las Naciones Unidas en las áreas del comercio y el desarrollo, y colaborar con la Asamblea General y el Consejo Económico y Social de la ONU cuando así se requiera.
5. Tomar medidas en colaboración con los órganos competentes de las Naciones Unidas para la elaboración y adopción de instrumentos jurídicos multilaterales sobre el comercio.
6. Servir de centro para la armonización de políticas gubernamentales y de bloques regionales en materia de comercio y de desarrollo.
7. Tratar demás cuestiones que sean relacionadas con los ámbitos de su competencia.

²¹⁶ Merloz, Georges. *La C.N.U.C.E.D. Droit International et Développement*. Université René Descartes. Faculté de Droit - Paris V. Etablissements Bruylant-Bruxelles. Academie de Paris, France. 1980. pp. 31-32.

3.2.4.2 LA JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO.

Es el órgano permanente de la Conferencia y depende de los mecanismos de la ONU en lo económico; anualmente informa a la Asamblea General sobre sus actividades por medio del Consejo Económico y Social. La Junta de Comercio y Desarrollo también se le conoce con el nombre de Consejo del Comercio y del Desarrollo, y aparte de las reuniones de la Conferencia el Consejo ejerce las funciones que le incumben a ésta, aplica las recomendaciones, prepara las futuras sesiones y establece los lazos necesarios con los organismos económicos de la ONU, especialmente las comisiones económicas regionales.²¹⁷ Esta integrada por cincuenta y cinco miembros electos de acuerdo a un criterio geográfico:

Grupo A: veintidós naciones de Asia y Africa,

Grupo B: dieciocho países industrializados,

Grupo C: nueve miembros de Latinoamérica y,

Grupo D: seis pueblos socialistas.

En la composición del órgano intergubernamental permanente de la UNCTAD, la Junta de Comercio y Desarrollo ha formado parte de un proceso de democratización de las instituciones internacionales que ha sido una constante reivindicación de los países en vías de desarrollo.

Ello también se ha manifestado en la modificación de la Junta de Comercio y Desarrollo, el aumento del número de los Estados miembros para el Consejo fue decidido por la Asamblea General de la ONU mediante la resolución 2904 (XXVII) de septiembre de 1972. De esta forma las sillas de la Junta se incrementaron a sesenta y ocho respetando el mismo criterio geográfico y fueron repartidas de la siguiente forma:²¹⁸

Grupo A: veintinueve miembros,

Grupo B: veintiún lugares,

Grupo C: once participantes y,

Grupo D: siete asientos.

²¹⁷ Colliard. op. cit. p. 693.

²¹⁸ Merloz. op. cit. p. 36.

Y para el año de 1976, una resolución de la Asamblea General del mes de septiembre estableció que los Estados miembros de la Conferencia que manifiesten su deseo de convertirse en miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo deberán informar por escrito al Secretario General de la UNCTAD.²¹⁹

El sistema de grupos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo es novedoso en los organismos internacionales y permite el funcionamiento del mecanismo de negociación de la UNCTAD. En realidad, los cuatro grupos representan a otras agrupaciones de países. Uno de ellos es el grupo de los 77 que no está institucionalizado ni tiene líder, es informal, heterogéneo y que sin embargo ha adoptado una unidad de acción que representa en general a los países en desarrollo. Otro grupo es el de los países desarrollados que ha mantenido la tendencia de enfrentarse a las iniciativas de los países subdesarrollados. En su época, los países socialistas representaron un rol más o menos pasivo en comparación con los grupos anteriores. Actualmente este último grupo de modo social de producción, motivado por las dramáticas transformaciones económicas, políticas y sociales que han sufrido, son actualmente denominados como países que poseen una economía en transición.

3.2.4.3 LA SECRETARIA PERMANENTE.

La Secretaría Permanente es dirigida por un Secretario General quien es un alto ejecutivo de las Naciones Unidas y su actividad se desarrolla en estrecha relación con el ECOSOC y las comisiones económicas regionales de la ONU como la CEPAL.

El primer secretario fue el argentino Raúl Prebisch, el segundo fue el venezolano Manuel Pérez-Guerrero, el tercero fue Gamani Corea y el último K.K.S. Dadzie.

La Secretaría Permanente de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo funciona como un órgano administrativo caracterizado por elementos específicos de autonomía y de dependencia.

El elemento de dependencia lo constituyen las disposiciones administrativas y presupuestarias. La Secretaría Permanente de la

²¹⁹ Ibidem.

UNCTAD es parte integrante de la Secretaría General de las Naciones Unidas, por lo que posee un limitado margen de libertad. Por otro lado, en el nivel de las disposiciones presupuestarias, carece de una autonomía financiera real, ya que el presupuesto de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo es otorgado por la ONU.²²⁰

El elemento de autonomía relativa lo constituye el rol dinámico del Secretario General de la UNCTAD. Los Secretarios Generales que ha tenido la Conferencia se han caracterizado por un protagonismo importante tanto en cuestiones administrativas como en asuntos políticos. A lo largo de la historia de la Conferencia se han sugerido mediante el Secretario General, diferentes tipos de medidas y recomendaciones sobre comercio y desarrollo para todos los países interesados.

El problema de la UNCTAD consiste en saber si le es posible permanecer en una posición neutra y pacífica en un área como lo es el del desarrollo económico que requiere un rol activo y dinámico y que es por naturaleza un dominio eminentemente político. Así, el Secretario General debe conservar buenas relaciones con los países desarrollados y los subdesarrollados y ubiarse desde una perspectiva conciliatoria y realista.

3.2.4.4 LAS COMISIONES DE LA UNCTAD.

Una característica importante de la UNCTAD es el dinamismo con el que pretende atender sus compromisos. Para que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo pueda cumplir y atender adecuadamente sus importantes funciones se han creado numerosos órganos subsidiarios especializados. Dichos órganos cuando emanan de la Junta de Comercio y Desarrollo se llaman comisiones, cuando responden a tareas especiales se constituyen los grupos de trabajo.²²¹

Las Comisiones de la Conferencia fueron creadas formalmente en abril de 1965, pero de hecho desde el año anterior funcionaban. Cada una de ellas correspondía a los grandes grupos de problemas relacionados con el comercio internacional:

²²⁰ Merloz. op. cit. pp. 38 - 42.

²²¹ Merloz. op. cit. pp. 45 - 50.

- I. Productos básicos,
- II. Comercio de manufacturas,
- III. Transacciones invisibles y financiación y,
- IV. Transporte marítimo.

Las atribuciones que les fueron otorgadas a las comisiones establecidas por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, pretendían, en términos generales, lograr los siguientes propósitos:²²²

1. Fomentar el entendimiento y la cooperación, así como las políticas generales integradas para sus respectivas materias.
2. Revisar y coordinar las actividades de todos los órganos relacionados en las esferas correspondientes.
3. Publicar estudios e informes sobre la situación del comercio involucrado con las áreas de su incumbencia.
4. Estimular y fomentar la concertación de convenios internacionales u otros pertinentes, para la ampliación del comercio.
5. Seguir y facilitar las consultas intergubernamentales y las medidas relacionadas con los problemas de cada una de sus comisiones.
6. Considerar y recomendar medidas de estabilización que permitan mejorar la relación de intercambio en los grupos involucrados.
7. Cooperar con los órganos internacionales adecuados para prestar asistencia técnica a los países en desarrollo en la esfera del fomento a las exportaciones.
8. Idear mecanismos para fomentar la expansión y diversificación del comercio entre países en vías de desarrollo.
9. Cuidar y evitar duplicaciones y superposiciones con las actividades de los órganos especializados e internacionales competentes.

²²² UNCTAD... op. cit. pp. 60 - 71.

10. Informar periódicamente a la Junta sobre sus labores.

3.2.4.4.1 Los productos básicos. Tradicionalmente los países en desarrollo han participado en el comercio internacional con productos básicos o materias primas con escaso valor añadido que carecen de un control y de una cierta regularidad en la producción, ésto en cierta medida ha provocado fluctuaciones en los precios, deterioro secular en ellos y, ha contribuido al deterioro gradual de la relación de intercambio con los países industrializados.

Diferentes estructuras económicas entre los países más ricos del planeta y el resto del mundo, permiten el dominio de los países centrales sobre los que conforman la periferia mediante su penetración financiera y política, su producción industrial y, su ventaja tecnológica. Debe destacarse además de manera importante que existe un fuerte proteccionismo para los productos agropecuarios provenientes de los países en desarrollo, así como el hecho de que los productos sintéticos han ido desplazando del mercado a los productos naturales y, no debe olvidarse tampoco la penetración de los grandes empresas trasnacionales que garantizan el abastecimiento continuo, regular y barato de ciertos insumos importantes para determinadas industrias de transformación.

Si los países subdesarrollados no pueden obtener de sus exportaciones los medios de pago suficientes para cubrir las importaciones requeridas para su desarrollo, se convierte entonces en inalcanzable el objetivo de acceder a un mejor nivel económico de los pueblos de la tierra. Esta problemática se planteó en la Comisión de esta materia de la primera UNCTAD. Los trabajos en ella reforzaron la aspiración de lograr acuerdos internacionales sobre productos básicos que permitan estabilizar sus precios para garantizar una cierta fluidez de sus ingresos externos a los pueblos de la periferia económica. Sin embargo muchos obstáculos dificultaron la puesta en marcha de acuerdos realmente operativos.²²³ Un carácter muy especial en este sentido reviste el cartel petrolero de la OPEP de características muy particulares.

De la cotización de los productos básicos en el mercado internacional depende en gran medida, el ritmo al que los países subdesarrollados pueden invertir en su propio crecimiento económico. Si bien los ingresos que los países en desarrollo obtuvieron durante el periodo que nos ocupa, vía sus exportaciones, representa un valor cuatro veces el monto de divisas que obtienen por la vía de préstamos, concesiones e inversiones directas de capital extranjero; desgraciadamente su comercio de productos básicos es errático y ellos son

²²³ Tamames. op. cit. pp. 149 - 150.

notablemente inconstantes como fuente de ingresos. Las fluctuaciones entre la oferta y la demanda pueden hacer que las ganancias por el comercio de productos básicos varíe hasta en más o menos un cincuenta por ciento en un sólo año.²²⁴ Sin embargo, debe señalarse que la tendencia histórica que han mostrado y que proyectan los ingresos por concepto de exportaciones de productos básicos es a la baja como parte del comercio mundial.

De acuerdo con la situación que existía con los productos básicos antes de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo y la posterior a su celebración no existe gran diferencia. Los resultados concretos conseguidos para los productos básicos han sido hasta el momento bastante discretos.

3.2.4.4.2 Las manufacturas. Sobre el comercio de manufacturas, los países subdesarrollados tienen el problema de una fuerte carencia de tecnología propia y una muy marcada dependencia con los países industrializados. Las posibilidades de expansión de los productos manufacturados provenientes de países en desarrollo han sido muy reducidas.

La primera UNCTAD apreció la necesidad de que los países industrializados les concedieran a los países menos desarrollados un trato arancelario favorable. Comenzó a discutirse la conformación de un Sistema de Preferencias Generalizadas que abarcó hasta la segunda UNCTAD, las negociaciones enfrentaron varios problemas, entre ellos se destacan, por encima del resto, los siguientes:²²⁵

- a) Su plazo de duración por diez años, con la posibilidad de posterior prórroga.
- b) La CEE propuso el sistema de contingentes arancelarios libre de derechos para los países en desarrollo, el resto de los industrializados propusieron un sistema de reducción lineal acompañado de cláusula de salvaguardia.
- c) La CEE se opuso a la supresión de preferencias inversas de que disfrutaba por parte de algunos países excolonias africanas. Esta posición contrastaba con la de los Estados Unidos y la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA.
- d) El criterio para definir que países se encontraban en vías de desarrollo y podían ser beneficiarios del SPG causó

²²⁴ Aftalión. op. cit. p. 6.

²²⁵ Tanames. op. cit. pp. 152 - 154.

controversia.

El Sistema Generalizado de Preferencias discutido en la UNCTAD fue puesto en vigor por la Comunidad Económica Europea en 1970. Es importante "...porque supone la ruptura general del principio del tratamiento no discriminatorio contenido en la Cláusula de la Nación Más Favorecida, base fundamental del GATT."²²⁶

3.2.4.4.3 Transacciones invisibles y financiamiento. La financiación del comercio, y lo que es más, el financiamiento del desarrollo constituyó un tema fundamental para la UNCTAD por lo que ocupó los trabajos de la tercera comisión de la Conferencia. La problemática del conjunto de recursos financieros a que debían aspirar y podían recibir periódicamente los países de menor desarrollo proveniente de las naciones industrializadas fue ampliamente discutido. Se planteó que los flujos financieros a los países en desarrollo deberían ser continuos y los recursos externos debían ser multilateralizados tanto como fuera posible, autorizando a los receptores a usarlos libremente en la adquisición de bienes y servicios.²²⁷

Finalmente, en la segunda UNCTAD se aprobó una resolución en donde los países industrializados deberían transferir a los subdesarrollados el uno por ciento de sus PIB. Además, se diferenciaron dos clases distintas de financiamiento internacional:²²⁸

a) la financiación complementaria que serían recursos para cubrir los defectos de las estructuras fiscales y de ahorro interno de los países en desarrollo.

b) la financiación compensatoria que sería destinada a contrarrestar los efectos de las fluctuaciones de los precios internacionales que arrojan diferencias entre los recursos previstos y los conseguidos por los países.

Los países subdesarrollados buscaban que en lo sucesivo, las transferencias financieras de los países industrializados no fueran condicionadas a determinado proyecto concreto, sino a un conjunto de realizaciones que debían incluirse como un plan de desarrollo.

²²⁶ *Ibid.*

²²⁷ Sauvant. *op. cit.* pp. 62 - 64.

²²⁸ Tamames. *op. cit.* pp. 155 - 156.

Sin embargo, se encontraron con una fuerte resistencia por parte de los países desarrollados para cambiar los sistemas y modelos de las transferencias financieras internacionales.

3.2.4.4 El transporte marítimo. Los problemas del transporte marítimo y los fletes han afectado las relaciones comerciales de los países en vías de desarrollo, razón por la que fueron colocados en la agenda de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

Como ya se ha señalado, la principal fuente de exportación para los países subdesarrollados la constituyen los productos básicos y las materias primas que tiene muy escaso valor agregado.

Si a esta difícil situación se le aumenta el hecho de que cuando se logra una transacción comercial con ellos, por lo general tienen que recorrer grandes distancias desde el lugar donde son obtenidos o producidos, hasta el sitio donde se supone se concretará el trato comercial. El costo del transporte incide en forma decisiva en el precio final de los productos exportados.

No debe dejarse de lado el hecho de que los países desarrollados a través de sus flotas propias o de sus barcos abanderados bajo el pabellón de conveniencia v.g. Liberia y Panamá absorben prácticamente todo el transporte marítimo del mundo. La libre competencia en el transporte marítimo se ve un poco moderada merced a los mecanismos de las compañías navieras y de fletes.

Esta cuestión del transporte marítimo y los fletes, al igual que las anteriores no lograron acuerdos prácticos, concretos y favorables para los países en vías de desarrollo. Los temas fueron objeto de innumerables discusiones posteriores pero desgraciadamente la mayoría de las veces con muy escasos resultados.

3.2.5 FUNCIONES DE LA UNCTAD.

La manera en como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha ido creciendo, ganando espacios, incorporando problemáticas, justificando reivindicaciones,

especialmente gracias al empuje de los países en desarrollo, ha obligado a la organización a una adaptación progresiva según lo requirieran las circunstancias en determinados momentos. De esta forma la UNCTAD ha tenido que atender cuatro funciones básicas para los miembros de la Conferencia:

1. Servir como centro de deliberación para las propuestas y estrategias que busquen ser implementadas,
2. Proporcionar un foro de negociación que sea tanto libre como favorable a los miembros,
3. Llevar a cabo exámenes que evalúen las distintas problemáticas con las que se vinculan el comercio y el desarrollo y,
4. Buscar que se ejecuten las recomendaciones y los proyectos de la organización.

3.2.5.1 LA FUNCION DELIBERATIVA.

Las condiciones bajo las que nació la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo hacen aparecer a esta institución como un instrumento de presión política al servicio de una mayoría automática de los países en vías de desarrollo. Como foro político, la UNCTAD ha sido el principal espacio donde los países subdesarrollados han adoptado posiciones comunes tanto en el ámbito económico y como en el del comercio internacional.

Dentro de la Conferencia, han surgido posiciones teóricas e iniciativas prácticas novedosas y útiles, ejemplos de ello lo constituyen por un lado la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y, por el otro, el Sistema de Preferencias Generalizadas; por el cual se decidió la Junta de Comercio y Desarrollo en octubre de 1970, y se dio su aplicación al año siguiente por la entonces denominada Comunidad Económica Europea.²²⁹

²²⁹ Merloz. op. cit. pp. 56 - 58.

3.2.5.2 LA FUNCION NEGOCIADORA.

Originalmente la función negociadora de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo no había tenido mucha fuerza. Conforme ha sido necesario, la negociación sobre temas específicos se ha visto reforzada. Desde su origen, los países desarrollados han visto en la UNCTAD características de una asamblea deliberativa, como si fuera un órgano superior de pensamiento colectivo que debería encargarse a otras instituciones la negociación básica y las medidas a adoptar, así como la ejecución de las políticas y las acciones recomendadas.

Tenemos entonces que la cuestión que era necesario aclarar eficazmente consistía en saber si la Conferencia, como una tribuna universal se podía organizar de manera que lograra convertirse en un organismo de negociaciones y decisiones eficaces. La tarea de reforzar en rol negociador de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha sido prioritaria. Solamente con clara conciencia de las realidades políticas, y con disposición de utilizar todos los instrumentos disponibles, tanto los países desarrollados como en desarrollo pueden establecer verdaderas negociaciones.²³⁰

3.2.5.3 LA FUNCION EVALUADORA.

La UNCTAD evalúa tanto los resultados obtenidos en la aplicación de las resoluciones de la Conferencia como todo lo referido a la estrategia internacional del desarrollo.

Desgraciadamente, los trabajos de evaluación no han sido una revisión crítica del grado de aplicación real de las recomendaciones formuladas por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. Los países en vías de desarrollo estiman que deben ser identificados los obstáculos que se oponen a la realización de los objetivos de la UNCTAD, según ellos el análisis no es lo riguroso que debería ser.²³¹

²³⁰ Merloz. op. cit. pp. 59 - 64.

²³¹ Merloz. op. cit. pp. 65 - 69.

3.2.5.4 LA FUNCION OPERATIVA.

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo es una organización participante del Programa de las Naciones Unidas de Desarrollo, PNUD. Este programa fue establecido el 22 de noviembre de 1965 por la Asamblea General de la ONU, entró en vigor el primero de enero del siguiente año mediante la fusión del Programa Ampliado de Asistencia Técnica y el Fondo General de las Naciones Unidas. El entonces Secretario General de la ONU declaró: "...(es) la primera línea de la guerra mundial contra la necesidad. Se trata quizás del combate más crítico de los tiempos modernos y posiblemente el más meritorio emprendido jamás por el hombre..."²³²

La UNCTAD mediante una resolución de la Asamblea General de la ONU en diciembre de 1968 se volvió un organismo participativo en el PNUD. De esta forma, la Conferencia se convirtió en la organización encargada de los proyectos de asistencia técnica de las Naciones Unidas en el dominio general del comercio internacional y las transacciones invisibles que cubre los siguientes campos de actividad:²³³

- a) promoción de las exportaciones,
- b) política, planificación y proyección en materia comercial,
- c) expansión del comercio, cooperación económica e integración regional entre países en vías de desarrollo,
- d) transportes marítimos y puertos,
- e) seguros y reaseguros y,
- f) transferencia de tecnología.

²³² Osmańczyk. op. cit. p. 909.

²³³ Merloz. op. cit. pp. 69 - 77.

3.2.6 LA UNCTAD Y OTROS ORGANISMOS INTERNACIONALES.

Desde su origen la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha enfrentado un delicado problema: el de insertar sus mecanismos institucionales con los dispositivos de cooperación internacional que existían antes de su creación.

Al interior del sistema constituido por las Naciones Unidas y las instituciones con las que mantiene vínculos, se necesitaba precisar las responsabilidades respectivas de la UNCTAD frente a otros órganos en temas sociales, económicos y comerciales así como las relaciones que debían existir entre ellos.

3.2.6.1 El GATT Y LA UNCTAD.

La UNCTAD desde su aparición en el escenario internacional como una reacción contra la doctrina del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ha atravesado por etapas distintas en que las relaciones entre las dos instituciones han sido de diversos matices, se han movido desde la confrontación abierta, hasta la coexistencia en paz. El hecho de que dos organismos de naturaleza diferente se ocuparan del comercio internacional, ha caracterizado relaciones tanto conflictivas como de cooperación en diferentes momentos.

La concepción original de los países socialistas y subdesarrollados con respecto al surgimiento de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, fue que el nuevo organismo estaba destinado a substituir al Acuerdo General, pero los países industrializados no lo permitieron.

Se estableció la diferencia de que el GATT se ocupaba de las políticas tarifarias y comerciales sobre la base de reglas sobre el buen funcionamiento de las relaciones comerciales entre los países desarrollados en un orden estable del comercio mundial. La UNCTAD, por el contrario, debía operar algunos cambios e integrar a los países en vías de desarrollo y con sistemas sociales y económicos diferentes, a un nuevo orden del comercio

internacional.²³⁴

Pero desgraciadamente la situación se complicó. La adopción de la Parte Cuarta del Acuerdo General relativa al comercio y al desarrollo puede tener la lectura de que su adopción revela la voluntad del GATT de no dejar a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo como la única institución competente en materia de comercio y desarrollo. Existe entonces un enfrentamiento y una dualidad en los organismos vinculados a las relaciones comerciales internacionales.

En un plan funcional los conflictos de competencia entre la UNCTAD y el GATT proviene de una ausencia total de la repartición de poderes, responsabilidades y tareas entre las dos instituciones. La Primera Sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo no delimita ni define las funciones y actividades respectivas que les corresponderían al Acuerdo y a la Conferencia.²³⁵

Ha existido una cooperación limitada entre las dos instituciones. A nivel orgánico han creado órganos comunes y a nivel funcional en ciertas materias.

3.2.6.1.1 Organos comunes del GATT y la UNCTAD. El Acuerdo General por un lado, y la UNCTAD por el otro, se convirtieron en los dos mecanismos comerciales internacionales más importantes de la segunda posguerra mundial. Lógico era que tuvieran algún vínculo, que poseyeran alguna interrelación dado que se encargaban de cuestiones profundamente interconectadas dentro de sus respectivos ámbitos de competencia. La ONU así lo entendió y así tenemos que se fundaron en 1968 por decisión de la Asamblea General de las Naciones Unidas:²³⁶

a) Un Centro Comercial Internacional UNCTAD / GATT con carácter de órgano común de ambos, cuyo propósito consistió en facilitar la información sobre los mercados de exportación y los servicios de mercadeo (marketing), así como también ayudar a la formación de personal especializado para dichas ramas comerciales. Posee grupos consultivos de peritos. Este Centro juega un rol muy importante en la elaboración y la ejecución del programa sobre el desarrollo de la Conferencia. Las actividades del centro son

²³⁴ Merloz. op. cit. p. 126.

²³⁵ Merloz. op. cit. p. 127.

²³⁶ Osmañczyk. op. cit. p. 245.

financiadas por medio de contribuciones voluntarias.²³⁷

A nivel funcional el papel del Centro de Comercio Internacional UNCTAD / GATT consiste en ayudar a los países en desarrollo a elaborar y poner en marcha sus programas de promoción comercial. Por lo que a la cooperación funcional se refiere, la Junta de Comercio y Desarrollo considera que los problemas que se presenten entre ambos deben ser resueltos a nivel de las Secretarías.²³⁸

b) Un Instituto Internacional del Comercio para la investigación de los mercados internacionales, bajo la forma de órgano permanente tanto del GATT como de la UNCTAD.

Ambos trataron de contribuir en la medida de sus posibilidades al mejoramiento de las relaciones comerciales entre los miembros y participantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

3.2.6.2 EL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS Y LA UNCTAD.

Las relaciones entre la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo no ha sido tan conflictivo como con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Dos temas fundamentales pueden distinguirse nítidamente: el problema de la coordinación de actividades económicas y sociales de las Naciones Unidas y la complementariedad entre los trabajos de la UNCTAD y los de otros organismos interesados en problemas del desarrollo.

La rivalidad entre la UNCTAD y el Consejo Económico y Social de la ONU para que se coordinen las actividades económicas y sociales de las Naciones Unidas ha sido frecuente. El ECOSOC está subordinado a la Asamblea General y aparece como el órgano encargado de las funciones de coordinación. La Resolución 1995 (XIX) por la que la Conferencia vio la luz recomienda que colabore con el Consejo Económico y Social. Tanto uno como otro desean desempeñar el rol principal en materia de comercio y

²³⁷ Merloz. op. cit. p. 72.

²³⁸ Merloz. op. cit. pp. 128 - 133.

desarrollo.

La evaluación de la estrategia internacional de desarrollo ha sido motivo de disputas. Los países desarrollados sostienen que debe ser el Consejo Económico y Social de la ONU el encargado de realizarla. La posición contraria la sostienen los países en desarrollo. Una resolución de la Asamblea General de 1970 apoyó a los países industrializados.²³⁹

La complementariedad entre las actividades de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo con respecto a otros organismos internacionales que se interesen por los problemas del desarrollo se ha realizado tanto a nivel internacional como regional.

A nivel internacional, las relaciones con las instituciones especializadas merecen especial atención, como las sostenidas con el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la ONUDI. Con el primero debido al programa de financiamiento ligado al comercio, acceso al mercado de capitales, el servicio de la deuda, las técnicas de préstamos y la provisión de crédito; y por otras cuestiones tales como el turismo, los productos sintéticos y los puertos. Con el Fondo Monetario Internacional ha recurrido a consultas sobre financiamientos y problemas monetarios internacionales principalmente. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, recibe de parte de la UNCTAD, observaciones que le son formuladas sobre sus documentos y proyectos.²⁴⁰

A nivel regional las relaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo y las comisiones económicas regionales creadas por el Consejo Económico y Social de la ONU son muy débiles, aunque debe reconocerse que constituyen un ejemplo de adaptación de políticas y actividades en función de los objetivos enunciados por la UNCTAD.²⁴¹

Algunas de los resultados que ha tenido la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo dentro de la ONU, ha sido la toma de conciencia por parte de la segunda, que la creación de nuevas organizaciones que busquen promover acciones internacionales en materias como el comercio y los problemas del desarrollo, permite a las Naciones Unidas reevaluar tanto sus funciones como sus mecanismos de acción, particularmente el Consejo Económico y Social, el cual ha fortalecido sus funciones coordinadoras. Como consecuencia de los

²³⁹ Merloz. op. cit. pp. 134 - 136.

²⁴⁰ Merloz. op. cit. pp. 136 - 140.

²⁴¹ Idem.

principios y conceptos adoptados por la UNCTAD han surgido otras instituciones como la UNIDO y la UNCITRAL gracias a su iniciativa.²⁴²

²⁴² La UNIDO es la Organización de la ONU para el Desarrollo Industrial, en inglés: United Nations Industrial Development Organization. La UNCITRAL es la Comisión de la ONU de Derecho y Comercio Internacional, en inglés: United Nations Committee for International Trade and Law.

*Don't give up
'cos you have friends
don't give up
you're not bitten yet
don't give up
I know you can make it good.*

Peter Gabriel.

CAPITULO IV.

LOS PROCESOS DE MADURACION DEL GATT Y LA UNCTAD.

4.1 EL CONTEXTO ECONOMICO Y SOCIO - POLITICO DE LOS AÑOS SETENTAS.

Durante las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial se depositó una gran confianza en la eficacia de la economía mixta para la problemática del bienestar, hacia cuyo objetivo se encaminaba la cooperación entre el Estado y las grandes empresas como la piedra angular del sistema económico mixto. Para lograrlo se propició una fuerte demanda de bienes de consumo en las sociedades occidentales. Las inversiones públicas estimulaban las del sector privado a través de primas, subvenciones y otras medidas. Con el incremento en las inversiones se determinaba una elevación del bienestar, generando un circuito en el que éstas creaban puestos de trabajo e ingresos que, a su vez, determinaban una nueva demanda de bienestar.

Para el mundo, el anhelado bienestar se basaba en una economía mundial libre, bajo el control del dólar convertible. Sin embargo, con el paso del tiempo ese modelo fue mostrando signos de agotamiento del sistema económico y monetario internacional, como lo evidenciaba la balanza de pagos norteamericana por sus déficits en las transferencias de capital y en el comercio externo. Debe considerarse que sucedió así porque el funcionamiento del sistema económico, en gran forma estratificado y articulado, está diseñado para que por medio de un mayor crecimiento económico se contribuya a mantener en pie el mismo sistema en sí, siendo obviamente, cada vez mas complejo, pero que no funciona en la misma medida, para lograr el aumento del bienestar individual que correspondería en términos teóricos. En otras palabras, antes que velar por el hombre, la economía vigila sus intereses.

Por lo que respecta a la coyuntura norteamericana, la sobrevaloración de la moneda estadounidense se identificó como el verdadero motivo del problema, ya que "...los tipos de cambio no habían sido modificados con carácter general y en una medida apreciable desde 1949, a pesar de que la mayoría de las economías habían recuperado entretanto posiciones frente a la norteamericana y, por tanto, se habían vuelto considerablemente mas competitivas..."²⁴³

La contrapartida del empeoramiento de la balanza comercial norteamericana cuyo déficit aumentaba, lo encontramos en los superávits comerciales que empezaron a registrar tanto Japón como los países europeos. Cabe aclarar que en estos territorios también tuvieron que enfrentarse al fenómeno de aceleración inflacionaria que los atacó, si bien su efecto fue mas benigno en Europa, en virtud de que se presentó antes y con mayor fuerza en los Estados Unidos y Japón.

En el año de 1975, la entonces Comunidad Europea de nueve miembros firmó el primer Convenio de Lomé, con casi medio centenar de países independientes de Africa, el Caribe y el Pacífico, que fue reconocido en su dimensión histórica como el mas grande acuerdo de cooperación de las relaciones Norte - Sur hasta entonces. En él se garantizaba una cierta libertad aduanera para que el grupo de países ACP exportaran mercancías hacia la CEE, y se prohibían las restricciones cuantitativas. La seguridad alimentaria tenía una especial consideración dentro de los programas y proyectos del acuerdo. Al término de sus cinco años de vigencia fue renovado en un par de ocasiones, en los mismos términos e instrumentos generales originalmente considerados. Para Lomé IV, que regiría durante los años noventas, el plazo se había ampliado a diez años y consideraba una mayor cantidad de socios.

²⁴³ Wee. op. cit. pp. 84 - 87.

El dinamismo y empuje de la economía japonesa hicieron que este país se convirtiera en un protagonista importante de la economía internacional. A principios de los cincuentas su Producto Nacional Bruto era de poco más de un tercio del inglés o del francés. Para finales de los años setentas, el PIB japonés era tan grande como el de las mencionadas naciones europeas juntas, y de más de la mitad del de los norteamericanos. Su proporción en la producción manufacturera mundial había crecido del 3 hasta un 10 por ciento y seguía aumentando. Entre otras razones, se debía en buena medida a los altos niveles de control de calidad copiando y perfeccionando técnicas empresariales y métodos de producción occidentales.²⁴⁴

El crecimiento del comercio internacional a partir de la segunda conflagración mundial se puede apreciar si se considera que el valor total de las exportaciones se multiplicó por quince en un par de décadas a partir de la primera mitad de los años cincuenta. Empero, desde finales de los años sesentas las exportaciones, desde el punto de vista cuantitativo, experimentaron una desaceleración. A pesar de ello, el crecimiento registrado por el comercio mundial fue muy superior al de la producción global. De allí que algunas teorías económicas hayan surgido bajo la consideración de que las exportaciones constituyen un factor que funciona como motor generador de crecimiento y desarrollo.²⁴⁵

La tendencia del comercio entre los países desarrollados se acentuó, ya que era más provechoso que el realizado con otros y entre otro grupo de Estados, simplemente porque la demanda mutua era mayor dadas las más amplias capacidades económicas y comerciales de este círculo de naciones ricas. (Gráfica 10).

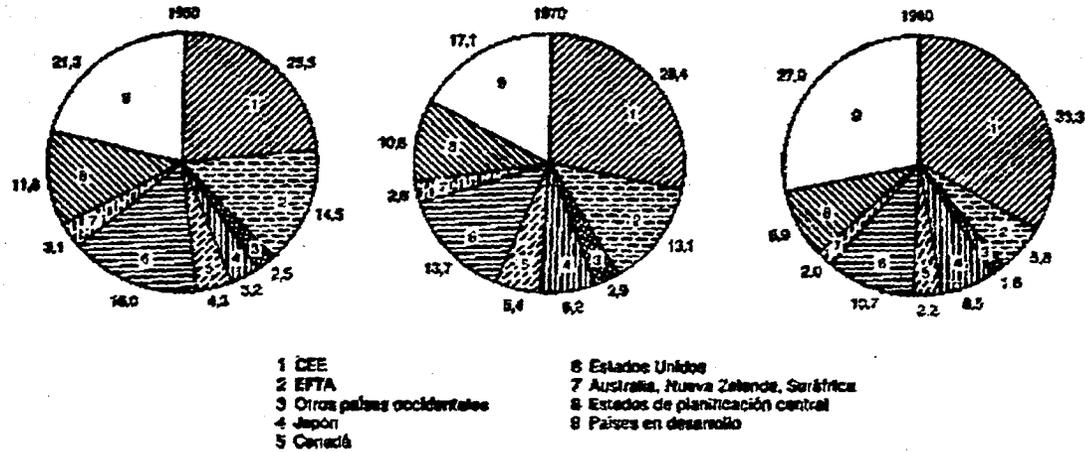
No debe perderse de vista el hecho de que el renacimiento del proteccionismo comercial mediante la erección de barreras no arancelarias se ha debido, sin duda, a las transformaciones que se han operado en la estructura económica mundial con posterioridad al mayor enfrentamiento militar de la humanidad. A las concepciones que defendían un comercio mundial liberalizado se enfrentaban las políticas de crecimiento de las diferentes naciones que establecieron prácticas neoproteccionistas no arancelarias cuando el dólar empezó a depreciarse fuertemente, sin que por ello se perdiesen, no obstante, las conquistas básicas de la liberalización arancelaria de la posguerra. Se concertaron acuerdos para la limitación voluntaria de las exportaciones v.g. el acuerdo multifibras, y se signaron tratados para la ordenación del mercado con el objetivo de eliminar la competencia desleal. La ley norteamericana de comercio exterior

²⁴⁴ Kennedy. op. cit. pp. 512 - 515.

²⁴⁵ Wee. op. cit. pp. 303 - 325.

Gráfica No. 10

Distribución geográfica del comercio mundial, 1950, 1970 y 1980 (en porcentajes)



FUENTES: OCDE, *Policy Perspectives for International Trade and Economic Relations*, OCDE, París, 1972, p. 166, gráfico 3. ONU, *Statistical Yearbook*.

Tomado de la obra: Wee, Herman van der. Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio. 1945-1980. Ed. Crítica, gpo. editorial Grijalbo. Barcelona, España. p. 307

de mediados de los setentas significó un proteccionismo mas estricto porque todos los sectores y empresas podían solicitar la penalización de las mercancías importadas si se demostraba que los exportadores habían obtenido subvenciones públicas en sus países de origen.²⁴⁶

Durante los años cincuentas y sesentas se fueron dibujando las tendencias que para los años siguientes evidenciarían modificaciones en lo que a la composición porcentual de los sectores agropecuario, industrial y de servicios dentro del Producto Nacional Bruto de los países industrializados se refiere. La cada vez mas generalizada participación del sector terciario evidenciaba el importante desarrollo de los servicios en la actividad económica. En los países mas desarrollados el sector terciario mostraba ya que significaba mas de la mitad del PIB, por su parte, el sector industrial tradicional participaba con un porcentaje importante, y finalmente, el sector agrícola en algunos casos no significaba mas del diez por ciento. Para los países en vías de desarrollo la composición de su actividad económica era, y continúa siendo muy diferente, en la gran mayoría de los casos tenemos que el mínimo aporte de su sector terciario frente a los volúmenes de producción de su agricultura e industria, continúan evidenciando su grado de atraso y dependencia con respecto a los países mas poderosos.

De lo anterior se infiere que la participación de las actividades productivas se reflejaba, y hoy en día con mayor fuerza aun, en el empleo de la fuerza laboral en los diferentes sectores económicos. No es de extrañarse entonces que en los países industrializados se hizo cada vez mas evidente que los porcentajes de ocupación en el sector agropecuario disminuían, mientras que el grueso de la fuerza laboral se concentraba entonces, y con mas fuerza ahora, en los sectores industrial y de servicios. Este último, debido a su gran dinamismo y crecimiento en algunos países incorporaba mas del sesenta por ciento de las fuerzas productivas nacionales.

Una de las razones por las que este fenómeno se originaba lo encontramos en que las innovaciones tanto en productos y servicios como en los sistemas productivos, procedían de proyectos de investigación y desarrollo que propiciaban importantes progresos técnicos y de organización empresarial. A partir de la segunda posguerra, esta situación se ha hecho cada vez mas evidente como lo muestran las computadoras, el instrumental científico, la electrónica, las telecomunicaciones y el manejo de la energía nuclear por citar sólo unos cuantos. Los países subdesarrollados en contraste con esta situación, no estaban en la capacidad de dedicar recursos para las investigaciones científicas y aplicadas, porque la lucha por

²⁴⁶ Wee. op. cit. pp. 453 - 459.

satisfacer necesidades y subsanar carencias consumía sus esfuerzos.²⁴⁷

Una consecuencia de importancia que tuvo el desarrollo científico y tecnológico para las actividades económicas de los países subdesarrollados, es que por esos medios se pretendía el ahorro de las materias primas naturales y se favorecía la producción de materiales sintéticos. Los países en desarrollo aumentaron su oferta de productos primarios y las naciones industriales adoptaron medidas especiales para la protección de su agricultura. Esto contribuyó, entre otras causas a que se redujera el comercio internacional de bienes primarios, tanto en términos de valor como de cantidad.

Por otro lado, las inversiones extranjeras que realizaban las grandes compañías multinacionales y que originalmente eran casi en su totalidad norteamericanas en territorio europeo, contemplaron la incorporación de inversionistas de otras nacionalidades (principalmente de Europa y Japón), con destino tanto hacia el mercado estadounidense como hacia los países en desarrollo que realizaban proyectos importantes de industrialización como los hechos en Europa Oriental, el Sudeste Asiático y algunos países latinoamericanos. Una de las razones más importantes para que se eligieran las naciones subdesarrolladas radica en la disposición de una amplia reserva de mano de obra perceptora de salarios bajos y, porque el atraso industrial permitía numerosas posibilidades de recuperación garantizadas por reglamentaciones laxas y facilidades fiscales.

De esta forma a las empresas transnacionales les correspondió organizar la distribución geográfica de la producción industrial de los diferentes países, considerando los criterios de la disponibilidad y calificación de la mano de obra y el de las facilidades proporcionadas a las inversiones.

La estrategia de sustitución de importaciones que un buen número de países adoptaron en los años precedentes, permitió que algunos de ellos comenzaran a exportar productos industriales en un primer momento simples, pero posteriormente cada vez más complejos. De esta forma varios sectores económicos que en los países industrializados se consideraban tradicionales, se convirtieron para algunos países de reciente industrialización en áreas de crecimiento importantes. Su éxito se basó en primer término a una política estatal que pasó del modelo sustitutivo de importaciones a otro diferente de promoción de las exportaciones. Así como algunas instituciones económicas internacionales facilitaron esa transición, también debe señalarse el papel de las empresas multinacionales en el proceso en el que aprovecharon las ventajas comparativas enunciadas anteriormente.

²⁴⁷ Wee. op. cit. pp. 231 - 262.

De esta manera, la localización de industrias intensivas en trabajo en los países en desarrollo sirve en última instancia a los intereses de los sectores industriales occidentales. La vulnerabilidad y dependencia del modelo exportador coloca en una posición indefensa a los países que lo adoptan, porque el crecimiento de su base exportadora profundiza el foso entre ricos y pobres y condiciona a sus sociedades a sufrir más crudamente los avatares del mercado internacional que generalmente son transferidos a grandes costos sociales.

Asimismo, para los países en vías de desarrollo se ubicaba el problema de la relación de precios entre bienes primarios y productos industriales, ya que apuntaba de manera decreciente para los primeros y en sentido inverso para los segundos. Diferentes causas estructurales dan cuenta de este fenómeno. Así, algunos países de reciente industrialización y otros exportadores de petróleo mejoraron su posición exportadora. Empero, para el grueso de los países subdesarrollados exportadores de alimentos, la demanda mundial creció más lentamente que la de productos industrializados. Similar situación aconteció con las materias primas que se vieron afectadas por la existencia de sustitutos como las fibras sintéticas y los plásticos. (Gráfica 11).

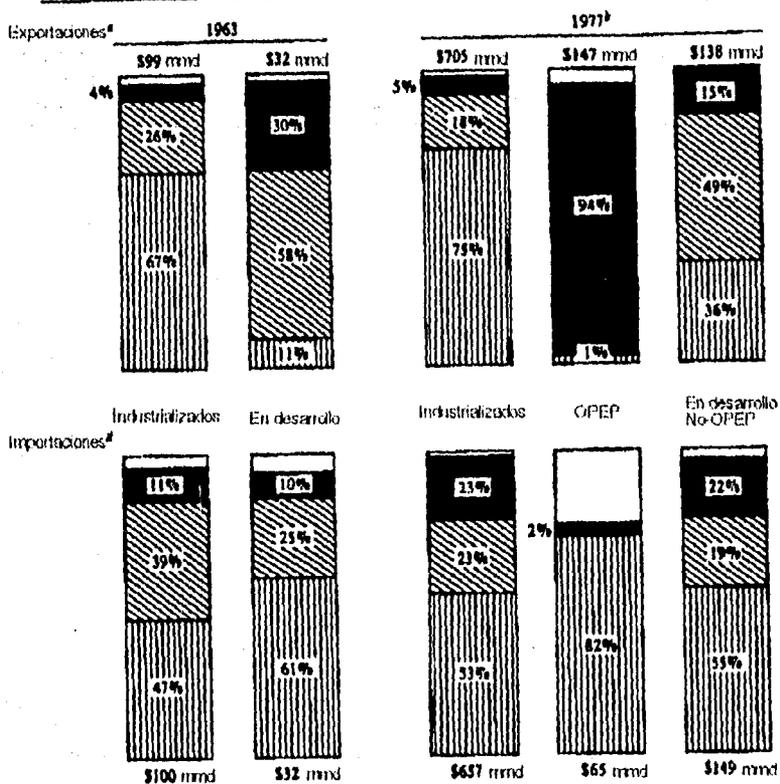
Además, los países industrializados apoyándose en su predominio político y económico, han desarrollado una metodología altamente eficaz para defenderse frente a las importaciones de las naciones subdesarrolladas. No causa extrañeza el hecho de que las rebajas arancelarias que habían sido concedidas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se referían a productos industrializados, mientras que las limitaciones cuantitativas a las importaciones afectan mayormente a los pueblos en desarrollo. Estas situaciones contribuyen a explicar el fracaso de las dos Décadas del Desarrollo proclamadas por las Naciones Unidas a principios de los años sesentas.

El bloque oriental conformado por países de economías centralmente planificadas se beneficiaban de la adopción de una política de relajación de la tensión internacional para con los pueblos occidentales, ya que les resultaba más fácil relativamente el lograr alguna inserción en la economía mundial. Como los sistemas centrales de planificación no estaban orientados al comercio exterior, es por ésto que el orden económico y comercial del mundo tuvo que considerar normas para el comercio entre países de ambos lados de la cortina de hierro y el tipo de relaciones comerciales entre naciones con sistemas económicos diferentes. Sin embargo, en los países orientales dado que el comercio exterior siguió siendo un monopolio estatal, la burocracia asfixiaba todo el dinamismo, razón por la que se explica la tendencia decreciente de la participación oriental en el comercio mundial.

Para la Unión Soviética se mantenía la continua decadencia a

Gráfica No. 11

Composición del comercio de mercancías, por grupo de países, 1963 y 1977
(miles de millones de dólares y porcentajes)



Source: GATT, *International Trade 1977/78* (Geneva: GATT, 1978).

- ^a F.o.b.
- ^b Provisional
- ^c Incluyendo Australia, Israel, Nueva Zelanda y Sudáfrica
- ^d Correspondiente a exportaciones mundiales (F.o.b.) de área indicada. Información para 1963 y 1976.



Tomado de la obra: Sauvart, Karl P. *Changing Priorities on the International Agenda: The New International Economic Order*. Pergamon Press, New York, USA, 1981, p. 62

largo plazo del ritmo de crecimiento que desde cifras de dos dígitos, había descendido alrededor del cuatro por ciento para finales de los años setentas y mantenía su ritmo hacia la baja. Situación que se tornó dramática para la siguiente década y que hizo que la unión se fragmentara.

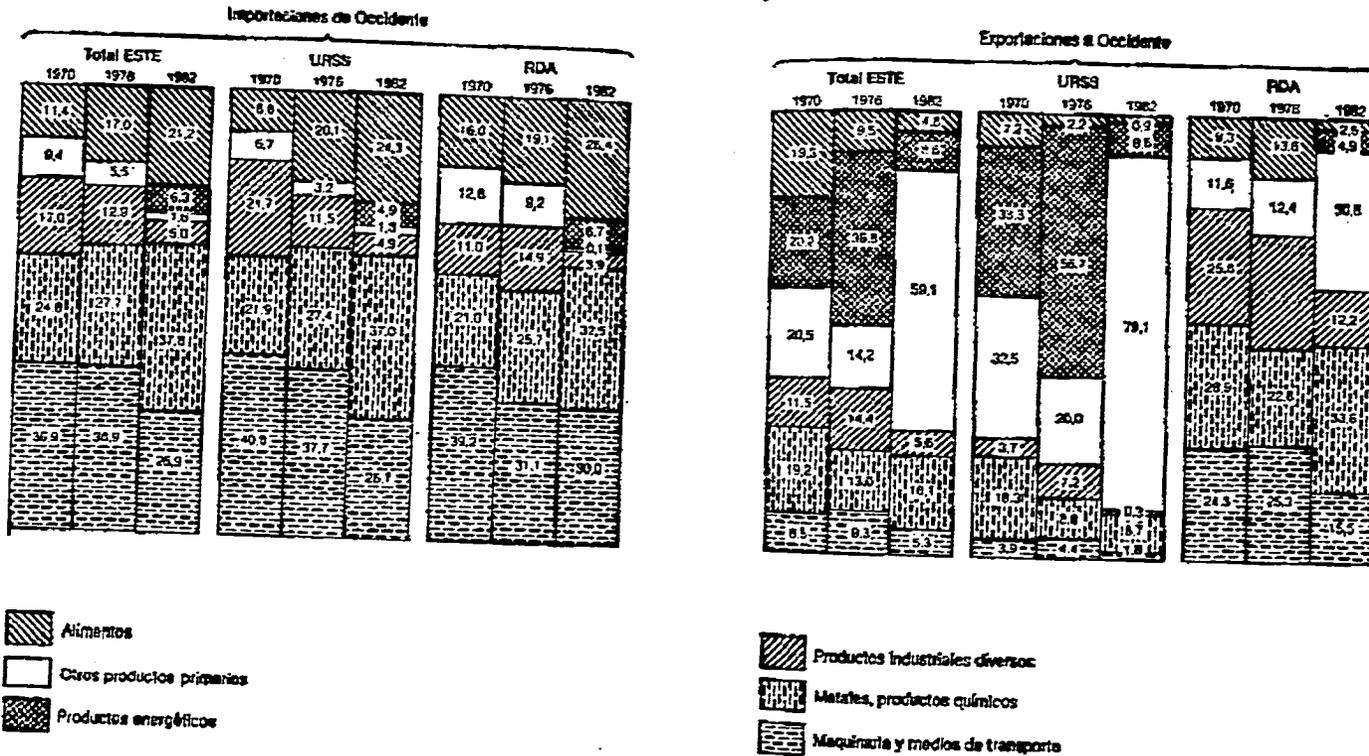
En otro orden de ideas, dentro del marco de la política internacional se destaca la realización de la Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa, celebrada en el año de 1975 en Helsinki, y la cual marcó el inicio de una nueva época en las relaciones entre los dos bloques militares. La totalidad de países europeos --con la excepción de Albania--, Estados Unidos y Canadá acordaron como los puntos más destacados de la Declaración emitida al término de la conferencia:

1. Igualdad soberana y respeto a la soberanía,
2. abstención de la amenaza o el uso de la fuerza,
3. inviolabilidad de las fronteras,
4. integridad territorial de los Estados,
5. arreglo pacífico de controversias,
6. no intervención en asuntos internos,
7. respeto a los derechos humanos y libertades fundamentales,
8. igualdad de derechos y autodeterminación de los pueblos,
9. cooperación entre los Estados y,
10. cumplimiento de buena fe de las obligaciones conforme al Derecho Internacional.

Al lado de las disposiciones relativas a la seguridad europea y a la cooperación humanitaria, se dieron normas para la cooperación en economía, ciencia, tecnología y medio ambiente. Asimismo, la multilateralización del comercio entre el Este y el Oeste fue recogida en el documento mediante una vinculación con el GATT.²⁴⁸ Con el ingreso al Acuerdo General de Yugoslavia, Polonia, Rumania y Hungría en la segunda mitad de los años sesentas y primera parte de los setentas, --y aunque Checoslovaquia ya era miembro de tiempo atrás--, se pretendió infructuosamente modificar la inoperatividad de la planificación central y los intercambios internacionales. (Gráfica 12).

²⁴⁸ Wee. op. cit. pp. 463 - 464.

Gráfica No. 12
Composición cualitativa del comercio Este-Oeste, 1970, 1976 y 1982
(en porcentajes)



Fuente: M. Lavigne, *Les économies socialistes*, p. 393. OCDE, *Foreign Trade by Commodities*, 1982.

Tomado de la obra: Wee, Herman van der. *Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*. Ed. Crítica, gpo. editorial Grijalbo. Barcelona, España. pp. 468-469

Todavía con mayores dificultades tropezaba el comercio entre los países socialistas y los subdesarrollados. Los principios para regir las relaciones comerciales que el GATT había establecido, no se observaban, dado que significaba una situación excepcional y de mínima importancia dentro del conjunto de las transacciones internacionales.

4.1.1 EL NUEVO SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL: EL ABANDONO DEL PATRON ORO - DOLAR.

La estabilidad monetaria se ha considerado como una de las bases más importantes para que se pueda facilitar la expansión y el crecimiento del comercio internacional, de manera que favorezcan la instauración y el mantenimiento de un nivel alto de empleo y de ingresos. Sin embargo, las medidas relacionadas con dicha estabilidad no se han tomado bajo las consideraciones globales arriba mencionadas. Mas bien, han sido reajustes provocadas por medidas nacionalistas unilaterales de la economía más poderosa del mundo. No resultan extrañas entonces, las modificaciones emprendidas contra el sistema monetario internacional instaurado inmediatamente después del mayor conflicto bélico en la historia moderna. Como tampoco, que un afamado economista, sostuviera que "...la política monetaria se ha convertido en una parte menor de toda la economía política. Y la política económica se ha convertido en un aspecto de la política, de la cuestión de quién ejerce el poder y de quién controla las recompensas... (además de que) considerar la política económica como un problema de elección entre ideologías rivales es el mayor error de nuestro tiempo..."²⁴⁹

El sistema monetario instituido en Bretton Woods mostraba signos de agotamiento, por lo que en el Fondo Monetario Internacional se tomó la determinación de instaurar un nuevo sistema monetario internacional, para evitar un caos económico y financiero que podría ocasionar muy graves secuelas en la economía internacional. El sistema de tipos de cambio fijos, que sólo excepcionalmente toleraban ajustes de paridad, fue

²⁴⁹ Galbraith, John Kenneth. *El Dinero*. Ed. Orbis, S.A. Barcelona, España. 1988. pp. 353 - 354.

establecido en la segunda posguerra y reemplazado en la práctica por un sistema de patrón dólar, el que adicionalmente se hizo acompañar de algunas iniciativas que pretendían implantar una flotación controlada de las monedas nacionales.

Por otra parte, a mediados de los años sesentas, los Estados Unidos que mantenían la paridad de su moneda nacional con el oro a razón de 35 dólares la onza, perdieron mas de la mitad de sus reservas en metálico, y pese a que se constituyó un pool del oro, con bancos centrales europeos y el norteamericano, para regularizar el curso de dicho metal, pero resultó insuficiente para bloquear la especulación, suprimiéndose en 1968. La gran provisión de oro de los Estados Unidos empezó a fundirse, teniendo como resultado que hacia finales de la sexta década, la filtración de oro de norteamérica se convirtió en un torrente con destino europeo. La devaluación del dólar no pudo detenerse y para 1974 alcanzaría 190 dólares la onza.²⁵⁰ Se permitió que los precios del oro se disparasen sin controles de ningún tipo.

4.1.1.1 LA PRIMERA REFORMA DEL FMI.

Retrocediendo un poco en el tiempo, tenemos que los Derechos Especiales de Giro habían sido creados en el año de 1968 con la finalidad de que pudieran ser utilizados para saldar los déficits de los Estados miembros del Fondo Monetario Internacional. Se consideró que podrian ser utilizados por los bancos centrales como instrumentos de reserva y concedidos proporcionalmente según las cuotas aportadas al organismo financiero internacional por cada miembro. Para la creación de los Derechos Especiales de Giro se enmendaron los estatutos del FMI, consiguiéndose que entraran en vigor al año siguiente.²⁵¹

Con esta importante primera reforma del FMI, se le reforzó para incorporarle al menos por un tiempo, como un componente adicional los DEG's, que permitieron proseguir con el funcionamiento del patrón oro - dólar. La importancia de los Derechos Especiales de Giro radicó en que crearon una nueva línea de liquidez internacional distinta del oro y de las monedas de reserva, con base en los excedentes de divisas de los miembros que permitía paliar la situación de los países deficitarios en

²⁵⁰ Tanames. op. cit. p. 81.

²⁵¹ Colliard. op. cit. pp. 644 - 646.

sus balanzas de pagos.²⁵²

4.1.1.2 VINCULACION DEL DEFICIT NORTEAMERICANO Y EL SISTEMA INTERNACIONAL.

El mundo era cada vez mas dependiente de la balanza de pagos norteamericana. Por un lado, si el superávit de ese país era demasiado grande, entonces las reservas internacionales escaseaban y el comercio se veía amenazado por la deflación.²⁵³ Por el otro lado, si su balanza de pagos contemplaba un déficit importante, entonces las reservas crecían en el mundo desmesuradamente, incrementándose el riesgo de inflación. Dado el hecho de que el dólar era la moneda de reserva dominante, los estadounidenses se encontraban con la facilidad de financiar de manera relativamente barata sus déficits de balanza de pagos, pudiendo prescindir de ajustes económicos internos que bajo otras condiciones hubieran sido dolorosos. Los costos del mantenimiento de los tipos de cambio estables eran soportados por los bancos centrales de otros países. No es de extrañarse entonces que el resto de los países del mundo propugnaran por un nuevo orden monetario mundial que terminara con la dirección de la política monetaria, por parte de los Estados Unidos y el papel rector del dólar.²⁵⁴

Los Estados Unidos padecían una inflación importante, cuya lucha para reducirla había provocado una recesión originada por el freno a la actividad económica, motivada por las restricciones monetarias y presupuestarias que se implementaron. La stagflation (neologismo con el que se denominó el fenómeno) hizo su aparición en la década de los setentas una vez que la coyuntura de crecimiento de la posguerra quedaba atrás. Existe consenso en el hecho de que la estanflación (versión al castellano de stagflation), constituye una parte de la fase recesiva del ciclo de la coyuntura, en la época posterior a la Segunda Guerra

²⁵² Tamames. op. cit. pp. 76 - 77.

²⁵³ Deflación es contraria a inflación. Consiste en la reducción del circulante y se usa para disminuir excesos en la demanda. Así, bajan precios, producción y empleo, o sea, el ritmo general de la actividad económica. Osmafczyk. op. cit. p. 429.

²⁵⁴ Wee. op. cit. pp. 570 - 571.

Mundial.

No debe causar extrañeza entonces el hecho de que por eso a principios de los setentas, el gobierno norteamericano reconoció que la aceleración de la inflación y la sobrevaloración del dólar no eran ya reversibles en el marco del sistema monetario internacional entonces vigente. Además el déficit de la balanza comercial estadounidense agravó el desequilibrio económico.

4.1.1.3 EL ABANDONO DEL PATRON ORO.

En agosto de 1971, el presidente norteamericano Richard Nixon suspendió la convertibilidad con el oro por parte del dólar, con el propósito de sanear su balanza de pagos. Se suponía que el establecimiento de controles sobre precios y salarios aparejado de medidas impositivas debían conseguirlo, empero, la iniciativa careció de éxito.²⁵⁵

El sistema monetario internacional en su conjunto, dado que se basaba en esta convertibilidad naufragó entonces. A pesar de ello, los estadounidenses no estaban dispuestos a renunciar a su función dirigente en el campo monetario, sino que al contrario, se proponían ampliar esa función, si bien sobre nuevas bases. Los norteamericanos consideraban que habían cumplido con su papel de mantener sin variación alguna la cotización en oro del dólar, lo que les había llevado a un desequilibrio externo importante, propiciado por las negativas de otros países a revaluar sus monedas frente al dólar. Con la iniciativa unilateral forzaba a los países superavitarios a un ajuste en sus paridades cambiarias. Por su parte, los europeos sostenían que los Estados Unidos habían abusado de su liderazgo en política monetaria, y que con la suspensión de la convertibilidad del dólar no hacían mas que librarse definitivamente del saneamiento económico interno traspasando la carga del ajuste a los extranjeros.²⁵⁶

Por su parte, a partir de la inconvertibilidad del dólar en 1971, los grandes bancos multinacionales privados han creado liquidez internacional, prácticamente sin control público y en forma ilimitada. Desde entonces, medio centenar de instituciones bancarias transnacionales controlan el mercado interbancario

²⁵⁵ Wee. op. cit. p. 72.

²⁵⁶ Wee. op. cit. pp. 569 - 570.

internacional, dada la inexistencia de organismos públicos nacionales o intergubernamentales que puedan proporcionar toda la liquidez internacional requerida; de esta forma, se ha otorgado un lugar importante al conjunto de relaciones entre grandes instituciones comerciales, quienes gozan del apoyo de los respectivos apoyos de las bancos centrales dominantes y el Fondo Monetario Internacional.²⁵⁷

A solicitud de los norteamericanos, se constituyó el Comité de los Veinte con el objeto de estudiar las bases de un nuevo convenio del Fondo Monetario Internacional. El examen de las propuestas emanadas del citado Comité fue hecho en Nairobi, Kenia, en 1973. Se manifestaron importantes puntos de desacuerdo que mostraron en términos generales, que las proposiciones resultaron insuficientes para la reelaboración de su convenio constitutivo. A pesar de ello, se señaló un bosquejo de reforma sobre el que se trabajaría en Jamaica.²⁵⁸

Mientras tanto, en el escenario internacional se extendió el temor de una quiebra de la economía mundial y se indujo a la mayoría de los gobiernos a proseguir su política de crecimiento con una amplia expansión monetaria y una rápida ampliación del crédito. Simultáneamente el pesimismo acerca del futuro del dólar dio alas al abandono de esta moneda y el déficit de la balanza de pagos norteamericana aumentó fuertemente. El incremento en la liquidez internacional determinó que en el primer bienio de los setentas se acrecentara el volumen del dinero existente. De esta manera "...la masiva expansión monetaria reforzaba la inflación, pero era también al mismo tiempo una función de ella..."²⁵⁹

Finalmente, tras intensas sesiones de debate donde los países en vías de desarrollo deseaban ejercer mayor influencia en los procesos de toma de decisiones, deseo que no fue satisfecho, el Fondo Monetario Internacional en julio de 1974 decidió que los Derechos Especiales de Giro debían asumir en una medida creciente la función de reserva internacional, a lo que se sumó un acuerdo sobre la desmonetización del oro. Se decidió que los DEG's no debían sustituir a las monedas internacionales de reserva como el dólar, sino sólo actuar a manera de sustitutos del metal precioso. Los Derechos Especiales de Giro no fueron vinculados con la ayuda al desarrollo ni se cambiaron los criterios de

²⁵⁷ Martínez Le Clainche, Roberto. "Las Instituciones de Bretton Woods Después de 1971." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 10. México. Octubre de 1994. p. 879.

²⁵⁸ Tamames. op. cit. pp. 89 - 93.

²⁵⁹ Wee. op. cit. p. 89.

decisión en el FMI.²⁶⁰

Desgraciadamente, tanto la crisis del petróleo como el caos monetario de la primera mitad de los años setentas determinaron que las consideraciones vertidas en el documento, fueran superadas por la dinámica internacional, ya que entre otras cosas, no tenían en cuenta el dinamismo creciente de los movimientos de capital. Además de que los norteamericanos una vez que consiguieron el ajuste deseado de los tipos de cambio flotantes, no mostraron interés por una reforma formal del sistema monetario internacional. La suspensión del patrón oro - dólar hizo inevitable una serie de cambios en el sistema mundial mediante numerosas medidas e iniciativas de orden práctico que buscaban adaptar la economía mundial a las nuevas circunstancias. Dadas ciertas condiciones, con la aceptación del dólar como moneda internacional, se convirtió a la Reserva Federal de los Estados Unidos en el banco central de todo el mundo.²⁶¹

El Acuerdo Monetario de Washington de finales de 1971, sancionó la implantación del patrón dólar. Se fijó en treinta y ocho dólares la onza de oro fino. Numerosas monedas de países industrializados y subdesarrollados se ajustaban siendo de nuevo convertibles en dólares. "Dado que el volumen de los Derechos Especiales de Giro no era, por su parte, lo suficientemente grande como para que pudiesen desempeñar a medio plazo una función de alguna importancia como reserva monetaria mundial, el dólar retornó de facto al papel de única moneda central de reserva en el mundo, siendo de jure moneda rectora universal y dominante."²⁶²

Para el resto de las naciones fue evidente que el gobierno estadounidense había ensanchado considerablemente su margen de maniobra y que podía permitirse practicar una política monetaria muy laxa. Derivada de esta situación, los europeos resolvieron impulsar su unión monetaria, creando la serpiente europea la cual contemplaba acuerdos sobre sus tipos de cambio, pero que en años subsecuentes fue abandonada por algunos de sus miembros. Años después, el Sistema Monetario Europeo se fijaba como objetivos principales una mayor estabilidad de la política monetaria y una mayor solidaridad entre los países europeos mediante nuevos mecanismos para sus ajustes entre los tipos de cambio.

La moneda estadounidense financiaba los déficits de balanza de pagos por todas las latitudes del planeta a través de depósitos y créditos de los países de la OPEP a los países

²⁶⁰ Wee. op. cit. p. 576.

²⁶¹ Tamames. op. cit. p. 101.

²⁶² Wee. op. cit. p. 581.

industrializados. Los incrementos en los precios de petróleo, materias primas, y productos finales, determinaron una elevación del valor en dólares de las importaciones mundiales, situación que resolvió el problema del exceso de dólares. Del aumento de la cantidad de dólares en circulación a principios de los años setentas, se cubría la mayor demanda internacional de liquidez, en la primera mitad de la década, derivada de la inflación mundial y de la crisis del petróleo.²⁶³

Sin embargo, como proseguían tanto la especulación contra el dólar como el déficit de la balanza de pago de los Estados Unidos, se hizo necesario un nuevo ajuste en la paridad oro - dólar durante 1973, quedando en 42.22.²⁶⁴ La masiva conversión de dólares en otras monedas se debió a la inflación y la devaluación norteamericanas.

Como resultado de la imposibilidad par mantener las paridades establecidas dos años antes en Washington, la inestabilidad monetaria se convirtió en la política aprobada y adoptó la denominación de flotación para las monedas imperfectamente estabilizadas. Este nuevo término económico no era otra cosa que las monedas abandonaron la estabilidad de los tipos de cambio, los cuales originalmente fueron recomendados por el Fondo Monetario Internacional.²⁶⁵ A partir de ese año, las paridades en oro fijadas en el FMI quedaron sin efecto. A pesar de todas las medidas internacionales que se instrumentaron, no pudo conseguirse una solución definitiva al problema.

4.1.1.4 LAS REGLAS DE JAMAICA.

En enero de 1976, en Kingston, Jamaica, en el encuentro que significó la segunda reforma del Fondo Monetario Internacional, fue eliminada toda referencia al oro en los nuevos textos de los estatutos y transacciones del organismo financiero mundial. Las nuevas condiciones sobre las que se regiría el sistema monetario desde esa fecha, contemplaban:²⁶⁶

²⁶³ Wee. op. cit. pp. 588 - 590.

²⁶⁴ Colliard. op. cit. p. 649.

²⁶⁵ Galbraith. op. cit. pp. 344 - 347.

²⁶⁶ Tamames. op. cit. pp. 98 - 99.

1. La aceptación de la nueva modalidad de los tipos de cambio estables pero ajustables.
2. La vigilancia frente a desviaciones de los miembros por parte del FMI.
3. El reconocimiento de la posibilidad de que cada país pudiese decidir su propio régimen cambiario.
4. La nueva previsión de la mayoría del 85 % de los votos para establecer regímenes cambiarios generales.

Los Derechos Especiales de Giro que, al igual que el metal precioso eran los rivales potenciales del dólar, se mantuvieron controlados mediante el requerimiento de nuevas condiciones que exigían, para su creación, una mayoría del ochenta y cinco por ciento de los votos del FMI. En la práctica, eso significaba el poder de veto en manos de los Estados Unidos que participaban con el veinte por ciento de las votaciones en el organismo monetario.

Con estas medidas tomadas en la reunión celebrada en la capital de Jamaica, se reforzaba la existencia efectiva del patrón dólar. Y al año siguiente se introdujo un sistema de control sobre la política de tipos de cambio en todo el mundo.²⁸⁷ Por ello, a pesar de la importancia que puedan alcanzar los Derechos Especiales de Giro u otras monedas, el medio de pago universal continúa siendo el dólar, y el sistema monetario internacional se encuentra estrechamente vinculado con la política económica estadounidense.

En 1974, para determinar el valor de los DEG's se resolvió considerar la media ponderada de los tipos de cambio de un conjunto de 16 monedas relevantes, atendiendo al valor del comercio exterior de cada país y a su posición internacional. Siete años después, en la segunda revisión de estos instrumentos financieros, se redujo el conjunto de monedas a las cinco más importantes del mundo occidental: el dólar norteamericano, el marco alemán, el yen japonés, el franco francés y la libra esterlina. En ambas determinaciones de los Derechos Especiales de Giro el dólar era la divisa determinante en el sistema internacional.²⁸⁸

En los últimos años de la séptima década y primeros de la siguiente, los DEG's se habían convertido en una importante moneda de reserva internacional. Incluso a algunas organizaciones financieras internacionales se les consintió la tenencia de los

²⁸⁷ Wee. op. cit. p. 597.

²⁸⁸ Wee. op. cit. p. 595.

mencionados instrumentos y tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial los introdujeron como unidad de cuenta en varios acuerdos internacionales. El FMI desde entonces, ha funcionado dotado de autoridad para controlar a escala supranacional el nuevo orden monetario mundial.

Sin duda, el sistema de tipos de cambio fijos configurado en Bretton Woods naufragó porque nadie asumió un papel dirigente en política monetaria. Las cambiantes condiciones internacionales propiciaron un par de reformas al Fondo Monetario Internacional en virtud de que la dinámica de la economía mundial lo había superado y era forzoso adaptarse a las nuevas circunstancias. Y al parecer, continua siendo la tónica del sistema monetario mundial hasta fechas recientes.

Empero, no deben perderse de vista las condiciones cambiantes de la economía internacional, ya que afectan significativamente las relaciones de poder en la escena mundial. Para ilustrar con mayor claridad la cambiante situación del sistema monetario internacional, vigente hasta nuestro días y que afecta a todas las naciones --a las menos privilegiándolas y a las mas desfavoreciéndolas--, el actual director - gerente del FMI, expone al respecto: "Existe una concentración de las operaciones financieras del FMI en los países en desarrollo y en las economías en transición. Ninguna de las principales naciones industriales ha obtenido préstamos de la institución desde fines de los setenta debido, en parte, a que la gran expansión de los mercados de capital en todo el mundo amplió las disponibilidades de financiamiento de balanza de pagos, y en parte, al sentimiento dominante de la Unión Europea de que lo primero... (para sus miembros) es usar el respaldo de la misma Unión antes que recurrir al financiamiento del FMI."²⁶⁹

4.1.2 LA OPEP Y LA CRISIS DEL PETROLEO.

La Organización de Países Exportadores de Petróleo fue fundada en el año de 1960 por los ministros petroleros de Arabia

²⁶⁹ Camdessus, Michel. "Cincuenta Años del FMI: Nuevas Funciones y una Misión Constante." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 10. México. Octubre de 1994. p. 897.

Saudita, Irán, Kuwait, Venezuela e Irak, para defender sus intereses nacionales ante las empresas petroleras extranjeras. Posteriormente se unieron al cartel petrolero Emiratos Árabes Unidos, Indonesia, Argelia, Ecuador, Gabón, Qatar, Libia y Nigeria. Los objetivos básicos que se establecieron de la OPEP fueron los siguientes:²⁷⁰

- a) Coordinar y uniformar las políticas petroleras de los países miembros y salvaguardar sus intereses.
- b) Establecer estrategias para mantener estable el precio internacional del crudo.
- c) Asegurar a los países miembros un ingreso estable de divisas.
- d) Consolidarse como una fuente de petróleo eficiente, económica y segura de las naciones consumidoras.
- e) Financiar investigaciones destinadas a la expansión de la industria.

La búsqueda de mejores condiciones de mercado para los integrantes de la Organización de Países Exportadores de Petróleo, los llevó a enfrentarse desde un principio con las grandes compañías petroleras, especialmente las conocidas mundialmente como las siete hermanas: Exxon, Gulf, Socal, Mobil, Texaco, British Petroleum y Royal Dutch Shell. El surgimiento y la consolidación de estas empresas transnacionales se basó en el dinamismo de la demanda mundial del hidrocarburo, que con independencia de su soporte energético se debió también a la versatilidad de sus usos industriales en donde funciona como materia prima de la industria petroquímica. Ya que desde principios de siglo las concesiones obtenidas por las compañías petroleras en el Golfo Pérsico no permitían ninguna participación del capital nacional, y controlaban todo el proceso, desde la exploración y explotación del crudo hasta su comercialización externa.

Como remedio a esta situación, durante la década de los setentas los miembros de la OPEP nacionalizaron sus industrias petroleras. A medida que se concretaban las nacionalizaciones las siete hermanas perdían terreno. Fue entonces cuando las transnacionales, con el apoyo de sus gobiernos emprendieron la explotación en regiones con importantes reservas probadas, pero con un alto costo de producción como en el caso del Mar del Norte

²⁷⁰ "La OPEP: 30 Años Navegando en los Turbulentos Mares del Petróleo". *Comercio Exterior*. Vol. 41, núm. 5. México. Mayo de 1991. p. 478.

y Alaska. Necesitaban obtener financiamiento y hacer competitivo un crudo caro en un mercado barato que se solucionó mediante el incremento del precio mundial del combustible.²⁷¹

El alza gradual de los precios en 1970 y 1971 favoreció tanto a los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo como a las empresas transnacionales. Sin embargo, el cartel de productores pronto controló la tendencia del mercado. Para finales de 1973 y comienzos del año siguiente, la OPEP incrementó unilateralmente la cotización promedio del barril a casi doce dólares y provocó el pánico de las naciones consumidoras. La guerra de Yom Kippur hizo que la OPEP decretara el embargo de petróleo contra Israel. En el mayor auge de su historia, los países árabes incrementaron sus ingresos anuales de 4500 millones de dólares en 1970 a 204000 millones una década después. El precio del barril para finales de los años setentas se situó en un nivel histórico de alrededor de los cuarenta dólares, situación sin precedente para el hidrocarburo.

El cártel petrolero reaccionó en el año de 1973 al recalentamiento de la economía mundial de inicios de los setentas con un fuerte incremento a los precios del combustible, inspirado entre otras cosas, por el deseo de luchar contra la inflación que se había generalizado y sobre todo contra la depreciación del dólar. Los efectos de esta acción alcista fueron de grandes consecuencias porque agravó la recesión iniciada ese año debido a la política restrictiva de los gobiernos nacionales.²⁷²

La elevación de los precios del combustible tuvo efectos deflacionistas sobre la producción de los países industriales occidentales, y la transferencia de recursos a los países petroleros redujo su capacidad adquisitiva y también la de los países subdesarrollados no productores de petróleo. Aunque debe mencionarse que para los últimos se dio un incremento a las cotizaciones de materias primas y alimentos, este nunca fue suficiente. Para el año de 1974 sobrevino una recesión para los países industrializados ya que su producto social bruto decreció por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial. Pero el comercio internacional que si bien en un principio se estancó, poco a poco después se recuperó.²⁷³

Considérese que la crisis petrolera de los años setenta a la vez que obligó a la reducción de importaciones de los países no petroleros, hizo variar la composición de los intercambios internacionales. La proporción de los productos industriales

²⁷¹ "La OPEP... op. cit. p. 479.

²⁷² Wee. op. cit. pp. 90 - 91.

²⁷³ Wee. op. cit. p. 92.

creció, mientras que los agropecuarios, energéticos y materias primas descendieron. (Gráfica 13).

Para los años de 1979 y 1980 los miembros de la OPEP aumentaron nuevamente los precios del petróleo. El beneficio fue también para las grandes compañías petrolíferas que seguían controlando la tecnología de extracción y exploración, además de poseer los medios de transporte y distribución del hidrocarburo. De esta manera el oligopolio de las siete hermanas seguía siendo indispensable para el cumplimiento de las fases del ciclo económico relacionado con el petróleo.

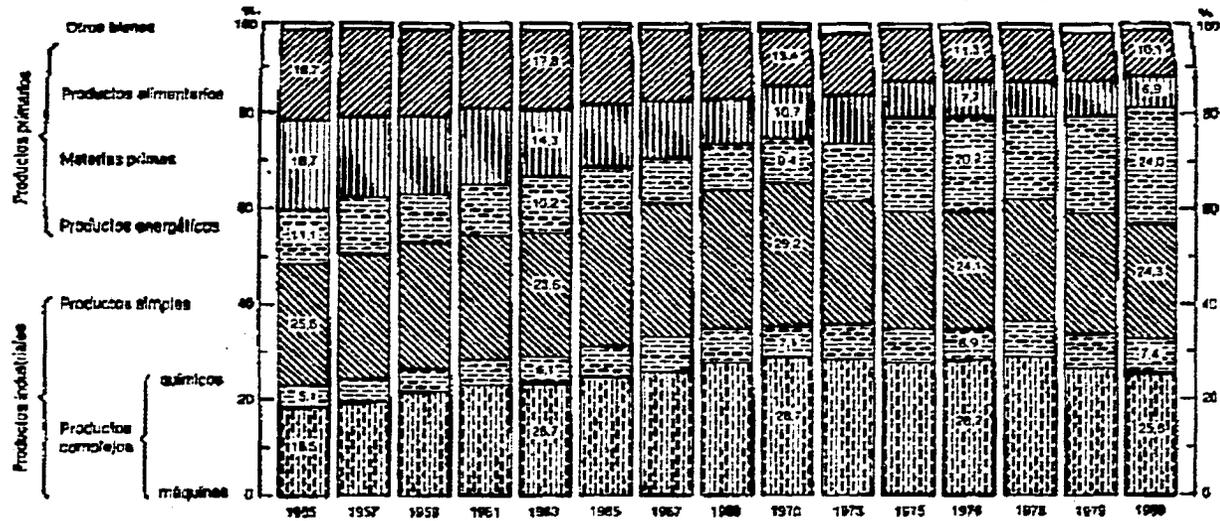
Los países industrializados consumidores, buscaron organizarse ante el cambio radical en el mercado del energético con el fin de contrarrestar la fuerza de la Organización de Países Exportadores de Petróleo y disminuir su elevada dependencia petrolera. La creación de la Agencia Internacional de Energía obedeció a esas preocupaciones fundamentales. Para principios de la década de los ochentas la tendencia del mercado mundial del petróleo cambió paulatinamente en favor de los consumidores. Se diferenciaron en forma creciente las cotizaciones para las distintas calidades del energético. Indisciplinas y desacuerdos entre los miembros del cartel debilitaron su frente común y evidenciaron la división interna. Las naciones productoras independientes como México consolidaban su posición en el mercado convirtiéndose en fuertes competidoras de la OPEP. Las variables mencionadas y otras más, provocaron que con el aumento de la oferta mundial, los precios del combustible se redujeron y aunque el cartel intentó inclinar favorablemente la tendencia general del mercado, su capacidad de maniobra disminuyó notablemente.

4.1.2.1 LA OPEP DESPUES DE LA CRISIS PETROLERA.

Hacia mediados de la década de los ochentas el deterioro constante de los precios del crudo se veía agravada por la indisciplina de los miembros en torno a las cuotas de producción acordadas, y en las prácticas comerciales desleales como la colocación de crudo en los mercados de ocasión a precios inferiores de los establecidos en la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Con estas acciones el cártel contribuía al deterioro del mercado y a su propio debilitamiento. Para recuperarse fueron intentados acercamientos con los productores independientes que no fructificaron. En ese mismo período se instrumentó otro intento de la OPEP para recuperar la tendencia

Gráfica No. 13

Estructura del comercio mundial por grupos de productos, 1955-1980 (en porcentajes)



Fuentes: OCDE, *Policy Perspectives*, p. 167, gráfica 4. ONU, *Statistical Yearbook*, varios volúmenes, 1974-1983.

Tomado de la obra: Wee, Herman van der. Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio. 1945-1980. Ed. Crítica, gpo. editorial Grijalbo. Barcelona, España. p. 311



decreciente de las cotizaciones petroleras. Consistió en el abandono de la práctica de ajustes en la producción y en su lugar el establecimiento de una nueva estrategia que incluyera la liberalización de la producción. La guerra internacional de precios se fundamentaba en los bajísimos costos de producción para la mayoría de los países del organismo, especialmente los del Golfo Pérsico. Sin embargo, el costo económico para sus miembros fue tan alto que poco después se abandonó la estrategia sin haber conseguido el ansiado control del mercado petrolero.²⁷⁴

Para la década de los noventas, la guerra entre Irak y Kuwait tuvo como trasfondo el deterioro de los precios internacionales del hidrocarburo. Al interior del cártel, la sobreproducción de los Emiratos Árabes Unidos y de Kuwait y su negativa para reducirla fue una de las razones por las que Irak tomó la determinación de invadir a su vecino Kuwait y decretar su anexión como provincia. La respuesta internacional se dio en el Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas que aprobó la utilización de todos los medios necesarios en contra de Irak si no abandonaba el país invadido. Con base en la histórica resolución 678 de la ONU, los Estados Unidos encabezaron la fuerza bélica multinacional mas poderosa desde la Segunda Guerra Mundial con el desenlace de que en febrero de 1991 Irak se rindió incondicionalmente. Como resultado del enfrentamiento bélico, el precio del barril petrolero se elevó sólo unas semanas ante el peligro de una suspensión brusca de los suministros del Golfo Pérsico y, después, bajo a niveles mas cómodos para las naciones industrializadas consumidoras del energético.²⁷⁵

Actualmente la Organización de Países Exportadores de Petróleo se enfrentan con el hecho de que las condiciones del mercado les son adversas y los conflictos internos se multiplican y recrudecen. Sin embargo, la potencialidad de este cártel debe calcularse en la gran cantidad de reservas que poseen y que les pueden permitir mantener su ritmo de producción por un largo período de tiempo. En contraste con esta situación, los productores independientes si bien producen aproximadamente la mitad del hidrocarburo en la actualidad, poseen menos de una quinta parte de las reservas probadas. La OPEP debe encargarse de manejar esa situación a su favor.

²⁷⁴ "La OPEP... op. cit. pp. 481 - 482.

²⁷⁵ "La OPEP... op. cit. pp. 483 - 484.

decreciente de las cotizaciones petroleras. Consistió en el abandono de la práctica de ajustes en la producción y en su lugar el establecimiento de una nueva estrategia que incluyera la liberalización de la producción. La guerra internacional de precios se fundamentaba en los bajísimos costos de producción para la mayoría de los países del organismo, especialmente los del Golfo Pérsico. Sin embargo, el costo económico para sus miembros fue tan alto que poco después se abandonó la estrategia sin haber conseguido el ansiado control del mercado petrolero.²⁷⁴

Para la década de los noventa, la guerra entre Irak y Kuwait tuvo como trasfondo el deterioro de los precios internacionales del hidrocarburo. Al interior del cártel, la sobreproducción de los Emiratos Árabes Unidos y de Kuwait y su negativa para reducirla fue una de las razones por las que Irak tomó la determinación de invadir a su vecino Kuwait y decretar su anexión como provincia. La respuesta internacional se dio en el Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas que aprobó la utilización de todos los medios necesarios en contra de Irak si no abandonaba el país invadido. Con base en la histórica resolución 678 de la ONU, los Estados Unidos encabezaron la fuerza bélica multinacional más poderosa desde la Segunda Guerra Mundial con el desenlace de que en febrero de 1991 Irak se rindió incondicionalmente. Como resultado del enfrentamiento bélico, el precio del barril petrolero se elevó sólo unas semanas ante el peligro de una suspensión brusca de los suministros del Golfo Pérsico y, después, bajo a niveles más cómodos para las naciones industrializadas consumidoras del energético.²⁷⁵

Actualmente la Organización de Países Exportadores de Petróleo se enfrentan con el hecho de que las condiciones del mercado les son adversas y los conflictos internos se multiplican y recrudecen. Sin embargo, la potencialidad de este cártel debe calcularse en la gran cantidad de reservas que poseen y que les pueden permitir mantener su ritmo de producción por un largo período de tiempo. En contraste con esta situación, los productores independientes si bien producen aproximadamente la mitad del hidrocarburo en la actualidad, poseen menos de una quinta parte de las reservas probadas. La OPEP debe encargarse de manejar esa situación a su favor.

²⁷⁴ "La OPEP... op. cit. pp. 481 - 482.

²⁷⁵ "La OPEP... op. cit. pp. 483 - 484.

4.1.3 LAS ESTRATEGIAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO.

Con el firme objetivo de conseguir el ansiado desarrollo económico por parte de los países del Tercer Mundo, para que sus respectivas poblaciones nacionales pudieran acceder a mejores niveles de vida, buscaron alcanzar estándares de bienestar superiores para sus pueblos, mediante la instrumentación de diversas estrategias como la autosuficiencia, la sustitución de importaciones y la formación de carteles de productos básicos.²⁷⁶

La estrategia de sustitución de importaciones que un gran número de países adoptaron, encontró dificultades que limitaron y entorpecieron su desempeño y aprovechamiento, en favor de los pueblos que trataron de establecer ese modelo económico para sus respectivos mercados nacionales. El tamaño relativamente pequeño de los mercados nacionales condujo a que las plantas resultaran poco económicas, el exceso de proteccionismo debilitó los incentivos para mejorar la calidad de la producción y la necesidad de importar tecnología industrial y bienes de capital, produjo problemas enormes de la balanza de pagos y en la deuda. Por ello, hacia finales de la década de los años setentas y principios de la siguiente, la adecuación de los modelos instrumentados sustitutivos de importaciones y de autosuficiencia económica mostraron que no lograban alcanzar los objetivos y fines para los que fueron planeados.

Para entonces se hacía mas diáfano el hecho de que el ansiado desarrollo económico de los países tercermundistas es en diversos grados, un desarrollo dependiente; ya que la evidencia apuntaba a que ninguna sociedad podía desarrollarse económicamente hablando, sin adquirir, al menos, la tecnología productiva de las economías mas avanzadas. Frente a esta evidencia práctica, el modelo de autosuficiencia fue herido mortalmente y algunos países en desarrollo tuvieron que replantearse el problema. Estrategias de cooperación y alianzas económicas como las que se han tratado de desarrollar en la constitución de bloques regionales y carteles de productos básicos han dado muestra de ello.

Dentro de esta tendencia se encuentran los esfuerzos encaminados a lograr asociaciones de países productores de materias primas y productos agropecuarios, que a continuación se

²⁷⁶ Gilpin. op. cit. pp. 305 - 316.

enuncian y que trataron de emular el éxito obtenido por la Organización de Países Exportadores de Petróleo, para controlar los precios y las condiciones de sus respectivos mercados internacionales:²⁷⁷

- a) la Organización Afro - Malgache del Café,
- b) la Organización Inter - Africana del Café,
- c) la Alianza de Productores de Cacao,
- d) el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre,
- e) la Asociación de Países Exportadores de Hule Natural,
- f) la Comunidad de la Pimienta,
- g) la Asociación Internacional de Países Productores de Mercurio,
- h) la Asociación Internacional de la Bauxita,
- i) la Unión de Países Exportadores de Banana,
- j) la Asociación de Países Exportadores de Mineral de Hierro, entre otras.

Por esta razón, cuando se comenzó a hacer cada vez mas evidente que la estrategia de sustitución de importaciones para los países en vías de desarrollo flaqueaba, trató de instrumentarse un acercamiento regional para los pueblos que conformaban el Tercer Mundo. Sin embargo, la opción del regionalismo económico para los países subdesarrollados, en la inmensa mayoría de los casos se enfrentó con el desafío de que cada nación ha intentado anteponer sus propios intereses nacionales. Los esfuerzos mas ambiciosos tendientes a crear un mercado común unificado, invariablemente ha fracasado a raíz de conflictos regionales y rivalidad económicas. Desgraciadamente los intentos del Sur tanto en Africa Oriental y Occidental, en el Caribe, en Asia Sudoriental, en Centroamérica y en la Región Andina han corrido la misma suerte.

Mediante la formación de carteles de productos básicos que hicieran posible un mejoramiento decisivo en los términos de los intercambios comerciales para las materias primas y las exportaciones alimenticias de los países en vías de desarrollo, se intentó por medio de la instrumentación de esta propuesta el

²⁷⁷ Sauvart. op. cit. pp. 34 - 35.

tratar de emular algunos logros conseguidos por la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Pero si al cabo de algún tiempo la influencia y el destino de la OPEP se reverteron de manera trágica, los carteles de productos básicos no han escapado de ese destino. Se han enfrentado con la existencia de sustitutos disponibles para casi todos los productos básicos y la demanda mundial de muchos de ellos, ha declinado debido a dramáticas reducciones en el contenido de recursos de los bienes manufacturados.

4.1.4 LA DEMANDA DE UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.

A nadie escapa el hecho de que la totalidad del sistema económico y comercial internacional fue diseñado por los países desarrollados de economía de mercado para ellos mismos. Su propósito principal consistía en facilitar la reconstrucción de sus economías devastadas durante la Segunda Guerra Mundial y lograr su integración en un orden económico abierto. La situación de los países en desarrollo fue ignorada ya que un gran número de ellos eran aún colonias o se encontraban bajo dominio en esa época. Con el posterior proceso de descolonización, no tardaron en surgir las demandas por reivindicaciones de los países subdesarrollados.

La esencia de la propuesta inicial en favor de la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional consistía en que el funcionamiento de la economía mundial debería subordinarse a las evidentes necesidades de desarrollo de los países menos desarrollados. Se buscaron cambios en las reglas e instituciones que gobiernan el comercio internacional, el sistema monetario y otros asuntos relacionados, porque de esta forma se les daría a los países subdesarrollados una mayor influencia en el manejo de la economía mundial.

Para un importante número de países en desarrollo la regulación del comercio internacional y la economía mundial, debería tomar en consideración la enorme superioridad numérica de los países del Tercer Mundo, y que con esa base deberían obtener importantes ventajas económicas y comerciales. En otras palabras se pretendía democratizar el oligárquico orden económico y comercial internacional. Los países subdesarrollados atacaban el

sistema operante por su carácter discriminatorio en beneficio de los países industriales, y se pretendía cambiar la correlación de fuerzas en favor del equilibrio y la igualdad para todas las naciones.

El propósito de las políticas de desarrollo radica en el hecho de que se procura aumentar el peso específico de los países del Tercer Mundo en los asuntos mundiales, organizando la confianza colectiva en ellos mismos, y buscando vías de cooperación que acrecienten la movilización de recursos locales y aceleren los cambios estructurales. El reconocimiento por parte de funcionarios de organismos internacionales, del adelanto que significaba el descubrimiento, por parte de las naciones en desarrollo, de sus posibilidades latentes y su determinación de unir sus fuerzas para la instrumentación de programas positivos de acción mediante proyectos y políticas comunes, significaba que los esfuerzos se encontraban encaminados en la dirección correcta.²⁷⁸

Durante la Sexta Sesión Especial de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en diciembre de 1974 se realizó el lanzamiento de una nueva estrategia para los países en desarrollo. Se adoptó una Declaración y un Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, abreviado NOEI, que establecía:²⁷⁹

"Nosotros, los miembros de las Naciones Unidas,... proclamamos solemnemente nuestra determinación común de trabajar con urgencia por el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, basado en la equidad, la igualdad soberana, la interdependencia, el interés común y la cooperación de todos los Estados, cualesquiera sean sus intereses económicos y sociales, que permitan corregir las desigualdades y reparar las injusticias actuales, eliminar las disparidades crecientes entre los países desarrollados y los países en desarrollo, y garantizar a las generaciones presentes y futuras un desarrollo económico y social que vaya acelerándose, en la paz y la justicia..."

El tratamiento de las materias relacionadas con el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional,

²⁷⁸ Waldheim, Kurt. *Discurso. Presentado por el Secretario General de las Naciones Unidas, a la Tercera Reunión Plenaria de la Conferencia sobre Cooperación Económica entre Países en Desarrollo.* Celebrada en septiembre de 1976 en la Ciudad de México.

²⁷⁹ Osmańczyk. op. cit. pp. 785 - 786.

buscaba hacerse destacando la trascendental interdependencia e interrelación de que eran objeto en la realidad. Fueron cinco los grandes puntos de la agenda de trabajo y se consideraba al proceso de desarrollo como un todo, que no debería abordarse en forma fragmentaria e individual, sino que debería hacerse con todo el paquete en su totalidad. Las estrategias concretas que se sugirieron a través de las cuales el objetivo del desarrollo del sistema internacional sería trasladado en nuevos mecanismos y estructuras de las principales áreas de interacción entre los países del Norte y del Sur contemplaban:²⁸⁰

- a) comercio y mercaderías,
- b) sistema monetario y financiero,
- c) ciencia y tecnología,
- d) industrialización y empresas transnacionales y,
- e) agricultura y alimentación.

Se prestó particular atención al primer punto, dado que juega un rol trascendental en el desenvolvimiento de las relaciones entre los dos grandes grupos de países. La construcción de un Nuevo Orden Económico Internacional partía de la consideración del comercio como el motor del desarrollo, porque tiene como función la generación de divisas necesarias para la importación de bienes de capital, y porque estimula el proceso de industrialización interno para las naciones en desarrollo. Se destacaba la importancia de las empresas transnacionales en el comercio y su presencia en industrias extractivas, así como la asimetría del comercio exterior, en donde en muchos casos un solo país desarrollado --que la mayoría de las veces era la potencia colonial--, absorbía las exportaciones de las naciones en desarrollo y suministraba sus importaciones. Iniciativas como el Programa Integrado de Materias Primas de la UNCTAD, la formación de distintas asociaciones de productores y estrategias de nacionalización, pretendían estabilizar favorablemente los mercados del lado de las naciones del Sur.

Por lo que se refiere a los sistemas monetarios y financieros se pretendían establecer mecanismos de financiamiento para el desarrollo. Se trataba el problema del endeudamiento externo del Tercer Mundo para modificar sus condiciones de acuerdo a las necesidades del grupo en desarrollo. También se consideró la pretensión de modificar radicalmente el sistema monetario internacional por uno que considerara como actores

²⁸⁰ Sauvart. op. cit. pp. 78 - 156.

principales y favoreciera además a las naciones subdesarrolladas.

Partiendo de la consideración de que la tecnología es un factor estratégico para el desarrollo económico por el hecho de que la producción científica y tecnológica posibilita el crecimiento, se reconoció que el proceso de industrialización en los países del Sur, no se había llevado a cabo mediante la expansión de sus capacidades científicas y tecnológicas. Se reconoció a la dependencia tecnológica como un impedimento a las aspiraciones al desarrollo del Tercer Mundo. Fue recomendada la aplicación de un programa de ciencia y tecnología que forjara las bases para revertir la situación de dependencia.

Para la inmensa mayoría de los pueblos subdesarrollados la industrialización constituye la esencia básica del crecimiento y desarrollo económicos. La consideración de que los procesos de industrialización de las plantas productivas, generan empleos e ingresos, proveyendo incremento en los niveles de vida los hacen atractivos y necesarios para todos los pueblos. La importancia de las empresas transnacionales en sus relaciones Norte - Sur por sus mecanismos de control para productos primarios, sus operaciones financieras y la transferencia de tecnología resultan innegables. (Gráfica 14).

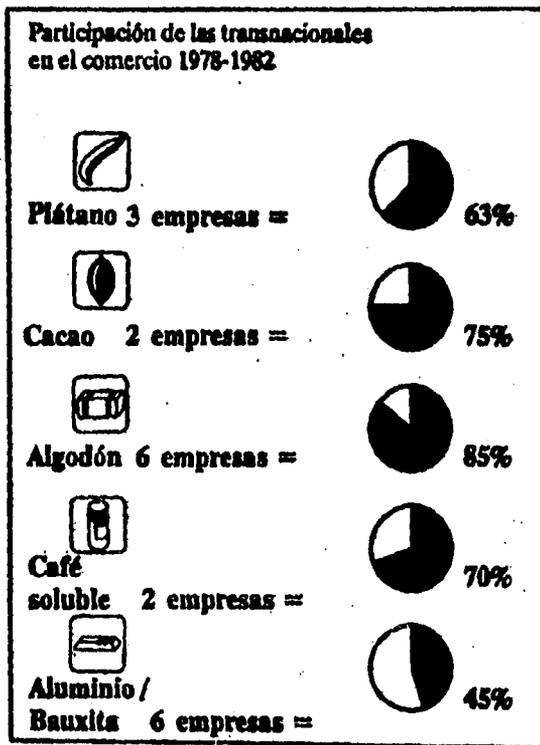
En el proyecto del Nuevo Orden Económico Internacional se ubicó a la agricultura como una parte fundamental del desarrollo económico para los países subdesarrollados. Si el sector agrícola es tratado en las verdaderas dimensiones que su importancia merece, participa decisivamente en el logro de un desarrollo y crecimiento generales de las naciones. El fuerte vínculo existente entre la industrialización y la agricultura genera un estímulo decisivo para el ansiado proceso de desarrollo. La soberanía alimentaria debe trabajar para conseguir una autosuficiencia en esta materia y velar porque se reduzca y elimine la dependencia en la importación de alimentos, y en caso de existir excedentes, colocarlos a precios justos en el mercado internacional.

Por otro lado, en otro orden de ideas, en la Declaración y el Programa del Acción del NOEI, se subrayaba la importancia vital de que la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados fuera adoptada por la Asamblea General de la ONU; porque constituiría un instrumento eficaz para crear un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales basado en la equidad, la igualdad soberana, y la independencia de los intereses nacionales de todos los pueblos, donde se incluían las siguientes consideraciones:

1. El derecho de los países en desarrollo a formar asociaciones de productores.
2. La vinculación de los precios de las exportaciones de

Gráfica No. 14

Empresas comerciales transnacionales dominan los mercados mundiales



Fuentes: COMUNCTAD/Chelala

© Strahm; Oswald/CSUL

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990, p. 154

productos básicos a los precios de las exportaciones manufacturadas de los países industrializados.

3. El derecho de los países en vías de desarrollo a nacionalizar empresas extranjeras y a ejercer la soberanía sobre sus recursos naturales.

4. La formulación de reglas que regularan a las empresas multinacionales.

De los puntos arriba enunciados, se acordaron una serie de medidas y consideraciones que pretendían cambiar el orden establecido. Sin embargo, la implementación de estas fórmulas que pretendían sacar del atraso y la marginación en que se encuentran la inmensa mayoría de las naciones, comenzó siendo aplazada en un principio, y posteriormente se restringió su aplicación, si es que alguna de ellas fue permitida por las naciones más poderosas para que se pudiera poner en práctica. Así las operaciones que buscaban prevenir un deterioro de la situación económica para los países subdesarrollados no han sido aplicadas, y el empeoramiento de las condiciones para los pueblos del Tercer Mundo están ahora a la vista de todos.

Es por ello que el desarrollo se ha convertido en un tema prioritario en la agenda internacional, y así seguirá mientras no se satisfagan globalmente las condiciones y requisitos para todas las naciones del mundo. Además de que la reforma de los organismos multilaterales, debe ser también, un aspecto fundamental de los países subdesarrollados, porque es en estos foros donde se toman las decisiones reales, y se logra realmente dar sentido a todas las resoluciones que afianzan principios generales.

4.1.4.1 LA POSICION DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS.

Los que en un principio fueron buenos deseos, se enfrentaron poco tiempo después con un férrea oposición para cambiar el statu quo. El mantenimiento del orden económico mundial favorable a los países industrializados fue privilegiado frente a las demandas de los países subdesarrollados. De manera similar a las otras estrategias de los países del Tercer Mundo por acceder a un nivel superior de bienestar y desarrollo, el fracaso en la

implementación del NOEI encuentra las siguientes explicaciones:²⁸¹

- a) El hecho de que ninguna de las naciones desarrolladas hiciera concesiones significativas pese a las diferencias retóricas y marginales en sus posiciones.
- b) Los miembros de la OPEP se mostraron poco dispuestos a poner su poder y riqueza en favor de la cooperación con otros países subdesarrollados, de manera contraria a las expectativas que generaron.
- c) El aumento en los precios mundiales del petróleo impactó negativamente a las naciones no productoras, en particular aquellos países de economías más débiles, porque sus costos de importación aumentaron y la recesión mundial hizo que se redujera la demanda de sus exportaciones de productos básicos.

Los países industrializados reconocieron que las directrices del comercio internacional pueden resultar obsoletas en algunos casos, pero pueden ser mejoradas provechosamente si se considera que no es tanto el sistema mundial insatisfactorio para muchos países, sino más bien la forma en que se realiza su aplicación. Razón que explica la posición donde se asumen como necesarios cambios y modificaciones del sistema del comercio mundial, pero no se piensa que sea necesario su reemplazo.²⁸² La introducción de un Sistema Generalizado de Preferencias por los miembros de la Comunidad Europea en un principio, y posteriormente por las demás naciones desarrolladas, ejemplifican nítidamente lo anterior. Considérese que en el año de 1971 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio admite al SPG, haciendo excepción a la acción colectiva de las partes contratantes.

Como respuesta a la exigencia radical por la implantación de un Nuevo Orden Económico Internacional, los países industrializados argumentaban haber accedido a elevados niveles de producción, consumo, empleo, seguridad social y estabilidad económica a través de un largo proceso de más de un siglo de duración; que comparado con los procesos de las naciones en desarrollo y considerando la perspectiva histórica de ambos, podría considerarse como favorable a los países tercermundistas.

No obstante, el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional ha sido objeto de numerosos estudios e informes, no

²⁸¹ Gilpin. op. cit. pp. 315 - 316.

²⁸² Sauvart. op. cit. pp. 163 - 164.

sólo por parte de las naciones en desarrollo, sino también de los países industrializados, que han buscado alternativas y recomendaciones moderadas frente a la posición del grueso de los pueblos subdesarrollados. En ellos se establecen una gama muy amplia de objetivos, metas y estrategias a seguir, para lograr modificaciones favorables a los países mas poderosos del globo terráqueo. Como parte de la vasta literatura especializada encontramos los siguientes:²⁸³

1. Los informes elaborados por el Club de Roma: Los Límites del Crecimiento, Mankind at the Turning Point, Reshaping of the International Order (Proyecto RIO), Beyond the Age of Waste, y Goals for Mankind.
2. Los estudios realizados por la Fundación Dag Hammarskjöld: Qué Hacer, Hacia Otro Desarrollo.
3. Los análisis preparados por la Organización de las Naciones Unidas como El Futuro de la Economía Mundial.
4. Numerosas declaraciones de coloquios y conferencias internacionales.
5. Estudios e informes presentados por agentes como la Comisión Trilateral, y la Comisión Brandt, entre muchos otros.

En la opinión de varios países pareciera que "...tras la permanente postergación... y las interminables discusiones sobre procedimientos se encuentra la negativa, por parte de los principales países industrializados, de efectuar concesiones significativas y su decisión de no someterse a resoluciones democráticas. Los países capitalistas avanzados, sólo desean tratar aquellos aspectos cruciales para sus intereses, en particular la colaboración de los países subdesarrollados para solucionar las dificultades recesivas e inflacionarias que aquejan a las economías centrales, asegurándoles suministros de materias primas a precios estables, el reciclaje de...la banca transnacional y la ampliación de los programas de asistencia alimentaria, que son usados políticamente y como instrumentos de penetración comercial."²⁸⁴

²⁸³ Cfr. Lozoya, Jorge Alberto et al. *Alternativas para una Nuevo Orden Internacional*. Centro de Estudio Económicos y Sociales del Tercer Mundo. México. 1978. pp. 11 - 48.

²⁸⁴ "Nuevo Orden Económico Internacional: Esperanza, Obstáculos y Desafíos". *Tercer Mundo y Economía Mundial*. CEESTEM. Volúmen I. Número 1. México. Septiembre-diciembre 1981. p. 7.

En un gran número de casos se ha buscado en la reducción de las desigualdades entre los dos grandes grupos de naciones desarrolladas y subdesarrolladas, en otras palabras, la posibilidad de acceder a un Nuevo Orden Económico Internacional. Las propuestas se han centrado en la esfera de la distribución de la riqueza. Una reforma radical implicaría el considerar cambios en el ámbito de la producción, cuestión que ha sido evitada hábilmente mediante la aplicación de esquemas económicos ortodoxos que consideran privatizaciones y reducciones del aparato estatal en los países en desarrollo.

Es difícil ser optimista porque la experiencia ha demostrado que los obstáculos para la implantación del NOEI no son fáciles de remover. Poderosos intereses, entre los que destacan aquellos de empresas y bancos transnacionales, se oponen a una solución negociada y de consenso. Sin embargo, la esperanza de acceder a un nuevo orden mundial mas justo y equitativo no debe perderse, antes al contrario, deben de buscarse alternativas globales para que mejores niveles de bienestar y desarrollo se conviertan en una realidad tangible para la inmensa mayoría de los pueblos del planeta. Muchas de las demandas vertidas por los países en vías de desarrollo tienen sentido, y podrían convertirse en la base de reivindicaciones que mejorarían el funcionamiento de la economía mundial, beneficiando tanto a las economías industrializadas como a las menos desarrolladas.

Dado que las condiciones del orden económico imperante, condicionan la dependencia y vulnerabilidad de las naciones subdesarrolladas, la vigencia de la demanda por un Nuevo Orden Económico Internacional es incuestionable; y aunada a las férreas condiciones de los mercados internacionales, a la falta de una estrategia efectiva y adecuada de desarrollo, se revela como fundamental para superar las carencias y satisfacer las necesidades.

Sin embargo, el hecho de que los países que se encuentran en vías de desarrollo no son una entidad homogénea dadas las diferencias entre sí, ha mostrado que solamente permanece la unidad en la retórica del subdesarrollo, en la medida en que estas naciones se disputan los beneficios (para ellos, pequeños en la mayoría de los casos) de la economía mundial. Tanto las políticas implementadas como los logros alcanzados han confrontado a los países en desarrollo en lugar de unirlos al abrigo de una causa común.

4.2 LA EVOLUCION DEL GATT.

De hecho, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha servido de mejor manera al mas importante grupo de naciones industrializadas de economía de mercado: los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón. Pese a que les han sido otorgadas varias concesiones a los países en desarrollo, ello no modifica, hablando en términos generales, el hecho de que el GATT ha funcionado como un auténtico 'club de ricos'.

A lo largo de la historia del GATT, este grupo de países desarrollados no le habían concedido mayor autonomía de la que originalmente le fue proporcionada. Es por esta razón que ha carecido de mecanismos de vigilancia de la aplicación de los acuerdos concertados dentro de su marco, así como de sanciones para aquellas partes contratantes que no rijan su conducta comercial por las normas del Acuerdo General.

De la misma manera, dado que los mecanismos que le fueron proporcionados son débiles, en su función de servir de foro para el arreglo de disputas comerciales, no ha proporcionado soluciones muy satisfactorias en controversias de trascendencia internacional. A pesar de lo anterior, quizá han sido las rondas de negociaciones comerciales del GATT, algunas de las facetas mas destacadas que ha tenido el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio a lo largo de su historia. Aunque en distinta medida, las negociaciones, las concesiones y el regateo de los distintos países se han enfrentado y/o apoyado tanto con la habilidad como con el deseo de los Estados Unidos para suscribir los acuerdos y encarar los costos de un orden comercial cada vez mas abierto.²⁸⁵ Los norteamericanos han sido tanto la fuerza motriz como la amenaza de ruptura detrás de cada una de las negociaciones sobre el comercio internacional que han sido realizadas en la segunda posguerra mundial.

El GATT desde el momento en que fue creado ha buscado mantenerse vigente en el ámbito del comercio internacional. Para

²⁸⁵ Krieger. op. cit. pp. 343 - 344.

lograrlo ha desarrollado un mecanismo mediante el cual se ha logrado actualizar periódicamente. Las distintas rondas de negociaciones que se han celebrado a lo largo de la historia del Acuerdo General, han permitido la evolución y la adecuación a los cambios que han sido necesarios por su parte, en su constante actualización y perfeccionamiento de las materias con las que establece una regulación y vigilancia.

Desde el principio, el propósito primario y central del GATT ha consistido en la reducción de aranceles, y posteriormente ha incorporado la disminución en barreras no arancelarias. Aunque el camino por recorrer es aún largo y difícil, se reconoce el esfuerzo histórico que ha sido realizado desde la entrada en vigor del Acuerdo General.

Si bien han existido infinidad de reuniones preparatorias a diferentes niveles, en encuentros diversos entre representantes, múltiples consultas y muchos grupos de trabajo, es en las grandes rondas de negociaciones cuando se incorporan los resultados obtenidos entre todas las partes contratantes participantes.

Las diferentes rondas de negociaciones comerciales que se han realizado dentro del GATT con una cierta periodicidad, se han llevado a cabo bajo el principio de que el Acuerdo General sirva como foro de discusión y de negociación en materia de comercio internacional.

Las grandes rondas de negociaciones celebradas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio han sido el mecanismo que ha permitido a las partes contratantes, la renovación y actualización periódicas en materia de regulación y vigilancia de los intercambios mundiales, mediante la aceptación de diferentes medidas en múltiples aspectos del comercio internacional. Para fines de análisis podemos distinguir dos grandes periodos en las rondas de negociaciones comerciales internacionales: el primero comprendió las negociaciones bilaterales y, en el segundo encontramos las rondas realizadas de manera multilateral.

En ambos formatos, tanto el bilateral como el multilateral, la cláusula de la nación más favorecida no conduce por sí misma al incremento comercial entre los países; pero al garantizar trato igual a Estados comercialmente rivales en los mercados de un tercer Estado y al eliminar cargas discriminatorias, se ha incrementado el comercio internacional en un ambiente de mercado libre. Por lo tanto, la aplicación de la principal cláusula del GATT ha permitido que tanto en las rondas de negociaciones bilaterales como en las rondas multilaterales, se haya garantizado el trato igualitario y las mismas condiciones para todos los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

4.2.1 LAS RONDAS COMERCIALES DE NEGOCIACIONES BILATERALES.

El primer período funcionó mediante negociaciones bilaterales país por país, y producto por producto, posteriormente se instrumentaba su aplicación multilateral. Constituía un mecanismo difícil y desgastante para los negociadores y representantes comerciales.

Las rondas de negociaciones que operaron de esa manera son las siguientes:

- I. Ginebra, 1947. Esta primera ronda coincidió con la redacción del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- II. Annecy, Francia, 1949.
- III. Torquay, Reino Unido, 1951.
- IV. Ginebra, Suiza, 1956.

Las negociaciones se desarrollaban de la siguiente manera: Cada parte contratante presentaba una serie de peticiones que se incorporaban a una lista de solicitudes de las que se pretendía conseguir consolidaciones arancelarias. A cada mercancía específica correspondía una partida especial. Las peticiones variaban entre reducción arancelaria, consolidación del nivel existente (para consolidar un nivel bajo) o establecimiento de un techo máximo de aranceles (con la idea de que un derecho bajo no superara el nivel aceptable), según las distintas posiciones y posibilidades de los países participantes en las rondas de negociaciones tarifarias.²⁸⁸

La petición podía ser aceptada o rechazada. Si se aceptaba, el derecho se consolidaba, es decir, en lo sucesivo no podía retirarse la preferencia si no era ofrecida a cambio de una nueva ventaja por un valor equivalente. De esta manera se intentaban afianzar las concesiones comerciales otorgadas entre los miembros

²⁸⁸ Tamames. op. cit. pp. 128 - 129.

del Acuerdo General, para que no intentara dar marcha atrás en sus respectivas posiciones.

Todas las concesiones así otorgadas se formalizaban en listas, una para cada parte contratante. Al momento de ser incorporadas las listas nacionales, todas las concesiones comerciales en ellas contenidas se volvían multilaterales, es decir se otorgaban por igual a los demás miembros del Acuerdo General.

Al terminar las negociaciones, las listas generadas producto de las concesiones otorgadas eran incluidas en el GATT. Conforme se lograban reducciones arancelarias, se hacía cada vez más difícil el avance general de las negociaciones. Sin embargo, el procedimiento descrito cambió para las subsecuentes grandes rondas de negociaciones comerciales de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Por otro lado, en materia de legislación interna de los norteamericanos para su proceso de liberalización comercial, cuando el congreso norteamericano prorrogó la Trade Agreement Act del '34, en el año de 1945, por un período de tres años, consideraba por medio de una cláusula de excepción, la posibilidad de incrementar los aranceles si un sector nacional perdía competitividad debido a la reducción de las tarifas, en todos los tratados comerciales firmados por los estadounidenses.²⁸⁷

Para 1948, año en que se prorrogó nuevamente la ley de comercio exterior, el congreso estadounidense impuso que los futuros acuerdos comerciales además de la cláusula de excepción, debían someterse a una cláusula de intervención; ya que según esta última, se temía que si se hacían concesiones tarifarias mas allá de los mínimos fijados, la industria norteamericana sufriría daños.

En 1955 fue condicionada la prórroga de la legislación comercial estadounidense además de las cláusulas anteriores, a la cláusula de defensa; la cual debido a la guerra fría, prohibía rebajas arancelarias que pudiesen ser negativas para la contribución de su industria nacional a la defensa de los Estados Unidos. Posteriormente la cláusula de defensa prohibiría las rebajas arancelarias, ante la amenaza de la seguridad nacional norteamericana.²⁸⁸

En otro orden de ideas, nos encontramos que fue en las primeras rondas de negociaciones comerciales, que se planteó la

²⁸⁷ Wee. op. cit. pp. 447 - 449.

²⁸⁸ Ibid.

dificultad técnica de tratar de conciliar el otorgamiento de la cláusula de la nación mas favorecida a países de economía centralmente planificada, que tuvieran comercio oficial, a través de acuerdos especiales, como fue el caso de Checoslovaquia, Polonia, Rumania y Cuba. La extensión del sistema comercial de libre mercado en las relaciones de comercio entre naciones de distintos sistemas productivos, se mantuvo fundamentalmente con una muy importante significación política mas que económica, subrayando de esta manera el principio ideal de la igualdad de oportunidades en las transacciones económicas y comerciales internacionales.²⁸⁹

El mecanismo por medio del cual se pudo llevar a cabo el comercio entre países con sistemas económicos diferentes en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, fue el que proporcionó la Cláusula de Consideraciones Comerciales del artículo decimoséptimo del GATT, en donde se consideraba que se podían basar las operaciones comerciales en aspectos tales como los precios, la calidad, la oferta disponible, los transportes, etc.²⁹⁰

De esta manera, en el periodo de la guerra fría fue mantenido el otorgamiento de una cláusula comercial entre economías de libre competencia, a los países que, aunque no poseían el mismo sistema económico --sino que se caracterizaban por la planificación central de sus actividades económicas--, se fueron adhiriendo con posterioridad al GATT; lo que permitió por un lado, la sobrevivencia de dicho mecanismo comercial, de la misma manera que evitó, por el otro, al menos por lo que al comercio internacional respecta, un enfrentamiento entre los dos grandes bloques de países.

Por lo que respecta a un detalle poco conocido y que vale la pena destacar, hubo un intento --poco documentado--, para crear una organismo que rigiera las transacciones internacionales dentro del marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Durante una conferencia diplomática de las partes contratantes previa a la Ronda de Ginebra del año de 1956, se trabajó sobre el texto constitutivo de una Organización de Cooperación Comercial, con las siglas OCC, la que desde el punto de vista de su estructura era muy semejante a la fórmula que se había empleado para la Organización Internacional de Comercio. A pesar de que su convenio constitutivo era interesante nunca entró en vigor, se quedó únicamente como un proyecto abortado que

²⁸⁹ Friedmann, Wolfgang. *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*. Ed. Trillas. México. 1967. pp. 420 - 430.

²⁹⁰ Witker, Jorge. *El GATT y sus Códigos de Conducta*. Ed. Guma. México. 1982. p. 18.

institucionalizaría las relaciones comerciales mundiales y que nunca vería la luz.²⁹¹

4.2.2. LAS RONDAS COMERCIALES DE NEGOCIACIONES MULTILATERALES.

El segundo sistema que se ha empleado en las rondas de negociaciones comerciales ha funcionado mediante reducciones lineales generales en derechos arancelarios para todos los participantes por igual. Se ha trabajado sobre una base porcentual de los aranceles.

Sin embargo, el problema que ha enfrentado este sistema ha sido que las excepciones a las reducciones negociadas se han turnado tan numerosas que en la práctica no han hecho una gran diferencia con respecto al primer sistema.²⁹²

Las negociaciones comerciales multilaterales se pusieron en marcha como un intento de superar la condición estacionaria de los problemas comerciales, para agilizar la liberalización comercial y mejorar la competencia del sistema del comercio internacional. Sin embargo, las naciones más fuertes en materia comercial deliberadamente han intentado usar las negociaciones para modificar los principios y las prácticas multilaterales más importantes, con el objetivo de legalizar y proporcionarles un espacio seguro a sus respectivas políticas e instrumentos comerciales nacionales.²⁹³

Las rondas de negociaciones comerciales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio realizadas de forma multilateral han sido las siguientes, a saber:

²⁹¹ Colliard. op. cit. p. 665.

²⁹² Tamames. op. cit. pp. 128 - 131.

²⁹³ Tussie, Diana and David Glover (editors). *The Developing Countries in World Trade*. Lynne Rienner Publishers, International Development Research Centre. Colorado, USA. 1993. pp. 12 - 13.

- a) la Ronda Dillon,
- b) la Ronda Kennedy,
- c) la Ronda Tokio y
- d) la Ronda Uruguay.

A continuación abordaremos los aspectos más destacados de las tres primeras rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio realizadas bajo el formato multilateral. La última ronda de negociaciones multilaterales celebrada en el marco del GATT, se tratará con detalle en el siguiente capítulo de este trabajo.

4.2.2.1 LA RONDA DILLON.

La V Ronda del GATT, celebrada en Ginebra, Suiza, de 1960 a 1961, es conocida como Ronda Dillon, en honor del entonces Secretario norteamericano del Tesoro, Douglas Dillon. Dos protagonistas comerciales se destacaron por encima del resto de las partes contratantes, los Estados Unidos y la Comunidad Europea.

Esta ronda se constituyó como el gran cambio en el procedimiento de negociaciones. Se redujeron veinte por ciento los derechos arancelarios de los productos industriales por parte de los países desarrollados.²⁹⁴

La iniciativa estadounidense para que las negociaciones comerciales iniciaran, se dio en gran medida porque les interesaba contrarrestar la amenaza del arancel externo de la Comunidad Económica Europea y de la Política Agrícola Común de subsidios a la producción. A pesar del empuje de los norteamericanos, los resultados obtenidos no fueron tan buenos como esperaban.²⁹⁵

²⁹⁴ Tamames. op. cit. pp. 128 - 131.

²⁹⁵ Gilpin. op. cit. p. 206.

4.2.2.2 LA RONDA KENNEDY.

La sexta rueda de negociaciones, conocida como Ronda Kennedy, se celebró en Ginebra, Suiza de 1964 a 1967. En ella se incorporó la famosa Parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La Ronda Kennedy debe su nombre al presidente estadounidense John Fitzgerald Kennedy. Si bien para el periodo de negociaciones que abarcó de 1964 a 1967 el demócrata ya había sido asesinado desde un año antes del comienzo de la ronda, se eligió bautizar la sexta ronda de negociaciones del GATT en honor a su memoria.

Entre los puntos destacados de esta ronda de negociaciones multilaterales se distinguieron:²⁹⁶

1. el que en términos generales no se consiguieron las metas inicialmente planteadas para los productos industriales,
2. pero se incorporaron muchos productos y hubo una mayor rebaja arancelaria en comparación con las rondas anteriores de negociaciones, por el empleo de un nuevo método de reducción arancelaria que significó una rebaja del 35 % en sesenta mil productos;
3. a pesar de ello se logró la incorporación de un acuerdo antidumping;
4. además de que se proporcionó el suministro de ayuda alimentaria a los países menos desarrollados;
5. el hecho de que fue muy escasa la atención otorgada a los problemas de las barreras no arancelarias y;
6. para los productos agrícolas el resultado fue nulo tras una laboriosa negociación, dada la poca importancia otorgada a los problemas del comercio agrícola.

4.2.2.2.1 La Ley de Expansión Comercial de 1962. En ese año, el Congreso de los Estados Unidos aprobó la entonces nueva Ley de Expansión Comercial (nombre original en inglés: Trade Expansion Act). Se considera una versión actualizada de las Reciprocal Trade Agreements Act de 1934 y '45. Algunos autores la consideran el antecedente inmediato de la Ronda Kennedy.

²⁹⁶ Gilpin. op. cit. pp. 206 - 207.

En resumen otorgaba al presidente norteamericano, entonces John Fitzgerald Kennedy, hasta el año de 1967, la facultad de reducir totalmente los aranceles si los norteamericanos junto con la Comunidad Europea llegaran a controlar el ochenta por ciento del comercio internacional. Los estadounidenses de esta forma abrían las hostilidades comerciales frente al trato preferencial de la CEE en favor de algunos países africanos.²⁹⁷

La Trade Expansion Act de 1962 constituyó una agresiva ofensiva por parte de EU contra la entonces llamada Comunidad Económica Europea que empezaba a configurarse como toda una potencia comercial, amenazante de la hegemonía norteamericana en el intercambio mundial. Proceso que fue confirmado unos años más tarde.

Debe destacarse que la misma fecha, junio de 1967, en que vencía el plazo otorgado por el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica a su presidente, entonces el demócrata Lyndon Baines Johnson, concluyó la Ronda Kennedy del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

4.2.2.3 LA PARTE IV DEL GATT.

En 1964, gracias a las presiones ejercidas por los países en vías de desarrollo quienes necesitaban un foro donde plantear y resolver sus problemas de un trato más equitativo, fue convocada la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) con la participación de más de cien países y fue aprobada como órgano de la Asamblea General de la ONU el 30 de diciembre de 1964.²⁹⁸

Como resultado de esta iniciativa, al Acuerdo General le fue agregada una nueva parte referente al comercio y el desarrollo en el año 1965, la famosa Parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La Parte IV del GATT referente a comercio y desarrollo fue aprobada el 8 de febrero de 1965, con el propósito de incluir concesiones y ventajas especiales para los países en desarrollo.

²⁹⁷ Tamames. op. cit. p. 130.

²⁹⁸ Malpica. *¿Qué es el GATT?* pp. 17 - 18.

Está formada por los tres últimos artículos que figuran en el texto del Acuerdo General, a saber: del artículo trigésimo sexto al trigésimo octavo.

En la última parte del texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se reconocen como los principios y objetivos del GATT en las relaciones comerciales que involucren a los países en vías de desarrollo los siguientes:²⁸⁸

- a) la urgencia especialmente para los países poco desarrollados del acceso a un mejor nivel de vida y desarrollo económico;
- b) que el comercio exterior para los países más atrasados se relaciona con el precio de sus importaciones y el volumen y precio de sus productos exportados;
- c) que existe una gran asimetría entre los países poco desarrollados y el resto de las partes contratantes;
- d) que se requiere una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de los pueblos más atrasados;
- e) que el comercio internacional debe regirse por reglas y procedimientos que sean compatibles con los objetivos y finalmente;
- f) que las partes contratantes facultan a las menos desarrolladas para que apliquen medidas especiales que fomenten su comercio y desarrollo.

Asimismo, las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio acuerdan en los demás párrafos del artículo XXXVI:

- a) asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes poco desarrolladas;
- b) que éstas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico;
- c) que se aseguren condiciones más favorables de acceso a mercados mundiales y se establezca su situación para productos primarios, estabilizando sus precios a niveles equitativos y remuneradores y permitiendo también, un crecimiento sostenido por ingresos reales de exportación;

²⁸⁸ Texto del Acuerdo General. Artículo XXXVI, párrafo primero.

d) que se asegure un mejor acceso para productos transformados y manufacturados, cuya exportación sea de interés para las partes menos desarrolladas que busquen evitar la dependencia excesiva de los productos primarios, con el fin de expandir sus economías mediante la diversificación;

e) que colaboren las partes contratantes y las instituciones internacionales de préstamo para aliviar las cargas de las partes poco desarrolladas que busquen su desarrollo económico;

f) que las partes contratantes, las organizaciones intergubernamentales y las instituciones de la ONU cuyas actividades tengan relación con el desarrollo económico y comercial de los países en vías de desarrollo, cooperen para el logro de los objetivos y principios anteriormente enunciados;

g) que los países desarrollados no esperen reciprocidad al reducir o suprimir obstáculos al comercio para las partes poco desarrolladas y por último;

h) que se adopten medidas para volver realmente efectivos los principios y objetivos arriba mencionados.

En el siguiente artículo se establecen los compromisos que las parte contratantes desarrolladas deberán cumplir a excepción de que lo impidan razones poderosas contempladas por el Acuerdo General:³⁰⁰

a) conceder prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos de los productos cuya exportación represente un interés especial para las partes poco desarrolladas;

b) el abstenerse de incrementar aranceles y medidas no arancelarias a la importación de productos que constituyan exportaciones especiales para los países menos adelantados;

c) el compromiso de no establecer nuevas medidas fiscales, así como el conceder prioridad para la reducción de las vigentes que se propongan frenar el consumo de productos primarios producidos en los países poco desarrollados;

d) la consideración de medidas que amplíen las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de las partes

³⁰⁰ Texto del Acuerdo General. Artículo XXXVII, párrafos primero y tercero.

más atrasadas y:

e) el tomar en cuenta los intereses comerciales de estas últimas cuando se considere la aplicación de otras medidas autorizadas para resolver problemas particulares.

Cuando estos compromisos no hayan sido respetados, la falta en cuestión ha sido señalada a las partes contratantes quienes en forma rápida y completa han realizado consultas con las partes involucradas e interesadas para examinar las razones del incumplimiento, según lo ha previsto el segundo y quinto párrafos del artículo XXXVII.

Asimismo, cada parte contratante poco desarrollada del GATT, ha debido tomar medidas apropiadas para el comercio y desarrollo en beneficio de sus iguales, siempre que le haya sido posible por sus necesidades actuales y futuras de desarrollo, como lo considera el penúltimo párrafo del mencionado artículo.

Las actuaciones de las partes contratantes tanto en el marco del GATT como fuera de él han colaborado en acción colectiva para promover los objetivos arriba citados, pero con mayor énfasis han debido:³⁰¹

a) asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a mercados mundiales para productos primarios originarios de un país poco desarrollado, así como su estabilización de precios a niveles equitativos y remuneradores;

b) conseguir una colaboración con la ONU y sus órganos sobre la base de las recomendaciones de la UNCTAD;

c) elaborar medidas concretas que favorezcan la exportación y faciliten el acceso a mercados, así como conseguir una colaboración con los gobiernos y organizaciones internacionales, especialmente en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para que mediante estudios, se determinen los potenciales de exportación y las perspectivas de los mercados;

d) vigilar la evolución del comercio mundial, especialmente la tasa de expansión del comercio de los países en vías de desarrollo para formular recomendaciones según las circunstancias;

e) colaborar para lograr una armonización y un ajuste de las políticas y recomendaciones nacionales mediante la

³⁰¹ *Texto del Acuerdo General. Artículo XXXVIII, párrafo segundo.*

aplicación de normas técnicas y comerciales y, también aumentar la difusión de la información comercial y el estudio de mercados y:

f) adoptar disposiciones institucionales para promover los objetivos arriba mencionados y proporcionar efectividad a las disposiciones de la parte IV del GATT.

La última parte del Acuerdo General ha preconizado la no elevación de los aranceles para los productos más tradicionales de los países menos desarrollados, así como también la eliminación de los impuestos interiores que dificultan la expansión de la demanda. Ha permitido la negociación de preferencias entre los países subdesarrollados exclusivamente, es decir que no se han hecho extensivas a los países industrializados. Por otro lado, se creó un Comité de Comercio y Desarrollo que con posterioridad fue reforzado.

Se podría caracterizar la parte IV del GATT como una reacción tardía ante las críticas que se venían recibiendo por parte de los países menos adelantados económica y comercialmente hablando. La parte cuarta ha sido un intento tangible, que ha logrado cristalizar por parte de los países en vías de desarrollo. Esta se concibió para lograr acceder a un intercambio comercial más justo y equitativo, reconociendo las diferentes capacidades productivas y de intercambio de los países.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha representado la expresión jurídica comercial internacional contemporánea del libre comercio a escala mundial. El hecho de que en la última parte, referida al comercio y desarrollo se haya hecho un reconocimiento de las desigualdades y asimetrías económicas y comerciales, debe entenderse como un ajuste, un acercamiento a la realidad del intercambio mundial, permitido por un ambiente internacional propicio para ello.

Durante los años sesentas muchos pueblos alcanzaron su anhelada independencia política. Inmediatamente notaron que no eran económicamente independientes, que las relaciones de dominación utilizaban mecanismos de mercado para mantener el dominio y la subordinación. Ante la ostensible falta de equidad, se promovió la idea de la parte IV del GATT y el génesis de la UNCTAD.

En el año de 1971, fuera del marco de las negociaciones multilaterales del GATT, se les concedió a los países desarrollados la licencia de otorgar concesiones y preferencias a los países en vías de desarrollo de acuerdo a un Sistema de Preferencias Generalizadas no recíprocas. La idea surgió del seno

de la UNCTAD en 1968.³⁰²

4.2.2.4 LA RONDA TOKIO.

El incremento de las prácticas proteccionistas propiciaron que cada vez un mayor número de transacciones comerciales se realizaran fuera de las normas del Acuerdo General. Ejemplo de lo anterior lo han sido las restricciones voluntarias a las exportaciones y los acuerdos de restricción de mercados, los cuales se han hecho cada vez mas comunes en industrias como la de los automóviles, el acero, los textiles, los semiconductores y los productos electrónicos. Según algunas estimaciones, las diferentes modalidades de comercio dirigido han afectado a la mitad del comercio mundial; la mayoría de ellas han sido impuestas por los Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, y dirigidas contra ellos mismos y las naciones en vías de desarrollo. Desde la agricultura hasta las políticas industriales se han distinguido por la instrumentación de prácticas denominadas como neoproteccionistas.³⁰³

En este contexto, la séptima ronda de negociaciones comerciales del GATT se realizó de 1973 a 1979 en Ginebra Suiza. Tomó su nombre de la reunión ministerial celebrada en la capital japonesa que constituyó su punto de partida. Se había pensado originalmente bautizarla como Ronda Nixon en honor al presidente norteamericano que gobernó hasta el '74, pero el trágico fin de su administración, que confrontó el escándalo del caso Watergate originó que se cambiara esa decisión.

Para los noventa y nueve países participantes en las negociaciones comerciales, incluyendo observadores y aquellos que habían accedido provisionalmente al GATT, las negociaciones multilaterales de la Ronda Tokio estuvieron encaminadas a conseguir la expansión y la liberalización del comercio mundial, mediante la eliminación de los obstáculos al comercio tanto arancelarios como no arancelarios. Para los países en vías de desarrollo se pretendían asegurar beneficios en sus relaciones comerciales, teniendo en cuenta sus necesidades de desarrollo, un aumento en sus posibilidades de participar en la expansión del

³⁰² Malpica. *¿Qué es el GATT?* p. 18.

³⁰³ Krieger. op. cit. p. 344.

comercio mundial, y un mejoramiento en las condiciones de acceso de los productos de interés para los subdesarrollados.

Aunque en realidad la meta primordial no escrita de la Ronda Tokio era estabilizar las relaciones comerciales entre los países avanzados de la OCDE. Estaban implicadas la reformulación de salvaguardias, la creación de códigos para los subsidios a las exportaciones, la regulación de derechos compensatorios y, la eliminación de las barreras no arancelarias. A pesar de que los países en vías de desarrollo presentaron sus objeciones con respecto a la manera en la que se realizaban las negociaciones, los Estados Unidos y la Comunidad Europea, de manera independiente se ocuparon del tratamiento de la agricultura, (materia que había colocado las negociaciones de la ronda en una fase de estancamiento), e hicieron posible un progreso subsecuente en todo el resto de los temas a negociar en la Ronda Tokio.³⁰⁴ Quedaba al descubierto que las negociaciones multilaterales, eran en realidad, acuerdos entre el grupo de países económicamente mas poderosos: los norteamericanos, los europeos y los japoneses.

Para los trabajos de las negociaciones comerciales multilaterales se constituyeron seis grupos de trabajo: aranceles de aduanas, productos tropicales, barreras no arancelarias, agricultura, salvaguardias multilaterales y marco jurídico. En términos generales se pueden considerar tres grandes logros de esta ronda de negociaciones:³⁰⁵

1. Se logró reducir el nivel arancelario general en un treinta y cinco por ciento aproximadamente en productos industriales. En el terreno agrícola los resultados fueron menos importantes debido a que para estos productos, las barreras más fuertes a su comercio no son de carácter únicamente arancelario.³⁰⁶

2. La elaboración de una serie de acuerdos conocidos como Códigos de Conducta los que se relacionan estrechamente con la aplicación e interpretación de algunos artículos del GATT. Se revisó el Código Antidumping de 1967 del Acuerdo General. También se lograron acuerdos especiales para productos lácteos, carne de bovino y aeronaves civiles.

³⁰⁴ Twigg, Joan E. *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations*. University Press of America. The Institute for the Study of Diplomacy, Georgetown University. United States of America. 1987. pp. 51 - 52.

³⁰⁵ Ibidem.

³⁰⁶ Seara Vázquez. op. cit. pp. 617 - 618.

3. Se elaboró un sistema multilateral de salvaguardias y se mejoró el marco jurídico para el desarrollo del comercio mundial.

A partir de la Ronda Tokio, se ha intensificado el combate a las barreras no arancelarias de los intercambios internacionales. Diferentes disposiciones han sido adoptadas con tal motivo, se destacan entre ellas:³⁰⁷

1. Los siguientes cuatro acuerdos relativos al marco jurídico del comercio internacional:

a) Decisión relativa al Trato Diferenciado y Mas Favorable y a la Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo, mejor conocido como la Cláusula de Habilitación;

b) Declaración sobre las Medidas Comerciales Adoptadas por Motivos de Balanza de Pagos;

c) Decisión sobre las Medidas de Salvaguardia Adoptadas por Motivos de Desarrollo y;

d) Entendimiento Relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia.

2. Seis Códigos de Conducta. Tres de los cuales interpretan, amplían y reglamentan artículos del GATT y los otros consideran aspectos técnicos del Acuerdo General. Dichos Códigos son a saber, los siguientes:

a) el Código de Valoración en Aduana;

b) el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios;

c) el Código Antidumping Revisado;

d) el Código de Normalización;

e) el Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación y;

f) el Código sobre Compras del Sector Público.

³⁰⁷ Cfr. *Textos de los Acuerdos de la Ronda Tokio*. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza, 1986.

3. Acuerdos Sectoriales con regulaciones específicas:

- a) el Acuerdo sobre la Carne de Bovino;
- b) el Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos y;
- c) el Acuerdo sobre el Comercio de las Aeronaves Civiles.

4. La Declaración Ministerial de Tokio de 1973. Posteriormente se da la de Ginebra de 1982. Finalmente se encuentran los protocolos de Ginebra de 1979 y el Adicional del mismo año.

En el documento denominado 'Declaración de Tokio', se hizo un pronunciamiento general por las partes contratantes del GATT en favor no sólo de reducciones arancelarias, sino también para la eliminación de las demás barreras que obstruyen el comercio como es el caso de las restricciones cuantitativas, las reglas especiales para productos agropecuarios y perecederos entre otras. Por otro lado, se prometieron ventajas para los veinticinco países más pobres identificados en la III UNCTAD, donde plantearon la plataforma de su participación en la Ronda Tokio.

Para 1975, un grupo de trabajo del Acuerdo General ya había logrado levantar un inventario de ochocientas clases diferentes de obstrucciones al comercio internacional. Se clasificaron en las siguientes categorías:³⁰⁸

- a) Medidas derivadas de la aplicación del poder público en el comercio exterior, tales como subsidios, empresas públicas, comercio de Estado, etc.
- b) Formalidades y complejidades burocráticas y aduaneras, causantes del entorpecimiento para la tramitación de los requerimientos necesarios de las transacciones comerciales internacionales.
- c) Normas discriminatorias impuestas a los productos de importación a diferencia de la competencia nacional. Los casos más comunes suceden en higiene, etiquetado, envases y embalajes, etc.
- d) Restricciones cuantitativas, licencias de importación y exportación, acuerdos comerciales bilaterales, son ejemplos de otro tipo de limitaciones existentes en los intercambios

³⁰⁸ Tamames. op. cit. p. 135.

internacionales.

e) Y por último, las normas relativas a los niveles de precios, las exacciones variables percibidas en frontera, etcétera.

Ante estos grandes géneros de barreras comerciales se señalaron en la Ronda Tokio tres grandes temas prioritarios de carácter no arancelario: normas de determinación del valor en aduana, contingentes y subvenciones a la exportación.

El Comité de Comercio y Desarrollo creado por la parte IV del GATT fue reforzado mediante la creación de dos subcomités: a uno de ellos le fue encargada la misión de examinar todas las medidas nuevas de protección adoptada por los países en desarrollo, al otro se le encomendó especialmente el considerar los problemas comerciales de los países menos adelantados.³⁰⁹

La reducción arancelaria de productos agrícolas e industriales se realizó de manera escalonada hasta 1986. El arancel medio ponderado (calculado sobre los intercambios comerciales efectuados) en productos industriales disminuyó del 7 al 4.7 por ciento, rebaja similar a la conseguida en la Ronda Kennedy.³¹⁰

4.2.2.4.1 La posición estadounidense en la ronda Tokio.

Para poder ilustrar con claridad la importancia que representó para los Estados Unidos los resultados de la negociación comercial multilateral de la Ronda Tokio, podemos compararlos con otros tres grandes acuerdos internacionales más o menos de la misma época. En el período comprendido entre los años 1965 a 1981 los norteamericanos participaron en las negociaciones de:³¹¹

a) el Segundo Tratado para la Reducción de Armas Estratégicas, mejor conocido como SALT II (Strategic Arms Limitation Talks II). Nunca fue llevado a votación del congreso estadounidense.

b) Los Tratados del Canal de Panamá que finalmente fueron ratificados después de unas arduas negociaciones con los panameños y una fuerte oposición en el congreso

³⁰⁹ *El GATT*. op. cit. p. 13.

³¹⁰ Cuando se estableció el GATT, el arancel medio ponderado era de un 40 %. Cfr. *El GATT*. op. cit. p. 9.

³¹¹ Twiggs. op. cit. pp. 76 - 85.

norteamericano.

c) La III Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, también conocida como Convención de Montego Bay, a cuya aprobación se opusieron los Estados Unidos junto con otros tres participantes frente a los 130 votos que recibió a favor. Posteriormente los norteamericanos firmaron el Acta Final en 1982.

d) Los acuerdos obtenidos tras las negociaciones de la Ronda Tokio no enfrentaron oposición en el congreso norteamericano.

El papel desempeñado por los representantes comerciales (state trade representatives), de los Estados Unidos resultó fundamental para que su país aceptara sin problemas los resultados de la Ronda Tokio. Las tres administraciones involucradas en las negociaciones de la VII Conferencia multilateral del GATT fueron:³¹²

- a) la de Richard Nixon, cuyo representante comercial fue William Eberle;
- b) la de el presidente Ford, quien se apoyó en la persona de Frederick Dent;
- c) la de Jimmy Carter, quien eligió a Robert S. Strauss como su representante comercial.

4.2.2.4.2 La ley de comercio de 1974. La ley de comercio de los Estados Unidos de Norteamérica aprobada en diciembre de 1974, concedió autorización al presidente de ese país a negociar en el GATT reducciones en la tarifa aduanera e imponer restricciones arancelarias contra los países miembros de cárteles internacionales semejantes a la OPEP. Otorgó como plazo límite hasta el '78 para conseguir dichos objetivos.³¹³

La Ley de Comercio de 1974 estableció lineamientos de conducta para los Estados Unidos e identificó los objetivos, propósitos y fines norteamericanos en la negociación como no se había detallado hasta entonces. Propuso otorgar la Cláusula de la Nación Más Favorecida a la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, su acérrimo rival en el periodo de la guerra fría, e incluyó consideraciones del sector privado estadounidense.

³¹² Twiggs. op. cit. p. 30.

³¹³ Tamames. op. cit. pp. 139 - 141.

Por otro lado, estableció procedimientos legislativos especiales conocidos genéricamente como 'fast - track': que incluyen notificaciones presidenciales al congreso, consultas entre los poderes ejecutivo y legislativo, proyectos de ley, tiempos específicos, y si algún acuerdo es rechazado, no puede volver a ser considerado para su aprobación.³¹⁴

La Ley Comercial de 1974 es un documento preciso y detallado que además de señalar lo que los Estados Unidos deberían buscar en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio, también hizo señalamientos sobre la forma en que deberían de conseguirse. Fue creada a la medida tanto del Poder Ejecutivo como de las negociaciones de la Ronda Tokio.

Lo anteriormente descrito, concerniente a legislaciones y procedimientos internos de los norteamericanos, permitió el inicio de facto de las negociaciones multilaterales del Acuerdo General en 1975, con la participación de los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón como los más importantes protagonistas de la Ronda Tokio.

4.2.2.5 EL ACUERDO MULTIFIBRAS.

El comercio mundial de textiles y vestido se ha regulado bajo el marco normativo del Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles, conocido también como Acuerdo Multifibras que entró en vigor en 1973 y que recibió sucesivas prórrogas hasta ser reemplazado por los resultados de la Ronda Uruguay en su materia.

El antecedente mas importante de reglamentación sectorial relacionado con los textiles y el vestido, lo constituyó el Acuerdo a Corto Plazo de los Textiles de Algodón en el año de 1961. Posteriormente éste fue sustituido por el Acuerdo a Largo Plazo de Textiles de Algodón de 1962, que luego se extendió hasta convertirse en el Acuerdo Multifibras.³¹⁵

La autoridad suprema ha sido el Consejo de Representantes. El Organó de Vigilancia de los Textiles ha supervisado la correcta aplicación del Acuerdo Multifibras. Las negociaciones

³¹⁴ Twiggs. op. cit. pp. 22 - 34.

³¹⁵ Gilpin. op. cit. p. 205.

sobre él se han llevado a cabo en el Comité de Textiles del GATT.³¹⁶

Los objetivos que se perseguían con el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles consistían en eliminar la discriminación y el proteccionismo, el efectivo respeto de los derechos de los miembros y el proporcionar asistencia técnica según fuese necesario. El Acuerdo ha permitido las salvaguardias cuando las importaciones amenacen un mercado interno, y en la mayoría de los casos han revestido la forma de acuerdos bilaterales.

Una muy importante proporción de los productos textiles eran cubiertos por él, incluyendo las fibras artificiales y sintéticas, las de algodón y de lana. Funcionó mediante acuerdos bilaterales de autolimitación, en donde existía una lista de productos que tenía como límite un techo comunitario, y además, una lista de productos regidos por una cláusula de consulta.³¹⁷ Con el paso del tiempo, el Acuerdo Multifibras fue renovado y ampliado, a pesar de que varios países se encontraban a disgusto con su funcionamiento, porque ha buscado establecer un 'crecimiento ordenado' para las prendas de vestir y los textiles, en otras palabras, ha dirigido el comercio de las industrias textil y del vestido.

Un programa de cooperación entre países en desarrollo exportadores de textiles y prendas de vestir, se identificó con la continuación del Acuerdo Multifibras. Los participantes del programa institucionalizaron su trabajo con la creación de la Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir. México participó en esta oficina y también fue parte del Consejo de Representantes.³¹⁸

El Acuerdo Multifibras ha respondido al propósito de conciliar intereses entre países importadores y exportadores de textiles para lograr la expansión de su comercio y evitar la desorganización de sus mercados. Aunque sin duda alguna, ha sido más provechoso para las naciones industrializadas que para los pueblos en desarrollo.

³¹⁶ *El GATT*. op. cit. pp. 14 - 15.

³¹⁷ Carreau et. al. op. cit. pp. 140 - 141.

³¹⁸ *El GATT*. op. cit. pp. 14 - 15.

4.2.2.6 LOS CODIGOS DE CONDUCTA.

Todos y cada uno de los Códigos de Conducta han pretendido reducir o eliminar las medidas no arancelarias o sus efectos de restricción del comercio. Han establecido un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de sus miembros. Han reglamentado, complementado y ampliado el Acuerdo General. Han establecido comités de vigilancia y mecanismos de solución de diferencias. Han sido obligatorios desde su firma, por lo que han constituido acuerdos simplificados. Y han sido reconocidos como la parte fundamental de lo que entonces se consideró un 'nuevo GATT'.³¹⁸

Su propósito ha consistido en hacer visibles las barreras no arancelarias, si no eliminarlas totalmente, con el fin de disminuir las incertidumbres generadas por la intervención gubernamental en el mercado, y así estabilizar el entorno comercial. Con el diseño de los Códigos de Conducta se ha realizado un esfuerzo para limitar las posibilidades de que se vuelva a prácticas comerciales mercantilistas como las de los años treinta.

"Según la técnica jurídica plasmada en los seis cuerpos legales, cualquier país, sin ser miembro del GATT, puede parcialmente suscribir uno o varios de ellos y beneficiarse de sus regulaciones, sin perder la soberanía de su política comercial que supone el ingreso al... GATT."³²⁰

En términos generales todos los Códigos de Conducta han utilizado el siguiente mecanismo para la solución de controversias: en primer lugar, se han realizado consultas entre las partes involucradas en la disputa comercial para tratar de llegar a un arreglo de la manera mas fácil y rápida; si en esta primera instancia no se llega a un acuerdo para solucionar el conflicto, en segundo lugar, se han establecido grupos especiales cuyo trabajo ha consistido en revisar el problema con la intención que sea emitida alguna recomendación para la controversia con la pretensión de solucionarla. Sin embargo, no ha existido un mecanismo coercitivo que obligue a las partes a acatar las disposiciones emitidas, situación que se ha identificado como un importante talón de aquiles de los

³¹⁸ Malpica de Lamadrid, Luis. "La Posición de México Frente a los Códigos de Conducta del GATT". *Comercio Exterior*. Vol. 38, núm. 6. México. Junio de 1988. pp. 506 - 512.

³²⁰ Witker. op. cit. p. 2.

mecanismos de solución de controversias.

4.2.2.6.1 El Código sobre Normas de Valoración en Aduana. Su nombre oficial es 'Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio'. Entró en vigor en 1981.

Su objetivo más importante ha radicado en "...establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para valorar las mercancías en aduana que se adapte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios..."³²¹

El cuerpo jurídico del documento del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT comprende treinta y un artículos y está dividido de la siguiente manera:³²²

- a) Parte I. Normas de valoración en aduana.
- b) Parte II. Administración del acuerdo, consultas y solución de diferencias.
- c) Parte III. Trato especial y diferenciado.
- d) Parte IV. Disposiciones finales.
- e) Tres anexos.

Este instrumento jurídico ha establecido que las partes que lo hayan suscrito se han comprometido a no modificar sus formas de evaluar mercancías en las aduanas; se comprometen también a respetar el valor real de las mercancías, para que éstas puedan ser vendidas en condiciones de libre competencia; asimismo, se ha establecido el compromiso de conseguir y respetar una transparencia informativa, por medio de la publicación de métodos y reglas de valoración aduanera.

El Código sobre Valoración Aduanera ha contemplado el establecimiento de un comité del valor en aduana --en el que la Secretaría del GATT ha fungido como secretaria del comité--, y un comité técnico del valor en aduana, que ha funcionado bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera. Asimismo, se ha

³²¹ El GATT. op. cit. p. 22.

³²² Textos de los Acuerdos... op. cit. pp. 89 - 129.

contemplado el establecimiento de grupos especiales.³²³

En este Código de Conducta debe mencionarse la utilidad que han prestado un par de instrumentos del comercio internacional:³²⁴

1. El Consejo de Cooperación Aduanera, establecido desde 1950 ha pretendido mejorar y armonizar el funcionamiento de las aduanas para facilitar el comercio internacional. Aunque nació con anterioridad al surgimiento del Código de Valoración Aduanera, ha trabajado en conjunción con éste para lograr los objetivos que el GATT estableció para el Código de Conducta.

2. El Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de 1983. Su objetivo se ha reconocido como el de favorecer el establecimiento de una correlación entre las estadísticas del comercio exterior y las de producción. Posee una nomenclatura arancelaria y estadística combinada.

4.2.2.6.2 El Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios. Su nombre oficial es 'Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI, XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio'. Entró en vigor en 1980.

El objetivo de su creación consiste en tratar que los signatarios velen para que el empleo de subvenciones no perjudique otros intereses comerciales, así como vigilar que las medidas compensatorias no obstaculicen el comercio internacional, a las cuales se les reconoce como parte de los programas económicos de los países en desarrollo.³²⁵

Para las partes que han suscrito este acuerdo existe el compromiso de notificar a los demás miembros las subvenciones que otorguen a sus sectores económicos, el compromiso de realizar consultas entre las partes para evaluar los perjuicios causados y, el compromiso de tratar de evitar las subvenciones en los productos básicos.

El Código sobre Subvenciones y Derechos compensatorios consta de diecinueve artículos divididos en siete partes y un

³²³ Witker. op. cit. pp. 60 - 61.

³²⁴ Malpica. "La posición... op. cit. p. 508.

³²⁵ El GATT. op. cit. p. 21.

anexo. Contiene disposiciones concernientes a los países en vías de desarrollo, a quienes no se les ha impedido la adopción de medidas y políticas de asistencia para sus producciones, incluyendo las exportaciones. Aunque también ha contemplado que este grupo de países asuma compromisos para reducir o suprimir aquellas subvenciones a la exportación que no guarden relación alguna con su desarrollo económico.³²⁶

4.2.2.6.3 El Código Antidumping Revisado. Su nombre oficial es 'Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio'. Sustituye al Código Antidumping de la Ronda Kennedy. Entró en vigor en 1980.

Fue acordado con el objetivo de establecer un procedimiento equitativo y abierto para examinar los casos de dumping,³²⁷ así como interpretar el artículo VI del GATT y fijar normas para su aplicación con la finalidad de que sean uniformes. La versión revisada del Código ha armonizado algunas de sus disposiciones con las del Código de Subvenciones.

De manera general se ha recomendado que antes de la aplicación de derechos antidumping, debe buscarse el empleo de otras soluciones cuando se pudieran afectar los intereses fundamentales de los países en vías de desarrollo. Este Código de Conducta consta de dieciséis artículos divididos en tres partes. Ha pretendido establecer con mayor exactitud las controvertidas características del dumping, producto similar, daño, producción nacional y monto del impuesto antidumping.

Con respecto al daño o perjuicio importante ha establecido que "...su existencia y comprobación se debe basar en pruebas positivas y comprender un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, así como de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos... (y) para los efectos de la determinación y calificación del daño o perjuicio, se deben considerar todos los factores concernientes a la industria en cuestión, dentro de los que debe incluirse, cuando menos, el desarrollo y perspectivas del mercado y la industria, precios, utilidades, exportaciones, recursos humanos, volumen del dumping, capacidad ociosa, productividad y restricciones, competencia de

³²⁶ Witker. op. cit. pp. 98 - 99.

³²⁷ Como ya se ha visto en este trabajo, el dumping es una "...rebaja de los precios de las mercancías exportadas, incluso sin cubrir los costos de producción, con el fin de introducirse o mantenerse en un mercado extranjero..." Osmańczyk. op. cit. pp. 505 - 506.

los productos domésticos, contracción de la demanda, etc."³²⁸

4.2.2.6.4 El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
El año en que entró en vigor fue 1980. Generalmente se le conoce como Código de Normas o Código de Normalización, aunque su nombre oficial es 'Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio'.

Este Código de Conducta ha considerado el establecimiento de un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio --que también ha funcionado para la solución de diferencias--, así como grupos de trabajo, de expertos técnicos y especiales; tiene quince artículos y contempla las siguientes secciones, a saber:³²⁹

1. Reglamentos técnicos y normas.
2. Conformidad con los reglamentos técnicos y las normas.
3. Sistemas de certificación.
4. Información y asistencia.
5. Instituciones, consultas y solución de diferencias.
6. Disposiciones finales.
7. Tres anexos.

Con este acuerdo se ha pretendido que los signatarios se comprometan a vigilar que tanto las normas como los reglamentos técnicos no creen obstáculos innecesarios al comercio. Independientemente de que dichos reglamentos y normas sean adoptadas por cuestiones de seguridad nacional, protección sanitaria, del medio ambiente, requisitos de envase y embalaje, etc.³³⁰

Por medio del Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio se ha dado el compromiso para tratar de adoptar reglas internacionales en materia de normalización; se ha aplicado tanto a productos industriales como agropecuarios y, ha buscado el intercambio libre de información relacionada con su materia; sin olvidar el hecho de que ha buscado alentar una mejor coordinación en la adopción de normas y reglamentos internacionales.

³²⁸ Wither. op. cit. p. 48.

³²⁹ *Textos de los Acuerdos...* op. cit. pp. 1 - 28.

³³⁰ Malpica. "La Posición..." op. cit. pp. 509 - 510.

Este Código de Conducta ha establecido un tratamiento especial y diferenciado para los países en vías de desarrollo, que hayan podido encontrar dificultades en la elaboración y aplicación de reglamentos técnicos y normas, así como de métodos de certificación de conformidad con dichos reglamentos y normas.

4.2.2.6.5 El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación. Entró en vigor en 1980. Su objetivo "...consiste en simplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia, y garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos y prácticas..."³³¹

El Código sobre el Trámite de Licencias de Importación es de extensión reducida, tiene únicamente los siguientes cinco artículos:³³²

- a) Artículo 1. Disposiciones generales.
- b) Artículo 2. Trámite de licencias automáticas de importación.
- c) Artículo 3. Trámite de licencias no automáticas de importación.
- d) Artículo 4. Instituciones, consultas y solución de diferencias.
- e) Artículo 5. Disposiciones finales.

Este Código de Conducta ha contemplado que por un lado, las licencias automáticas de importación se expiden liberalmente, siendo utilizadas por el gobierno en cuestión para el acopio de información estadística sobre sus compras; y que por el otro lado, las licencias no automáticas de importación exigen ciertos requisitos para su otorgamiento, siendo empleadas en el control de ciertas restricciones cuantitativas, constituyendo un obstáculo grave para la simplificación y el desarrollo del comercio.³³³

Este acuerdo tiene contemplado el establecimiento de un Comité de Licencias de Importación que está compuesto por

³³¹ Idem.

³³² *Textos de los Acuerdos...* op. cit. pp. 131 - 139.

³³³ Witker. op. cit. p. 73.

representantes de cada una de las partes que hayan adoptado el instrumento al que nos referimos; dicho comité ha tenido la encomienda de atender la solución de diferencias y de vigilar la administración del acuerdo.

El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación a diferencia de los otros Códigos de Conducta, no consigna en su articulado, de manera especial, el trato a los países en vías de desarrollo. Es una de sus características distintivas frente a los demás Códigos de Conducta de la Ronda Tokio.

4.2.2.6.6 El Acuerdo sobre Compras del Sector Público. Su nombre oficial al igual que en el caso anterior, es el que está plasmado en los subtítulos respectivos. Se renegocia periódicamente, es decir, tiene un carácter evolutivo. Se encuentra abierto a países que no sean signatarios del GATT. Entró en vigor en 1981.

Este Código de Conducta ha postulado la conveniencia de alcanzar transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público, para que, ni se proteja a los productos y proveedores nacionales, ni se les discrimine contra los extranjeros.

El punto que se ha fijado como objetivo es el de conseguir una mayor competencia internacional en los mercados de compras de los sectores públicos de las naciones signatarias. Ha proporcionado reglas detalladas sobre la manera como se debe invitar a licitar y la forma correcta de adjudicar los contratos de suministro.³³⁴

El Código sobre Compras del Sector Público ha considerado en su articulado los siguientes puntos:³³⁵

- a) Artículo I. Alcance.
- b) Artículo II. Trato nacional y no discriminación.
- c) Artículo III. Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.
- d) Artículo IV. Especificaciones técnicas.
- e) Artículo V. Procedimiento de las licitaciones.

³³⁴ *El GATT*. op. cit. p. 21.

³³⁵ *Textos de los Acuerdos...* op. cit. pp. 29 - 53.

- f) Artículo VI. Información y examen.
- g) Artículo VII. Cumplimiento de las obligaciones.
- h) Artículo VIII. Excepciones a las disposiciones del acuerdo.
- i) Artículo IX. Disposiciones finales.
- j) Notas.

Representantes de cada una de las partes del Acuerdo han integrado el Comité de Compras del Sector Público, que se ha constituido como un organismo de conciliación que funciona si las partes involucradas por un conflicto no encuentran una solución mutuamente satisfactoria a través del mecanismo de consultas. Además, cabe destacar el hecho de que existe una prohibición categórica para formular reservas respecto de alguna o algunas de las disposiciones de este Código de Conducta, y casi no permite modificaciones de fondo a sus disposiciones.³³⁶

4.2.2.7 LA CLAUSULA DE HABILITACION.

Un marco permanente para un trato más favorable a los países en desarrollo lo otorgó el GATT mediante la Cláusula de Habilitación (en inglés: Enabling Clause). Ha permitido hacer extensivo un trato preferencial para los países en desarrollo sin concederlo a otras partes contratantes, a pesar de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

La Decisión sobre el Trato Diferenciado y mas Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo, que es el nombre oficial que recibe la Cláusula de Habilitación, ha confirmado que no se podían esperar concesiones incompatibles con las necesidades del desarrollo, finanzas y comercio, por parte de las naciones subdesarrolladas. Ha contemplado diferentes categorías de trato preferencial:³³⁷

³³⁶ Witker. op. cit. pp. 130 - 135.

³³⁷ El GATT. op. cit. pp. 9 - 10.

a) La primera se ha dado cuando el Sistema Generalizado de Preferencias es otorgado por los países industrializados a los productos procedentes de los países en desarrollo conforme lo indique el SPG.

b) La segunda categoría de aplicación de la Cláusula de Habilitación ha consistido en los códigos multilaterales relativos a barreras no arancelarias.

c) La tercera se ha dado cuando dicha cláusula se ha aplicado a los acuerdos regionales o globales entre países en desarrollo que pretendan reducir o eliminar medidas tanto arancelarias como no arancelarias sobre productos importados entre ellos. Ha sido la base legal para el intercambio de preferencias comerciales entre países en vías de desarrollo, en otros foros conocido como comercio sur - sur.

d) Finalmente, la cuarta categoría ha autorizado a hacer extensivo el trato especial a los países que se encuentren en las peores condiciones económicas y comerciales. Tanto a los pueblos industrializados como a las naciones que se encuentren en vías de desarrollo.

La Cláusula de Habilitación se entiende como una búsqueda por la perfección funcional de algunas disposiciones fundamentales del Acuerdo General. Es una de las cuatro importantes decisiones que los países miembros del GATT adoptaron en la Ronda Tokio y que inmediatamente entraron en vigor. Ha respondido a la exigencia de un trato diferenciado y más favorable, que proporcione reciprocidad y una mayor participación de los países en desarrollo.

4.2.2.7.1 Las otras decisiones de la Ronda Tokio que han contribuido al nuevo marco jurídico del comercio internacional. Las decisiones acordadas por las partes contratantes son las siguientes:³³⁸

a) La Declaración sobre las Medidas Comerciales Adoptadas por Balanza de Pagos. En el respectivo instrumento se anuncian principios y se codifican procedimientos respecto al empleo de medidas comerciales por los gobiernos, en el marco de los artículos XII y XVIII del GATT, para proteger su posición financiera exterior y su balanza de pagos.

b) Medidas de Salvaguardia Adoptadas por Motivos de Desarrollo. Tiene referencia a las facilidades concedidas a

³³⁸ *El GATT*. op. cit. pp. 22 - 23.

los países en vías de desarrollo de conformidad con el artículo XVIII del Acuerdo General. Les proporciona flexibilidad para aplicar medidas comerciales que atiendan sus necesidades de desarrollo.

c) El Entendimiento Relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia del GATT ha introducido mejoras en los mecanismos relativos a las cuestiones que menciona su largo nombre. Las medidas comerciales y la evolución del sistema internacional de comercio han tenido en este instrumento un apoyo jurídico importante.

Además de las decisiones anteriormente citadas, existen otro tipo de convenios, los cuales son conocidos como los acuerdos sectoriales que fueron negociados en el marco comercial proporcionado por la Ronda Tokio, y que contienen regulaciones específicas sobre las materias a las que se encuentran enfocados, es decir, han constituido aproximaciones más específicas y detalladas sobre productos perfectamente delimitados. Con este nuevo enfoque sobre el comercio internacional de mercancías, se ha pretendido acceder a una mayor exactitud en la regulación y una mejor atención en los detalles importantes, sin dejar de lado la perspectiva global de los tres nuevos textos:³³⁸

1. El Acuerdo de la Carne de Bovino ha contemplado su aplicación al ganado bovino en pie y a la carne de vacuno mayor y menor; fue realizado con el objetivo de fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos, así como para lograr un incremento en la cooperación internacional en este sector.

2. El Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos ha establecido precios mínimos para la venta de todo este tipo de productos, ciertos tipos de leches en polvo, materias grasas lácteas --incluyendo a la mantequilla--, y determinados quesos. La finalidad con la que se ha establecido consiste en conseguir la expansión, y liberalización comercial de los productos mencionados.

3. El Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles ha conducido a la supresión, por parte de los participantes, de todos los derechos de aduana y gravámenes similares sobre este tipo de objetos, muchas partes y piezas, además de las reparaciones de las aeronaves civiles. Debe destacarse que el acuerdo ha sufrido algunas modificaciones que han

³³⁸ Cfr. *Textos de los Acuerdos...* op. cit. pp. 163 - 208.

ampliado el alcance que originalmente tenía.

4.2.3 LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.

El proceso de apertura económica de México ha sido implementado mediante una política comercial que ha obedecido en gran medida a presiones externas desde finales de la década de los setentas. En gran medida tanto el proceso de apertura comercial, como la urgencia por realizarlo de la manera más rápida posible, no han surgido prioritariamente de posturas internas; han sido más bien empujados por las decisiones unilaterales adoptadas en materia comercial por los norteamericanos, y por las recomendaciones hechas a nuestro país por organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional; que establecen para los programas de ajuste estructural lineamientos de carácter neoliberal, con el fin de que se abandonen las prácticas comerciales proteccionistas y el país se dirija hacia una economía de libre mercado.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los Estados Unidos de Norteamérica obligaba a los países socios con los que se sostenían relaciones de intercambio, a que se eliminaran subsidios en sus exportaciones, a permitir el acceso a las exportaciones norteamericanas, además de la consideración de que únicamente serían resueltas controversias comerciales en el foro del GATT. De esta manera, los norteamericanos amenazaban a aquellos países que rehusaran ingresar al acuerdo comercial, de que se hacían merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios. Para 1984, año en que fue emitida la Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos, la amenaza se recrudeció, ya que este nuevo documento jurídico obligaba a los países socios de los norteamericanos, a que liberalizaran su comercio con estos últimos, so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias.³⁴⁰ En ambas legislaciones (y también en la Ley Omnibus de 1988 que se da posteriormente), se parte del supuesto de que muchos países subsidian sus exportaciones y de que restringen sus

³⁴⁰ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Ed. Nuestro Tiempo. México. 1990. p. 138.

importaciones, razón por la que se les aplican impuestos compensatorios y se les exige mayor apertura para las mercancías norteamericanas.

Considerando que los estadounidenses han sido históricamente el principal socio comercial de nuestro país, no es de causar extrañeza que si el requerimiento de apertura comercial fue hecho a nuestro país en 1979, la primera tentativa de ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fuera en ese mismo año. Empero, México no se adhirió entonces al GATT, entre otras razones porque una consulta popular lo rechazó y, además se consideró que nuestro país no se encontraba en condiciones de realizar el inmediato proceso de transformación necesario de las políticas y las prácticas de nuestro comercio exterior. Habían sido cuatro décadas de protección a las industrias y al comercio de México, que con un modelo sustitutivo de importaciones y de prácticas proteccionistas permitieron un cierto desarrollo y crecimiento económicos, pero que no habían conseguido que los sectores de la economía nacional se encontraran en condiciones de competir internacionalmente.

A pesar de ello, como la línea de la política comercial de apertura al exterior ya había sido proporcionada, en México, a partir de esa fecha, se ha llevado a cabo una clara tendencia hacia la libertad cambiaria y la atracción y simplificación de trabas para las inversiones extranjeras, especialmente las denominadas de cartera. El control de cambios en nuestro país, cambió a principios de los ochentas, ya que las Cartas de Intención firmadas con el Fondo Monetario Internacional, propugnan por la flexibilización del control cambiario. Es por ello que se ha considerado que la génesis de la apertura al exterior por parte de México, está en la Carta de Intención del FMI firmada en 1982.³⁴¹

Para el año de 1985, se dio un Entendimiento Comercial entre México y los Estados Unidos sobre Derechos e Impuestos Compensatorios, el cual se explica por el deseo estadounidense de revertir el elevado déficit de su balanza comercial, haciendo que países en desarrollo como México, transformaran su situación comercial superavitaria en deficitaria; ante la imposibilidad de conseguirlo con otros países económicamente más fuertes, como Japón y los europeos por ejemplo. Con el Entendimiento Comercial se logró cimentar la instrumentación y la institucionalización de la apertura mexicana al exterior. En él, nuestro país "... acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones..."³⁴²; a cambio de la posibilidad de defensa,

³⁴¹ Ortiz Wadgymar. op. cit. p. 145.

³⁴² Ortiz Wadgymar. op. cit. p. 152.

ante el congreso norteamericano, de acusaciones sobre subsidios a las exportaciones mexicanas.

Una vez que el proceso de liberalización comercial estaba en marcha, la eliminación de subsidios a las exportaciones en boga y, suscrito el entendimiento con los norteamericanos, la forma en la que se podía institucionalizar y hacer mas firmes las acciones emprendidas, para que no se fuera a dar marcha atrás, fue buscar el ingreso de nuestro país al GATT. Las negociaciones para ello se iniciaron en noviembre de 1985, siendo concluidas en junio de 1986.

En agosto de 1986, mediante el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, nuestro país se convirtió en la nonagésimo segunda parte contratante. "...tomando nota de la condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y mas favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo."³⁴³

Con respecto a los Códigos de Conducta del GATT, México haciendo uso de la discrecionalidad que le proporcionaba la no obligatoriedad para suscribirlos, se hizo parte de cuatro de ellos solamente, los cuales fueron firmados en julio de 1987, entrando en vigor para nuestro país a partir de marzo del año siguiente:

1. El Código Antidumping,
2. El Código de Valoración en Aduana,
3. El Código de Licencias de Importación y,
4. El Código de Obstáculos Técnicos al Comercio

Con respecto al Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias, México tiene el status de observador y, finalmente, nuestro país no se comprometió con las disposiciones del Código de Compras del Sector Público, ya que niquiera es signatario.

El proceso de liberación comercial de nuestro país ha continuado, satisfaciendo mas que las prioridades nacionales, las de los norteamericanos. En este sentido debe considerarse la

³⁴³ "Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". *Comercio Exterior*. Volumen 36. Número 10. México. Octubre de 1986. p. 876.

reciente asociación comercial formada por México con Estados Unidos y Canadá, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que permite la institucionalización del bloque económico regional encabezado por los estadounidenses y que muy probablemente incluirá a la inmensa mayoría de los países del continente americano.

4.3 LOS CAMBIOS EN LA UNCTAD.

Con posterioridad a la celebración de la UNCTAD de 1964 le sucedieron posteriores celebraciones de la Conferencia animadas por la misma razón que dio luz a la primera: el como salvar el abismo existente entre los países desarrollados y los de escaso desarrollo.

Las sucesivas reuniones de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo intentaron de diversas maneras y mediante diferentes técnicas, acceder a un verdadero y digno desarrollo para los países de formaciones sociales periféricas.

Cabe destacar que han sido los países en desarrollo quienes incesantemente han tratado de lograr acuerdos, perfeccionar mecanismos y acceder a mejores niveles de bienestar para sus respectivos pueblos. Sobresale la participación del Grupo de los 77 en el marco de las Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo con sus incontables iniciativas, vigoroso empuje y trascendentales participaciones.

Animados por la idea de que el comercio es el motor del desarrollo económico, desde mediados de la sexta década del presente siglo, los países subdesarrollados han intentado que sea la UNCTAD el foro adecuado donde sean escuchadas y atendidas sus demandas y reivindicaciones de un nuevo y más justo orden internacional. Sin embargo, pese a grandes esfuerzos de muchos países, los problemas del comercio y el desarrollo para los países subdesarrollados, poco a poco han cedido terreno en el escenario internacional a nuevas y diferentes realidades contemporáneas.

Lo anterior consideramos que no ha sido achacable a la carencia de entusiasta trabajo en ese sentido de ninguna manera, ya que se debe reconocer la carencia de medios para influir y transformar el escenario de las relaciones comerciales internacionales; ha sido un terrible handicap que ha hecho que su participación e importancia en la economía mundial haya permanecido secularmente a la baja.

Esta terrible realidad ha venido aparejada de un muy fuerte sentimiento de impotencia y desilusión frente a los hechos cotidianos que parecen estar hundiendo, sistemáticamente, a la mayoría de los pueblos de la Tierra en un enorme abismo de pobreza, enfermedades, hambre, daños ecológicos, endeudamiento, armamentismo, guerras, etc., en una palabra que a muchos desagrada: subdesarrollo.

El subdesarrollo no es sino la otra cara del histórico desarrollo de un pequeño puñado de países, el cual ha sido pagado por el resto del mundo, quienes a manera de prisioneros de los hoyos negros del espacio sideral, ven que éstos devoran todos los recursos, iniciativas, ayudas, donaciones, en fin, todos los esfuerzos que históricamente se han intentado realizar para que esa inhumana situación del subdesarrollo pueda ser abandonada por casi todas las naciones del planeta.

4.3.1 LAS CONFERENCIAS DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO.

Han sido celebradas hasta el día de hoy, ocho diferentes reuniones de la UNCTAD, donde las iniciativas y acuerdos no han faltado, lo que ha fallado es la aplicación real y efectiva de los compromisos celebrados, ya que no se han podido poner en práctica de la manera que hubiesen deseado la mayoría de las naciones subdesarrolladas. En repetidas ocasiones ha sido la acción y/o la omisión concertada de los países industrializados, la que ha impedido los avances concretos de lo convenido dentro del foro de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

Para ilustrar el trabajo de la UNCTAD, a continuación se revisan las Conferencias y los acuerdos a los que llegaron los participantes en las reuniones que sucedieron a la original de 1964 celebrada en Ginebra, Suiza, y mejor conocida como la Primera UNCTAD, a la cual ya se hizo una referencia detallada en la segunda parte del capítulo tercero del presente trabajo de investigación.

4.3.1.1 LA II UNCTAD.

Se celebró del primero de febrero al veintinueve de marzo de 1968 en Nueva Delhi, India. De hecho los problemas sectoriales y las materias abordadas en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, fueron casi las mismas que se discutieron y acordaron en la reunión previa. Los escasos progresos prácticos obtenidos en las relaciones comerciales, así como el objetivo de afinar algunos de los detalles concernientes al funcionamiento y operatividad de la UNCTAD, provocaron que fuera convocada la Segunda Conferencia.

Con el objetivo de estudiarlos problemas de los productos básicos, especialmente a raíz de la inquietud que la Primera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo había despertado, fueron celebradas reuniones especializadas. En otoño de 1967, el Grupo de los 77 aprobó la 'Carta de Argel' donde expone las quejas de los países pobres frente a los ricos, sus puntos de vista y sus propias políticas. El documento que define el programa de los países en vías de desarrollo fue distribuido en la Conferencia de Nueva Delhi.³⁴⁴

En el marco de la Segunda UNCTAD se destacan un par de importantes resoluciones. La resolución 27 (II) establece que la ayuda de los países industrializados en favor de los subdesarrollados debe ser del uno por ciento del PNB a los precios del mercado, mientras que en la reunión de Ginebra se trataba del mismo porcentaje pero del ingreso nacional. La resolución 26 (II) instauró por unanimidad el Sistema Generalizado de Preferencias.³⁴⁵

Los Estados de la Comunidad Económica Europea fueron los primeros en poner en práctica el Sistema Generalizado de Preferencias en julio de 1971, al mes siguiente lo hizo Japón y con posterioridad a ellos, un buen número de países. Lo que significa la instrumentación de un SGP, es un tratamiento preferencial sin reciprocidad, que otorgan los países industrializados a las exportaciones de productos semi y manufacturados de los pueblos en desarrollo.

El mismo sentimiento prevaleciente de la Primera UNCTAD para tratar de proseguir en una búsqueda global de soluciones para los problemas y materias de su competencia, el propósito original de

³⁴⁴ Colliard. op. cit. p. 697 - 698.

³⁴⁵ Ibidem.

acceder a un entendimiento en cuestiones de comercio y desarrollo entre los países centrales y los periféricos, la voluntad y el deseo por parte de los países subdesarrollados de reducir la brecha existente entre ellos y los países industrializados, fueron factores que se volvieron a encontrar con la negativa para cambiar el orden existente en aspectos económicos y comerciales por parte de unos cuantos países.

4.3.1.2 LA III UNCTAD.

Como un importante antecedente a la celebración de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, la Asamblea General de las Naciones Unidas estableció en 1971 los criterios que definen a los países menos avanzados. Originalmente fueron identificados veinticinco naciones en esa situación, dieciséis correspondían a África, ocho de Asia y Oceanía y uno de América Latina. Los tres criterios principales que se ocuparon para clasificarlos son:³⁴⁸

1. ingreso bruto por habitante inferior a cien dólares anuales,
2. porcentaje del PIB correspondiente a las industrias manufactureras inferior o igual a diez por ciento,
3. tasa de alfabetización igual o inferior a veinte por ciento.

En realidad, desde la anterior UNCTAD se había intentado establecer una diferenciación de acuerdo a los diferentes niveles de desarrollo para el grupo de los países subdesarrollados. Dado que la heterogeneidad de los pueblos en vías de desarrollo es muy fuerte, existen diferencias muy grandes en los relativos y particulares niveles de desarrollo de cada una de las naciones de la periferia.

La razón de ser de la clasificación y diferenciación de los países subdesarrollados, fue el tratar de utilizar una serie de criterios objetivos para identificar con una mayor precisión a los países que necesitan una atención y un tratamiento diferenciado y especial, dadas sus particularidades económicas de

³⁴⁸ Colliard. op. cit. p. 700.

atraso e indefensión frente a las acciones de otros países mas poderosos y también de los mercados internacionales.

Para la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo celebrada en Santiago de Chile del 13 de abril al 21 de mayo de 1972, la cual se llevó a cabo en un ambiente de profunda crisis, por los problemas del sistema monetario internacional tras haber observado escasos avances fácticos de las recomendaciones planteadas en las conferencias celebradas con anterioridad; el Grupo de los 77 estableció su propia plataforma de aspiraciones contenidas en la Declaración de Lima y proporcionó un documento de trabajo que sirvió de base para los trabajos realizados dentro de la Tercera UNCTAD. Dicho grupo de países en vías de desarrollo había trabajado para complementar la Carta de Argel, que fue presentada en la Conferencia anterior.³⁴⁷

La Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo estableció medidas especiales en favor de los países en vías de desarrollo menos avanzados. Con el mismo realismo se abordaron los problemas de los países insulares en desarrollo y de los desprovistos de litoral marítimo.

En ésta y en las sucesivas reuniones de la UNCTAD, los países menos desarrollados se lanzaron a tratar de conseguir todas y cada una de sus reivindicaciones pero sin buscar el consenso de los países industrializados, los que por su parte no estaban dispuestos a ceder un ápice de terreno a los subdesarrollados. A partir de esta situación, las Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo fueron degenerando en un infructuoso foro donde el diálogo y la negociación se han ido extinguiendo. Sin embargo la UNCTAD se ha mantenido a pesar de que ha ido perdiendo protagonismo e importancia en la escena internacional.

Fue en la Tercera UNCTAD donde se solicitó la ampliación de la Junta de Comercio y Desarrollo, invitando a dicho Consejo a estudiar el problema de la creación de una organización universal del comercio, que tuviera como principal objetivo, fomentar las relaciones comerciales internacionales con especial énfasis desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo.

Debe destacarse que la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, adoptó mediante la resolución 46 (III), una serie de trece principios que deben regir el comercio internacional y las políticas comerciales que sean para favorecer el desarrollo; significando una importante aportación de la Conferencia celebrada en Santiago de Chile para

³⁴⁷ Colliard. op. cit. p. 699.

la teoría internacional del desarrollo.³⁴⁸

Debe anotarse que estos principios deben ser cumplidos y alcanzados por los miembros de la Conferencia. Son trece principios particulares que hacen referencia a varios problemas esenciales con un alcance general. Los tres principales temas que tiene contemplados incluyen: la industrialización, los productos básicos y las facilidades financieras.

En el Acta Final de la Tercera Conferencia fueron aprobadas varias resoluciones que sin embargo no correspondían a las esperanzas depositadas originalmente en ella:³⁴⁹

- a) Se recomendó que los miembros de la UNCTAD contribuyeran al financiamiento de la infraestructura necesaria y que se fomentaran las cooperativas.
- b) Se apoyó la reapertura del Canal de Suez recomendada por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.
- c) Con respecto a los servicios de seguro y reaseguro se hicieron una serie de recomendaciones para que los países menos desarrollados lograran una mejoría.
- d) La recomendación de una jornada mundial de información sobre el desarrollo fue planteada a la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas.
- e) Fue planteada la posibilidad de que los recursos que se liberaban de ser utilizados en armamento se canalizaran hacia proyectos económicos y sociales en los países subdesarrollados, así como la elaboración de un estudio relativo a los efectos del desarme sobre el comercio internacional.
- f) La resolución 45 (III) planteó que se constituyera un grupo de trabajo con treinta y un miembros que se encargaría de elaborar la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados.

De la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo surgieron amplias recomendaciones sobre las negociaciones comerciales en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que correspondería a la Ronda Tokio, y por otro lado también se plantearon amplias

³⁴⁸ Idem.

³⁴⁹ Tamames. op. cit. pp. 161 - 163.

reivindicaciones de los países en vías de desarrollo:³⁵⁰

a) se planteó que los países menos desarrollados no tienen porque sufrir perjuicio alguno resultado de las negociaciones;

b) en caso de que estos países resultaran afectados por las negociaciones, los países industrializados habrían de adoptar medidas adicionales para compensarlos;

c) los países desarrollados condiciones favorables de acceso a los productos de los países subdesarrollados y asegurarles una proporción mayor de sus mercados;

d) todos los países en vías de desarrollo tendrían derecho a participar en todas las fases de las negociaciones comerciales para vigilar sus intereses;

e) aquellas concesiones que sean otorgadas entre los países desarrollados deberían hacerse extensivas automáticamente para el resto del mundo;

f) pero las concesiones que se otorguen los países en vías de desarrollo entre sí no se harían extensivas a los países industrializados;

g) las negociaciones comerciales deberían asegurar concesiones importantes para los productos de los países en desarrollo y se buscaría su inmediata aplicación;

h) sería asignada una máxima prioridad para eliminar las barreras comerciales en los mercados de los países industrializados para los productos de los subdesarrollados.

4.3.1.2.1 La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Fue aprobada el 12 de diciembre de 1974 en la Asamblea General de las Organización de las Naciones Unidas. La Carta fue considerada como la síntesis más completa de las exigencias de la mayor parte de los pueblos del mundo y el instrumento más práctico de cooperación económica internacional.

Este instrumento del Derecho Económico Internacional fue elaborado a partir de la recomendación que se planteó en la Tercera UNCTAD basada en la propuesta del entonces Presidente de México, Luis Echeverría Álvarez en el sentido de adoptar un instrumento conforme al cual se estructurara un nuevo orden económico internacional sobre bases de justicia y equidad, se buscaba un documento que fijara las normas económicas que deben

³⁵⁰ Tamames. op. cit. pp. 136 - 137.

regir la convivencia entre países soberanos.³⁵¹

Del grupo de trabajo original constituido por treinta y un personas se amplió a cuarenta por decisión de la Asamblea General de la ONU: veintidós representantes de países en desarrollo, once de los industrializados, seis de economía centralmente planificada y la República Popular China, quienes fueron los que finalmente participaron en la elaboración de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.³⁵²

Dentro del marco de la UNCTAD los países subdesarrollados exigen cambios estructurales en las reglas del comercio mundial y al mismo tiempo plantean al mundo su 'Derecho al Desarrollo'. Esta disciplina se inicia en los sesentas, apoyada en las resoluciones de la ONU sobre el 'Decenio del Desarrollo' que pretendía un orden económico y social mas equilibrado. D e b e destacarse que estos derechos económicos están tratados a nivel de principios, semejantes a las prescripciones de un tratado - marco.

La Carta constituye figurativamente el código - marco que recoge, amplía y sistematiza los principios del Derecho Internacional Económico, los cuales requieren de mayores desarrollos tanto en el terreno de la doctrina jurídica como de la acción operativa eficaz en el campo de las relaciones económicas y comerciales internacionales.³⁵³

El Derecho al Desarrollo implica la plena autonomía y autodeterminación para que cada país escoja el modelo político de desarrollo que desee. Este derecho si bien en la instrumentación práctica se ha mostrado débil, ha progresado en el desarrollo de las ciencias sociales principalmente latinoamericanas. La Carta de Derechos y Deberes es un verdadero código de la ciencia jurídica contemporánea.

El derecho a la autodeterminación expresado en la Carta de las Naciones Unidas es ratificado en el texto de la Carta de Derechos y Deberes: "Todo Estado tiene el derecho soberano e inalienable de elegir su sistema económico, así como su sistema político, social y cultural, de acuerdo con la voluntad de su pueblo, sin injerencia, coacción ni amenaza externa de ninguna

³⁵¹ Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Antecedentes y texto. SRE. México. 1975. pp. 7 - 12.

³⁵² Carta... op. cit. pp. 15 - 23.

³⁵³ Witker, Jorge. "La Carta como Código - Marco del Nuevo Derecho Internacional Económico". Comprendido en el trabajo: Varios Autores. *Derecho Económico Internacional*. FCE. México. 1976. pp. 104 - 122.

clase".³⁵⁴

Asimismo, se contempla el derecho a la soberanía económica, o sea, la facultad que cada Estado tiene a reglamentar y regular la inversión extranjera, las empresas transnacionales, y a nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de extranjeros sobre sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas; estos aspectos son contempladas en el artículo segundo.

La preocupación más grande de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados es la reglamentación jurídica del comercio internacional, en ella se plantean:³⁵⁵

Art. 4, el derecho a la libertad de ejercer el comercio sin discriminaciones políticas,

Art. 5, el derecho a participar en acuerdos de productos básicos,

Art. 6, el derecho a acuerdos multilaterales sobre productos básicos,

Art. 8, el deber de cooperar para establecer una economía mundial mas equilibrada,

Art. 12, el derecho a la integración regional o subregional,

Art. 18, el derecho a las preferencias generalizadas,

Art. 19, el derecho a un trato preferencial no extensivo a países industrializados,

Art. 20, el deber de ampliar el comercio a los países socialistas,

Art. 21, el derecho a la excepción de las cláusulas de la nación más favorecida,

Art. 23, el deber de ampliar el comercio mutuo entre países subdesarrollados,

Art. 26, el deber de fomentar un comercio equitativo y equilibrado,

Art. 27, el derecho a los beneficios del comercio de invisibles,

³⁵⁴ Carta... op. cit. Capítulo II. Artículo 1.

³⁵⁵ Derecho Económico... op. cit. pp. 119 - 120.

Art. 28, el deber de cooperar para lograr precios remunerativos por el comercio exterior de los países.

La totalidad de los principios enumerados constituyen aspiraciones que los países en desarrollo habían planteado en diversos foros y organismos internacionales, sin embargo, "...la codificación de ellos en un cuerpo jurídico sistemático como la Carta constituye la mayor conquista en el plano del Derecho Internacional Económico, pues si bien jurídicamente la Carta no tiene el carácter de tratado vinculante, la mayoría de sus principios se ubican en reglas aceptadas parcialmente y desde ellas será posible normativizarlos primero, en grupos de países, para luego ir extendiendo su aplicabilidad operativa al resto de la comunidad internacional."³⁵⁶

4.3.1.3 LA IV UNCTAD.

La Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se llevó a cabo del 5 al 31 de mayo de 1976 en Nairobi, Kenya. El señor Gamani Corea era el Secretario General de la Conferencia y junto con Kurt Waldheim, Secretario General de las Naciones Unidas esbozaron los grandes temas a ser sometidos a la consideración de los participantes de la UNCTAD.

La Declaración y Programa de Acción de Manila elaborada por el Grupo de los 77 se convirtió en el documento de trabajo que sirvió de base para la IV UNCTAD, ya que contenía demandas sintetizadas de los países menos adelantados. Otro documento importante sobre el que se trabajó fue la Declaración y el Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional aprobado por la Asamblea General en su sexto período extraordinario de sesiones.³⁵⁷

Podemos afirmar que en la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo en términos generales se plantearon los problemas con más nitidez, pero sin vislumbrar aún

³⁵⁶ Ibidem.

³⁵⁷ *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Cuarto período de sesiones. Volumen 1. Informe y Anexos.* Organización de las Naciones Unidas, Nueva York, EUA. 1977. pp. 49 - 76.

soluciones reales.

Por lo que toca a una evaluación de los progresos alcanzados en rondas de negociaciones comerciales multilaterales, fue aprobada una resolución sobre negociaciones comerciales multilaterales que reflejaba insatisfacción de los países en desarrollo y de los socialistas por el escaso adelanto de ellas. Ambos grupos compartían la opinión de que debían redoblar los esfuerzos para garantizar el carácter abierto y multilateral de las negociaciones comerciales y evitar el bilateralismo y la fragmentación del proceso de negociación.³⁵⁸

En lo que a cuestiones monetarias y financieras internacionales se refiere, se aprobó un proyecto de resolución sobre los problemas de la deuda de los países en desarrollo. Por el contrario, se recomendó que se volvieran a examinar varios proyectos presentados en el transcurso de la Conferencia (v.g. sobre transferencia de recursos a los países en desarrollo, reforma monetaria internacional, acceso a mercados privados, etc.)

La Cuarta Conferencia de la UNCTAD se pronunció por que los países desarrollados cubriesen el objetivo del 0.7 por ciento del PNE como asistencia al desarrollo para los países menos adelantados.³⁵⁹ Se suponía que esta ayuda proporcionada por los países industrializados, podría facilitar el que los países subdesarrollados, accediesen a un sostenido y verdadero desarrollo.

En materias relacionadas con los países en desarrollo menos adelantados, fue aprobado un proyecto de resolución sobre los 'Países en desarrollo menos adelantados, países insulares en desarrollo y países en desarrollo sin litoral', y se hicieron recomendaciones sobre la situación económica de las Islas Comoras.

En relación con la cooperación económica entre países en desarrollo, se aprobó un proyecto de resolución sobre las medidas de apoyo de los países desarrollados y de las organizaciones internacionales, al programa de cooperación entre países en desarrollo.

En materia de las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes, fue elaborado un proyecto de resolución que contenía líneas de acción multilateral para expandir las relaciones comerciales y

³⁵⁸ *Actas... Cuarto período...* op. cit. pp. 61 - 62.

³⁵⁹ Tamames. op. cit. p. 166.

económicas entre países con sistemas económicos y sociales diferentes, en particular una acción que estimule el desarrollo de los países en desarrollo.

Además, se trataron diferentes tipos de cuestiones institucionales así como también fueron formuladas observaciones generales por los participantes en la IV UNCTAD. Entre los diversos temas que fueron tratados existió el planteamiento de que existía disponibilidad para poder aceptar una posible transformación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, en una organización de comercio internacional de índole universal tanto por su composición como por la variedad de problemas de comercio internacional de los que hubiera de ocuparse. En otras palabras, las medidas de reforma de las actividades de la UNCTAD deberían conducirse de manera que condujeran a la creación, sobre la base de la Conferencia, de una organización de comercio mundial que sería la heredera de todo lo progresista que se había logrado en el seno de la UNCTAD.³⁸⁰

4.3.1.3.1 Productos Básicos. Para la consideración y tratamiento de las materias relacionadas con los productos básicos, la Conferencia tuvo a la vista varios informes proporcionados por la Secretaría de la UNCTAD. Fue aprobado un Programa integrado para los productos básicos, se estableció un Fondo Común para financiar reservas de materias primas y productos básicos y se rechazó un proyecto para establecer un banco internacional de recursos. Los objetivos del Programa Integrado consistían en:³⁸¹

- a) Mejorar la relación de intercambio en todo lo relativo a los productos básicos de los países en desarrollo.
- b) Mantener sus precios a niveles remuneradores y justos para los productores y equitativos para los consumidores.
- c) Reducir en la medida de lo posible las fluctuaciones de los precios y de la oferta.

4.3.1.3.2 Manufacturas y semimanufacturas. Apoyada en algunos informes proporcionados por la Secretaría de la UNCTAD, la Conferencia aprobó:

- a) un proyecto de resolución sobre un conjunto de medidas

³⁸⁰ *Actas... Cuarto período...* op. cit. p. 74 - 75.

³⁸¹ Tamames, op. cit. p. 164 - 165.

para expandir y diversificar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en vías de desarrollo y,

b) un proyecto de resolución sobre las empresas transnacionales y la expansión del comercio de manufacturas y semimanufacturas,

Con respecto a las empresas transnacionales se recomendaba reorientarlas hacia operaciones de fabricación más completa en los países subdesarrollados, así como una mayor participación de las empresas nacionales de estos países en las actividades de las transnacionales, especialmente en lo relacionado a la exportación de manufacturas y semimanufacturas.³⁸²

4.3.1.3.3 Transferencia de Tecnología. El campo donde fueron aprobados los siguientes proyectos, y que resulta de capital importancia para las naciones en desarrollo, fue la transferencia tecnológica:³⁸³

a) sobre líneas de 'Acción para reforzar la capacidad tecnológica de los países en desarrollo'.

b) sobre la 'Propiedad industrial'.

c) un 'Código internacional de conducta para la transferencia de tecnología'.

Este último fue elaborado con la idea de facilitar y aumentar la corriente tecnológica internacional en todas sus formas, así como también para eliminar las prácticas restrictivas que afectan a las transacciones y para reforzar la capacidad tecnológica de todos los países. En el Código internacional para la transferencia de tecnología, se toma conciencia de que el nivel tecnológico, es un criterio diferenciador entre los países industriales y los subdesarrollados.³⁸⁴

³⁸² Idem.

³⁸³ *Actas... Cuarto período...* op. cit. pp. 64 - 66.

³⁸⁴ Tamames, op. cit. pp. 165 - 166.

4.3.1.4 LA V UNCTAD.

La Quinta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo tuvo como sede la ciudad de Manila, Filipinas del 7 de mayo al 3 de junio de 1979. El Secretario General de la UNCTAD Gamani Corea, acompañado de Kurt Waldheim, Secretario General de la ONU, presidieron los trabajos de la Conferencia.

El Grupo de los 77 al igual que en las Conferencias anteriores presentó el 'Programa de Arusha', documento en el que manifestaban su posición y que sirvió de base para los trabajos de la Conferencia, al igual que una serie de informes presentados por la secretaría de la UNCTAD. A continuación se describen las grandes líneas de trabajo que centraron la atención de los participantes en la Quinta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo:³⁶⁵

La evaluación de la situación comercial y económica mundial, el examen de las cuestiones, políticas, y medidas para facilitar cambios estructurales en la economía internacional que contemplen las relaciones entre los problemas comerciales, de desarrollo, monetarios y financieros, para lograr el establecimiento de un nuevo orden económico internacional que tuviera presentes la evolución que sea necesaria en las normas y principios rectores del intercambio internacional, así como también, la contribución de la UNCTAD a una nueva estrategia para el tercer decenio de la ONU para el desarrollo; fue remitido a la Junta de Comercio y Desarrollo para su examen.

Por lo que toca a los temas relacionados con los países en desarrollo menos adelantados, fueron aprobados: un examen de medidas especiales en favor de los países en desarrollo menos adelantados para mejorar su situación económica y acelerar su desarrollo, y una recomendación sobre la situación económica de la República de Djibouti.

Dentro del bloque de negociaciones de los países en desarrollo sin litoral e insulares en desarrollo, se trataron medidas específicamente relacionadas con las necesidades y los problemas particulares de los países en desarrollo sin litoral y de los países insulares en desarrollo.

³⁶⁵ *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Quinto periodo de sesiones. Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, EUA. 1981. pp. 61 - 101.*

En la parte final de la Quinta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo fueron abordados gran cantidad de temas relacionados con las materias centrales de la UNCTAD, que resultaron vitales para mantener actualizada a la Conferencia.³⁸⁸

a) Fueron estudiadas medidas bilaterales y multilaterales para ampliar y diversificar los intercambios comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes que contribuyan al desarrollo de los países en desarrollo.

b) Con respecto a la cooperación económica entre países en desarrollo se examinó el programa de trabajo de la UNCTAD sobre medidas que refuercen ese tipo de cooperación, se formularon recomendaciones para mejorar las disposiciones institucionales que promuevan y refuercen la cooperación económica entre países en desarrollo.

c) Dentro del ámbito de las cuestiones institucionales se resolvió utilizar el idioma árabe, y se aprobó una resolución sobre cuestiones institucionales de la Conferencia.

d) Se abordaron problemas particulares del Zaire en las esferas de transporte, tránsito y acceso a los mercados extranjeros, asimismo la situación económica de Tonga, la resolución sobre la explotación de los recursos de los fondos marinos, la asistencia a los movimientos de liberación nacional reconocidos por las organizaciones intergubernamentales regionales, el proteccionismo en el sector de los servicios, la función del sector público en el aumento de la parte del comercio internacional correspondiente a los países en desarrollo, y finalmente las declaraciones finales de los participantes en la Conferencia.

En otro tenor, un poco distinto del anterior, fueron aprobadas las siguientes resoluciones relacionadas con las nuevas realidades del cambiante y dinámico comercio internacional contemporáneo:

a) En lo que se refiere a las tendencias proteccionistas y las medidas necesarias para hacerles frente.

b) Sobre la evaluación y las nuevas recomendaciones basadas en las negociaciones comerciales multilaterales. En este punto el Grupo de los 77 adoptó una declaración.

³⁸⁸ Actas... Quinto período... op. cit. pp. 90 - 101.

4.3.1.4.1 Productos básicos. Los trabajos que ocuparon la mesa de los productos básicos fueron los siguientes:

1. Se adoptó un Programa Integrado para los productos básicos.
2. Fueron planteadas contribuciones voluntarias al Fondo Común de materias primas.
3. Se aprobó una propuesta relativa a un servicio de financiamiento complementario para compensar los déficit de los ingresos de exportación de productos básicos.
4. Se aprobaron asimismo, resoluciones sobre el tungsteno, el comercio internacional de alimentos, y un acuerdo internacional del trigo.

4.3.1.4.2 Manufacturas y semimanufacturas. El tema de las manufacturas y las semimanufacturas fueron abordadas dentro del marco de la Quinta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo con los siguientes resultados:

- a) Una resolución que contemplaba medidas para expandir y diversificar el comercio de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, así como una evaluación sobre el Sistema Generalizado de Preferencias, y también, un examen de aplicación de resoluciones previas de la Conferencia, fueron remitidas al mecanismo permanente de la UNCTAD.
- b) Sobre las prácticas comerciales restrictivas fue aprobado un proyecto de resolución.

4.3.1.4.3 Cuestiones monetarias y financieras. El grupo de negociación encargado de examinar los temas monetarios y financieros internacionales informaron los siguientes puntos:³⁸⁷

- a) Se examinaron las características que debería reunir el sistema monetario internacional para promover el comercio mundial y el desarrollo, teniendo en cuenta los efectos de las fluctuaciones de los tipos de cambio y la inflación mundial, y en particular, el desarrollo de los países más atrasados y el apoyo que necesitan para su balanza de pagos.

³⁸⁷ *Actas... Quinto período... op. cit. pp. 76 - 80.*

b) Se consideraron las corrientes de capital privado y la financiación oficial bilateral y multilateral, como medidas para aumentar la corriente neta de recursos y mejorar las condiciones de las transferencias de recursos de los países en desarrollo.

c) También otras cuestiones de financiación relacionadas con el comercio, así como los exámenes de la aplicación de diferentes resoluciones adoptadas con anterioridad, y de los efectos que la inflación mundial tiene sobre el proceso de desarrollo, fueron abordados.

d) De la misma forma, se examinó el sistema actual de cooperación financiera internacional en el contexto internacional y las consideraciones que habrían de emplearse para que el sistema contribuyera con más eficacia al desarrollo de los países más atrasados.

4.3.1.4.4 Tecnología. Sobre los aspectos relacionados con la tecnología la Quinta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo consiguió:

a) Aprobar un código internacional de conducta para la transferencia de tecnología.

b) Examinar la contribución de la UNCTAD a los aspectos económicos, comerciales y de desarrollo del sistema de propiedad industrial, así como revisar los aspectos de la transferencia inversa de tecnología relacionados con el desarrollo.

c) Reforzar la capacidad tecnológica de los países en desarrollo intentando acelerar su transformación tecnológica.

4.3.1.4.5 Transporte marítimo. En materia de transporte marítimo los avances obtenidos en Manila, Filipinas, fueron los que a continuación son ennumerados:

1. Fue aprobado un proyecto de resolución sobre los acontecimientos relacionados con la Convención sobre un código de conducta de las conferencias marítimas.

2. Se examinó la participación de los países en desarrollo en el transporte marítimo mundial y el desarrollo de sus marinas mercantes.

4.3.1.5 LA VI UNCTAD.

El sexto período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo tuvo como sede la ciudad de Belgrado, entonces capital de la República de Yugoslavia del 6 de junio al 2 de julio de 1983. En la sesión de apertura participó el Secretario General de la ONU, Javier Pérez de Cuéllar, y el debate general fue abierto por Gamani Corea, Secretario General de la UNCTAD.³⁸⁸

Vale la pena destacar el hecho de que autoridades mexicanas negociaron durante el mes de marzo de 1982, es decir, un año antes de la celebración de la Sexta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, el ingreso de nuestro país a la UNCTAD, mediante el documento titulado Convenio Constitutivo del Fondo Común para Productos Básicos. De esta manera, mediante la adhesión a este foro del comercio de los países subdesarrollados, México preparaba en un futuro ir desarrollando políticas y prácticas comerciales acordes a las tendencias internacionales.

Fueron aprobados un informe y una declaración adjunta sobre la situación económica mundial, con especial hincapié en el desarrollo y las formas de hacer frente a la crisis económica mundial y sus perspectivas para el decenio de 1980, incluidas las cuestiones, las políticas y las medidas apropiadas para establecer un nuevo orden económico internacional.

El grupo encargado del área temática de comercio de bienes y servicios, abordó cuestiones relativas al comercio internacional de bienes y servicios; al proteccionismo y al ajuste estructural; se avocó también al examen de las repercusiones de los principios, las políticas y las prácticas en las relaciones comerciales internacionales; y se ventilaron las políticas para la expansión del comercio y el fomento del desarrollo.

Fueron examinados los progresos realizados en la aplicación del Nuevo Programa Sustancial de Acción para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados.

Se contemplaron asimismo, otros asuntos dentro del foro proporcionado por la Sexta Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo como podrían ser la asistencia a

³⁸⁸ *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Sexto período de sesiones. Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, EUA. 1984. pp. 51 - 88.*

los países y las regiones devastadas por desastres, tal fue el caso de las resoluciones aprobadas sobre asistencia a Libano, al Yemen y a la región sudanosahelina.

También se contempló la aprobación de un proyecto resolutivo acerca de las medidas económicas coercitivas y se tomó nota de las declaraciones emitidas por los representantes de cada uno de los participantes en la VI UNCTAD.

4.3.1.5.1 Productos básicos. Se aprobaron cinco resoluciones sobre cuestiones relativas a los productos básicos y el examen de la situación en la esfera del comercio de este tipo de productos:

1. sobre el Fondo Común para los Productos Básicos,
2. para sustituir al Convenio Internacional de Trigo de 1971, prorrogado,
3. sobre la ejecución del Programa Integrado para los Productos Básicos en la esfera de la estabilización y fortalecimiento de los mercados de productos básicos,
4. sobre la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación,
5. sobre el afianzamiento del Centro de Comercio Internacional UNCTAD / GATT.

Se retiró el proyecto sobre la aplicación del Programa Integrado para los productos básicos en las esferas de la elaboración, la comercialización y la distribución, incluido el transporte.

4.3.1.5.2 Cuestiones financieras y monetarias. El resultado de los temas tratados en la VI UNCTAD sobre cuestiones monetarias y financieras internacionales es el siguiente:

- a) fue aprobada una resolución sobre la deuda exterior,
- b) también se aprobó un resolución sobre cuestiones monetarias y financieras internacionales,
- c) de la misma forma le sucedió a una resolución sobre un servicio internacional de garantía del crédito a la exportación,
- d) asimismo aconteció con una resolución sobre la asistencia oficial para el desarrollo,

e) igualmente para una resolución sobre las instituciones multilaterales de desarrollo.

4.3.1.5.3 Actividades en varias áreas. Por lo que respecta a las actividades de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo en áreas diversas fueron aprobados varios proyectos de resolución sobre:³⁶⁸

- a) tecnología;
- b) el transporte marítimo;
- c) los países en desarrollo sin litoral y países insulares en desarrollo: dos proyectos, sobre las actividades de la UNCTAD relacionadas con cada uno de los distintos tipos de países del presente inciso;
- d) las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes y todas las corrientes comerciales resultantes de ellas;
- e) la cooperación económica entre países en desarrollo;
- f) la asistencia a los movimientos de liberación nacional reconocidos por organizaciones intergubernamentales regionales: incluyendo uno acerca de la asistencia al pueblo palestino, y otro a los pueblos de Namibia y Sudáfrica;
- g) y finalmente las cuestiones institucionales.

4.3.1.6 LA VII UNCTAD.

La Séptima Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se realizó del 9 de julio al 3 de agosto de 1987 en Ginebra, Suiza. El Secretario General de la Conferencia K. K. S. Dadzie presidió los trabajos realizados en el marco proporcionado por la VII UNCTAD. De similar manera que en las conferencias precedentes, se tuvieron varios informes previamente elaborados y presentados a los participantes sobre los temas a tratar en la Conferencia y que sirvieron de base para

³⁶⁸ *Actas... Sexto período...* op. cit. pp. 64 - 79.

que se desarrollaran los trabajos correspondientes.

También, de la misma manera que en las seis sesiones anteriores de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, en éste, el séptimo período, hicieron uso de la palabra y participaron en los debates generales los jefes de las delegaciones de los países participantes, así como los jefes ejecutivos o representantes de una serie de comisiones regionales y organismos especializados de la ONU, varios jefes de departamento de la Secretaría General de las Naciones Unidas, los representantes de organismos intergubernamentales y los observadores de organizaciones no gubernamentales, y otros representantes y observadores.³⁷⁰

En el documento del Acta Final correspondiente a la Séptima UNCTAD, se abordaron temas como la reactivación del desarrollo, el del crecimiento y el comercio internacional, en un entorno más predecible y favorable mediante la cooperación multilateral. Se hizo una evaluación de las tendencias económicas y del cambio estructural mundial; fueron formuladas políticas y medidas dirigidas a esferas interrelacionadas con el comercio y el desarrollo de los países participantes.

Cuando el Acta Final de la Séptima Conferencia fue aprobada se retiraron algunos proyectos de propuestas de varios documentos, misma situación que corrió una propuesta sobre políticas y medidas relativas a los problemas de los países menos adelantados, presentada en nombre de los Estados miembros del Grupo de los 77.

Los recursos para el desarrollo, considerando los financieros y las cuestiones monetarias conexas, fueron examinados con el apoyo de varios documentos, comunicados e informes que quedaron pendientes, los cuales serían considerados por el Presidente de la Conferencia.

Los productos básicos fueron la preocupación central de la que se ocupó una comisión que decidió incorporarle al texto del documento dos apéndices: una propuesta sobre políticas y medidas del Grupo de los 77, y un documento de trabajo a nombre de los Estados miembros del Grupo B.

Dentro de algunos temas abordados por la Séptima Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se trataron temas de indudable interés como la situación económica en los territorios palestinos ocupados, y se atendieron las

³⁷⁰ *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Séptimo período de sesiones. Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, EUA. 1989. pp. 31 - 68.*

declaraciones hechas por algunos de los miembros participantes de la UNCTAD.

4.3.1.6.1 Comercio internacional. Sobre las cuestiones relativas al comercio internacional, la comisión encargada consideró que tanto los textos como los documentos sobre estos temas seguirían en examen y los remitió a nueva consideración. Dichos escritos fueron incluidos como apéndices del informe de la comisión:

- a) una declaración y una propuesta sobre políticas y medidas presentada por el Grupo de los 77,
- b) una declaración y un documento de trabajo de los países industrializados,
- c) un documento de promoción del comercio y de la cooperación económica entre países con sistemas económicos y sociales distintos, con atención a los países en vías de desarrollo.

4.3.1.6.2 Problemas de los países menos adelantados. El examen de los problemas de los países menos desarrollados, teniendo en cuenta el Nuevo Programa de Acción para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados, no fue terminado y se decidió que el proyecto, las propuestas y documentos preparados, figuraran como apéndices al informe de la comisión, que incluyen:³⁷¹

- a) un proyecto y un programa preparados por el presidente de la comisión,
- b) una declaración y una propuesta sobre políticas y medidas a adoptar, presentada a nombre del Grupo de los setenta y siete,
- c) propuestas y declaraciones de los distintos grupos negociadores y,
- d) declaraciones por parte de algunos países industrializados.

³⁷¹ Actas... Séptimo período... op. cit. pp. 59 - 68.

4.3.1.7 LA VIII UNCTAD.

El octavo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se llevó a cabo en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia del 8 al 25 de febrero de 1992. Lo que en un principio se tenía contemplado era que los resultados finales de la Octava Conferencia coincidieran con los resultados de la Ronda Uruguay del GATT. Al alargarse las negociaciones y no concluir la ronda en el período de tiempo que en un principio se tenía establecido, la UNCTAD tuvo que hacer algunos ajustes e incluso trabajar con un documento que a muy pocos les parecía satisfactorio: el Proyecto de Acta Final que incorporaba los resultados hasta entonces, de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay, presentada por el entonces Secretario General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Arthur Dunkel. La conclusión exitosa de la Ronda Uruguay del GATT deseada por la mayoría de los participantes en la Conferencia, significaba que se podrían reducir significativamente las barreras comerciales en el mundo.³⁷²

Dentro del foro que proporcionó la Octava UNCTAD para analizar, plantear, negociar y discutir la problemática del comercio y el desarrollo entre los países participantes en la Conferencia, se explicó que el sistema comercial multilateral tenía que perseguir como metas esenciales: por un lado, proporcionar seguridad a una competencia sin distorsiones basada en reglas claras acordadas multilateralmente, y por otro lado, servir de punto de referencia para las reformas políticas y económicas que se llevaran a cabo en todo el mundo. Se puso un especial énfasis en que debería existir una verdadera cooperación internacional, que todos los países según sus capacidades y circunstancias particulares, apoyaran y participaran en el esfuerzo internacional para alcanzar las metas antes citadas.

En el año de 1992 el sentimiento mas o menos generalizado era que la Ronda Uruguay iba a tener una influencia importante en el clima económico internacional. Si se concluía con buen éxito, mejoraría el entorno del comercio internacional, reduciendo las incertidumbres y creando nuevas oportunidades. También se consideraba que la combinación equilibrada de los aspectos del medio ambiente, iba a constituir una tarea principal en un futuro cercano y que la Conferencia de las Naciones Unidas para el

³⁷² *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Octavo período de sesiones. Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, EUA. 1994. pp. 43 - 148.*

Comercio y el Desarrollo, tendría que asumir una parte importante de ese esfuerzo.

El foro de la Octava UNCTAD sirvió para que se demostrara que aunque los precios reales de las exportaciones agrícolas de los países desarrollados había mejorado desde mediados de la década pasada, la relación de intercambio de las exportaciones de los países en desarrollo había empeorado de manera dramática.

Se discutió ampliamente que la UNCTAD debía desempeñar un papel destacado en el seguimiento de las recomendaciones emitidas en foros sobre el medio ambiente y el desarrollo en las esferas de su especialización. Se planteó que el medio ambiente no debía convertirse en un pretexto para aplicar un proteccionismo arbitrario y discriminatorio en el comercio internacional.

Con respecto a la búsqueda y el fortalecimiento de la acción nacional e internacional, fueron evaluados los problemas y las posibilidades de cambios estructurales a largo plazo, buscando el desarrollo y la expansión del comercio internacional en la economía mundial. Se aprobaron dos documentos: el primero titulado: 'Una nueva asociación para el desarrollo: el compromiso de Cartagena', y la declaración: 'El espíritu de Cartagena'. En ellos se estudiaron las esferas interconexas de recursos para el desarrollo, comercio internacional, tecnología, servicios, y productos básicos.

Finalmente, se atendieron diferentes problemáticas relacionadas con el comercio y el desarrollo como la asistencia al pueblo palestino, y las declaraciones emitidas por los representantes de los miembros participantes en la Conferencia.

4.3.1.7.1 Los países menos adelantados. Este grupo de naciones, merecieron una sesión especial para analizar en detalle su situación, e idear posibles fórmulas que pudieran servirles para tratar de reducir la brecha económica y comercial de ellos en relación con otros países. Fueron señalados algunos puntos de convergencia de las distintas intervenciones durante el debate:³⁷³

1. se reconocieron sus esfuerzos en la aplicación de políticas neoliberales a pesar de los altos costos sociales que significan para sus pueblos,
2. se abogó porque la democracia favorezca al desarrollo económico,

³⁷³ *Actas... Octavo periodo... op. cit. pp. 138 - 139.*

3. se alentaron los esfuerzos para lograr una integración económica regional y una cooperación sur - sur,
4. fueron identificados 47 países en situación económica verdaderamente grave,
5. se abogó porque se respeten los compromisos establecidos con estos países,
6. se evidenció que la deuda externa tiene carácter de urgente y que debe ser estudiada con mayor imaginación y,
7. se recomendó la realización de estudios sobre las repercusiones en los países menos adelantados, y que se tomaran en cuenta las preocupaciones expresadas.

4.3.2 LA UNCTAD, EL COMERCIO Y EL DESARROLLO.

Como se ha podido apreciar, la economía mundial ha sufrido transformaciones importantes que se han ido consolidando conforme han transcurrido las ocho conferencias cumbre que la UNCTAD ha realizado hasta la fecha. El estado en el que se encuentran actualmente las reivindicaciones económicas y comerciales, que dieron origen a este organismo, no son satisfactorias para los miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. Así lo ha reconocido el mismo organismo en sus documentos oficiales.

Para ilustrar lo anterior, a continuación consideraremos a grandes rasgos la situación que guardan los vínculos entre el comercio y el desarrollo para los distintos países integrantes de la UNCTAD, a partir de la Octava Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

El entorno internacional en materias de economía y comercio es actualmente muy diferente del que existía cuando la UNCTAD vio la luz por primera ocasión. Entre las radicales y múltiples transformaciones que han afectado el comercio y el desarrollo de un gran número de países, y para fines del análisis que nos ocupa, tenemos que se destacan como rasgos importantes de los cambios sufridos, los siguientes:

- "1) La economía de los productos primarios, fundamentalmente

los agrícolas y minerales se ha independizado de la economía industrial.

2) La producción industrial se ha independizado del empleo.

3) Los movimientos de capital mas que de comercio, son ahora la fuerza motriz de la economía mundial. Ambos no se han separado completamente, pero su vinculación se ha debilitado y hecho impredecible.³⁷⁴

Lo anterior quiere decir que los productos primarios como insumos para las economías desarrolladas descienden catastróficamente. Además, los procesos productivos intensivos en tecnología y que absorben poca mano de obra, están dominando los mercados industrializados y se están exportando a unos cuantos países en desarrollo. Esto, para los pueblos subdesarrollados exportadores de materias primas basados en la ventaja comparativa del costo barato de la mano de obra, significa la eliminación de la competencia comercial dentro de los mercados mas importantes del mundo.

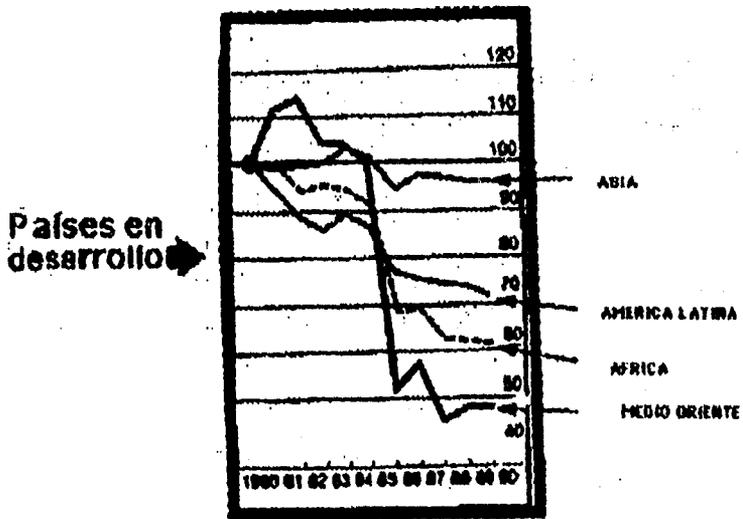
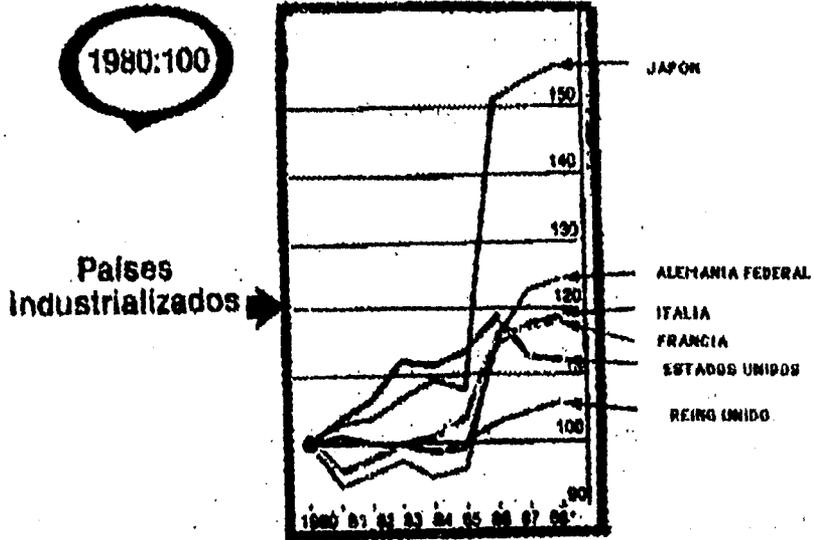
En términos moderados, las tendencias internacionales concernientes al comercio y al desarrollo, se han mantenido en la misma línea que ha sido exhibida en las ocho reuniones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo celebradas hasta la fecha. Pese a los numerosos y continuos esfuerzos por tratar de lograr mayores beneficios para los países en desarrollo, los resultados deseados aun no se han conseguido. Las expectativas que estos campos ofrecen desde una posición crítica y analítica son malas. La esperanza de acceder a un mejor nivel de desarrollo, mediante la vía del comercio internacional, se ha ido esfumando para un gran número de países conforme el tiempo avanza, y las iniciativas emprendidas, se enfrentan con múltiples complicaciones y escasos resultados concretos como lo evidencia la relación de intercambio. (Gráfica 15).

Sin embargo, ha habido signos de recuperación para las economías otrora de modos sociales de producción, ahora en transición hacia el mercado y la competencia capitalistas. En términos generales, la economía de los países en vías de desarrollo en su conjunto, ha experimentado crecimiento y, la recuperación de los países industrializados no se ha materializado.

El crecimiento de la producción y el comercio mundiales han registrado mejoría en comparación con los últimos años de la década de los ochentas. Pese a que esta recuperación ha sido

³⁷⁴ Mota, Sergio. *Desafíos*. Ed. Diana. México, 1991. pp. 40 - 41.

Gráfica No. 15
LA RELACION DE LOS PRECIOS DE INTERCAMBIO



FUENTE: The Economist basado en el F.M.I., O.C.D.E. y estadísticas nacionales. 1989 y 1990 son proyecciones.

modesta, se ha debido en parte, al papel de los Estados Unidos de Norteamérica en la economía internacional. A ello también han contribuido el auge de importaciones de países latinoamericanos y la expansión del comercio regional en la Cuenca del Pacífico, cuyas respectivas tasas han sido superiores al promedio mundial en el periodo de la última UNCTAD a la fecha.³⁷⁵

4.3.2.1 LOS PRODUCTOS BASICOS EN LA ACTUALIDAD.

En los mercados internacionales de productos básicos se han visto afectados los países que son fuertemente dependientes de alguna mercancía en particular, ya que sus precios se han visto muy deprimidos especialmente en términos reales, en relación con los precios mundiales de las manufacturas. Para un gran número de mercancías sus exportaciones no se han incrementado significativamente. El poder de compra de las exportaciones mercantiles permanece bajo y su situación se agrava al paso del tiempo. Si a lo anterior le aumentamos la incapacidad de algunos países para incrementar su productividad, y la urgencia de nuevos y eficientes productores, acompañado de la carencia de habilidad de los ineficientes para diversificarse en otras actividades económicas, el estado de los mercados de mercancías se vuelve bastante delicado.

Dentro de los mercados internacionales de productos básicos nos encontramos en términos generales, la siguiente situación:³⁷⁶

1. Los productos alimenticios básicos han permanecido a la baja, tales son los casos del azúcar, harina de soya, arroz, plátano, carne y trigo.
2. La misma situación se ha manifestado para las bebidas tropicales como el café y el té.
3. El único grupo de mercancías cuyo precio se ha incrementado en los últimos años ha sido el de los aceites

³⁷⁵ United Nations Conference on Trade and Development. *Trade and Development Report, 1993*. United Nations Organization. New York, United States of America. 1993 p. 3.

³⁷⁶ UNCTAD. *Trade...* pp. 25 - 29.

vegetales como el del Senegal (palm oil), y el de soya.

4. Para las materias primas agrícolas la tendencia ha sido decreciente, podemos contar al hule natural, el algodón y las maderas tropicales empleadas en la industria de la construcción.

5. De igual forma los metales y los minerales han descendido en la cotización de sus respectivos precios internacionales como les ha sucedido al aluminio, la bauxita, el cobre, el estaño y el hierro.

La producción de productos básicos, su procesamiento y su comercio, se están viendo afectados de manera creciente, por distintos tipos de medidas relacionadas con problemas ambientales locales o globales.³⁷⁷

1. Regulaciones y restricciones basadas en preocupaciones ambientales impuestas directamente sobre su comercio, cambian los parámetros del comercio internacional de mercancías y limitan las opciones tanto de exportadores como de importadores, v.g. el reciclaje, cada vez mas exigido, aunque no es propiamente una restricción comercial, afecta al comercio internacional de mercancías.

2. La implementación de medidas nacionales e internacionales para salvaguardar o rehabilitar el medio ambiente, afectan directamente los procesos productivos e imponen costos adicionales a los productores.

3. Aquellos productos con ventajas ecológicas como que sean reciclables y biodegradables pueden incrementar potencialmente su demanda.

4. Una causa subyacente de la degradación ambiental es que la naturaleza, incluyendo los diferentes recursos de la biodiversidad, ha sido empleada como un insumo gratuito además de un factor económico en la producción.

Un aspecto importante que debe destacarse con toda la fuerza que el caso amerita, es el hecho de que no se ha observado ninguna disminución apreciable del proteccionismo para los productos básicos cuya exportación interesa al grueso de los países en desarrollo.

³⁷⁷ UNCTAD. Trade... pp. 31 - 32.

4.3.2.2 EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS MANUFACTURAS.

Por el contrario, las manufacturas han sido la clave del crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo. El éxito en producir manufacturas de mas calidad y el iniciar la fabricación de nuevos productos que exigen tecnologías más complejas y tienen un valor añadido mas elevado ha sido para los países industrializados, el factor primordial para una mayor penetración en los mercados internacionales.

Los valores unitarios no sólo de los productos básicos sino también de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo, han seguido disminuyendo en comparación con los valores de las manufacturas exportadas por los países desarrollados. Gracias sólo a que los países subdesarrollados en su conjunto, incrementaron las cantidades exportadas, particularmente de las manufacturas, consiguieron mejorar su relación comercial; pero ello se debe exclusivamente a unos cuantos países y productos. Para la inmensa mayoría, el balance es negativo en sus intercambios internacionales.

Cualquier país puede incrementar su productividad, pero no todos pueden aumentar su competitividad, y si todos intentan hacerlo en vez de impulsar la demanda mundial, el resultado seria mayor recesión y desempleo para todos. Mientras la demanda sea insuficiente para animar a las empresas a contratar mas trabajadores la maldición del paro subsistirá. Están creciendo los sentimientos proteccionistas, no sólo contra los países superavitarios sino también contra otros exportadores. Esta tendencia podría mantenerse mientras siga aumentando el número de hombres y máquinas ociosos.

Según una recomendación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo la manera "...mas eficaz de solucionar el triple problema del déficit, la deuda y la deflación es imponer un gravamen sobre el capital, que se percibiría una sola vez, combinado con privatizaciones para reducir la deuda pública y con un aumento, también una sola vez, del gasto público para sostener las rentas privadas."³⁷⁸ Además habría que suavizar la política monetaria para reducir la

³⁷⁸ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1993*. "Panorama General por el Secretario General de la UNCTAD". Organización de las Naciones Unidas. Nueva York, Estados Unidos de América. 1993. p. 9.

factura del sector público por concepto de intereses.

Por lo que al comercio de manufacturas de las economías de mercado desarrolladas se refiere, nos encontramos con que la situación económica internacional en la primera mitad de la última década del siglo XX, necesita de una rápida expansión coordinada por los países más industrializados con la firme intención y compromiso de colocar a la economía global contemporánea, en un camino confiable de crecimiento y desarrollo económicos para todos los pueblos de la tierra.

4.3.2.3 LAS MANUFACTURAS Y LOS PAISES EN DESARROLLO.

La mayoría de los países en desarrollo han otorgado una importante prioridad a la realización de reformas basadas en las fuerzas del mercado. Y sin embargo, en algunos casos, su actividad económica ha acelerado de ritmo pese a la recesión mundial. El comercio internacional ha registrado la tendencia de un mayor crecimiento de las importaciones en comparación con las exportaciones dentro de los países en vías de desarrollo. Sin embargo, debe destacarse que estos países tienen diferentes capacidades y sus economías se han comportado de forma asimétrica con variaciones según la región geográfica y el nivel de desarrollo que cada uno tenga.

Para los países en vías de desarrollo, cada día que pasa, se torna más difícil la competencia en el sector exportador del comercio exterior y en las facilidades que puedan otorgar para lograr una mayor atracción de capitales. En términos tanto absolutos como relativos los precios de materias primas y productos manufacturados que los países en desarrollo hayan exportado, fueron inestables como efecto de los cambios y ajustes en su demanda, por parte de los países industrializados.³⁷⁸

Las perspectivas para los países en desarrollo se ensombrecen con la amenaza del proteccionismo comercial disfrazado con la formación de bloques comerciales. Resulta crucial para las perspectivas económicas de Asia, el desempeño que en un futuro pudiera mantener China, que enfrenta problemas de transportes, energía y producción de materias primas. El crecimiento en el continente africano dependerá de la evolución

³⁷⁸ UNCTAD. *Trade...* p. 20 - 24.

de los términos de intercambio, ayuda externa y el medio ambiente natural así como la resolución de conflictos armados y civiles. En América Latina las perspectivas de crecimiento dependerán en gran medida en que se mantengan los flujos de capital y puedan canalizarse hacia inversiones productivas, que abandonen la especulación financiera.³⁸⁰

4.3.2.3.1 El drama africano. El cambio de rumbo en las economías africanas hacia políticas de mercado ha sido muy pronunciado. La mayoría de los países del Africa subsahariana han estado poniendo en práctica programas de ajuste estructural durante casi una década. Con todo, la recuperación ha sido lenta y el crecimiento mínimo. En muchos de ellos la situación se ha tornado dramática. Entre las regiones en desarrollo, la actuación económica de Africa ha sido la peor de todas; su crecimiento económico se ha desacelerado y aunado a su crecimiento poblacional, el ingreso per cápita ha disminuido. Las exportaciones africanas han sido muy pobres con la excepción hecha de los países exportadores de petróleo.

La marginalización de Africa en los intercambios mundiales que comenzó en la década de 1950, ha sido dramáticamente acentuada. La participación de las naciones no exportadoras de petróleo en el Africa sub-sahariana en el comercio internacional, ha comenzado a caer desde los años cincuentas y sesentas, derrumbándose rápidamente en las dos siguientes décadas hasta que a finales de los ochentas, la participación de esta región subdesarrollada en el total de las exportaciones mundiales era sólo de 0.9 por ciento.³⁸¹ Agravando esta situación ha existido adicionalmente un deterioro importante en la relación de los términos de intercambio para el continente negro. La caída de los precios de los productos básicos ha golpeado fuertemente a los países africanos, sobre todo los que dependen del cacao y el café.

Aunque ha sido el continente que mayor volumen de ayuda proveniente del exterior ha recibido, las pérdidas de la relación de intercambio han sido varias veces superiores al aumento de la ayuda suministrada. Lo que es peor aún, es que el propósito de la ayuda ha pasado a ser sencillamente el de inducir un cambio de la política económica olvidando su función mas importante, que es financiar el crecimiento y la inversión. Las rigurosas condiciones financieras y la escasez de ayuda exterior han hecho que muchos países dependan de la segunda para mantener un bajo nivel de actividad económica. Las restricciones financieras no

³⁸⁰ UNCTAD. *Trade...* op. cit. p. 7 - 10.

³⁸¹ UNCTAD. *Trade...* op. cit. pp. 12 - 19.

sólo han contribuido a mantener la crisis de la deuda exterior de la región sino que incluso han creado problemas para la instrumentación de los programas de ajuste particulares.³⁸²

4.3.2.3.2 La situación latinoamericana. Los países latinoamericanos soportaron una aguda crisis de la deuda exterior en la década de los ochentas, el resultado fue que se perturbó el crecimiento económico. Según las recomendaciones neoliberales de los principales organismos económicos y financieros internacionales, se ha mantenido la tendencia de recuperación iniciada en la década pasada, y ha continuado. Ello ha significado austeridad fiscal y monetaria, desregulación, liberalización del comercio exterior, fomento de la inversión privada directa, y privatización en gran escala. Tanto la velocidad como la amplitud de las reformas ha sido considerable. Así, los países latinoamericanos han contribuido al auge mundial de importaciones con un importante volumen de la demanda total.

Las reformas enunciadas han proporcionado estímulos a las entradas de capital extranjero. De esta forma el fenomenal aumento de recursos, estimado en cincuenta mil millones de dólares entre 1988-'89 y 1991-'92 ha sido la característica más notable de la nueva coyuntura que conoce América Latina.³⁸³ Esta tendencia se ha mantenido y de esos años a la fecha, las inversiones extranjeras tanto directas como indirectas han ingresado a diferentes países con un ritmo muy similar al descrito. La balanza se ha inclinado tanto hacia un lado que, así como en el pasado, la protección en los países latinoamericanos fue muchas veces excesiva y mal orientada, ahora es casi inexistente.

Por otro lado, algunos países latinoamericanos se han destacado por sus exportaciones manufactureras superiores al promedio internacional, pero que sólo constituyen alrededor del 12 por ciento mundial.³⁸⁴ Dentro de los mercados internacionales de mercancías, Latinoamérica se ha visto afectada. Por ejemplo, en este continente junto con Africa, las bebidas tropicales que representaban un peso mayor en las exportaciones de esas regiones han declinado incluso aun mas que el hule natural y los aceites vegetales que son mercancías asiáticas.

³⁸² UNCTAD. *Informe... "Panorama General..."* p. 18 - 22.

³⁸³ UNCTAD. *Informe... "Panorama General..."* p. 15.

³⁸⁴ *Idem.*

4.3.2.3.3 El continente asiático. En Asia se ha destacado de manera especial China, cuyas tasas de crecimiento económico han sido superiores al doce por ciento; por sus lazos económicos con países en desarrollo de esa región, el dinamismo de China ha contribuido significativamente para la expansión del comercio intrarregional en esa parte del continente. Ese país debe mucho a la reforma de su sistema de planificación central, introduciendo mecanismos de mercado en la agricultura y liberando el comercio exterior y la inversión extranjera, para posteriormente extenderse a otras ramas económicas. Ha ido abandonando paulatinamente los controles de los precios e integrándose selectivamente a la economía internacional.³⁸⁵ (Gráfica 18).

Al igual que este gigante oriental, los países del llamado Cercano Oriente y unos pocos exportadores de manufacturas del Sur y Sudeste Asiático, han participado en la gran demanda internacional de importaciones. Los países de Asia Oriental y Sudoriental, han disminuido la participación del Estado en los últimos años y se han destacado por sus grandes volúmenes de exportación de productos manufacturados diversos con mayor valor agregado. Y la región está camino de convertirse en un polo de crecimiento para toda la economía mundial en general.

4.3.2.3.4 Países de economías en transición. En los antiguos países socialistas de la Europa Oriental, el cambio político ha ido aparejado de una fortísima contracción de la actividad económica. La verdadera dificultad estriba en que las economías en transición, han entrado en una fase crepuscular en la que no existe ni plan central ni libre mercado, y la mayoría lo han hecho sin la mas ligera preparación. El vacío que ha dejado el desmantelamiento del socialismo real no lo llenará la aparición espontánea de instituciones y mecanismos de mercado. La historia de la propia región ha demostrado que la facilidad en destruir un antiguo sistema no garantiza que habrá éxito en crear otro nuevo.³⁸⁶

Para las exrepúblicas de la Unión Soviética dos grandes amenazas se ciernen sobre ellas. Por un lado el derrumbe de la producción y por otro la inflación de grandes proporciones, representarían un colapso económico de consecuencias fulminantes para cualquiera de estos pueblos.

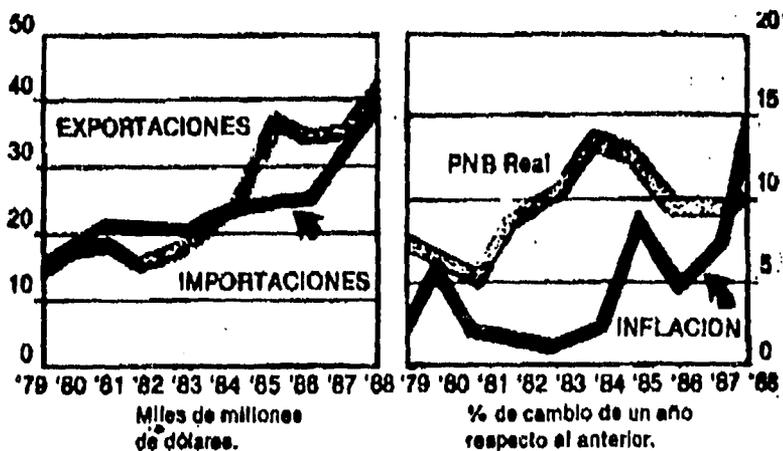
Resumiendo, dentro de las expectativas que podrían manejarse encontramos que el comercio internacional en términos de volumen se espera que crezca un poco mas rápido que la producción, debido

³⁸⁵ UNCTAD. *Informe... "Panorama General..."* pp. 10 - 13.

³⁸⁶ UNCTAD. *Informe... "Panorama General..."* pp. 23 - 28.

Gráfica No. 16

La explosión económica de China



FUENTE: Business Week, 19 de Junio de 1989.

Tomado de la obra: Mota, Sergio. Desafíos. Ed. Diana México, 1991. p. 104

a una expansión rápida y continua del comercio entre los países en desarrollo. Para los países desarrollados el empuje de la recuperación deberá provenir principalmente de Norteamérica. Como contrapartida al crecimiento que en los países subdesarrollados permanecerá, la disparidad entre las economías de las distintas regiones económicas del planeta persistirá.

*Big money goes around the world
Big money give and take
Big money done a power of good
Big money make mistakes
Big money got a heavy hand
Big money take control
Big money get a big streak
Big money got no soul...*

Rush.

CAPITULO V.

EL NACIMIENTO DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO.

5.1 EL CONTEXTO ECONOMICO Y SOCIO - POLITICO DE LOS AÑOS OCHENTAS Y NOVENTAS.

En las postrimerías del siglo veintiuno el panorama económico y comercial mundial, basado en los preceptos de las libres fuerzas del mercado, otorgan una posición muy favorable para los monopolios y empresas transnacionales que dominan los mercados de competencia imperfecta. Por esta razón se

instrumentan grandes estrategias globales que encierran conjuntos de acciones y decisiones en todos los frentes económicos y comerciales, con el propósito de que no quede nada fuera del dominio neoliberal. Es por ello que a manera de una gran ofensiva internacional se pretenden aplicar los preceptos fundamentales de la corriente del neoliberalismo por todas las latitudes del planeta, con la explicación de que no existe ningún otro sistema que pueda ofrecer tantas virtudes y beneficios como lo sostienen los pensadores neoliberales.³⁸⁷

En las últimas dos décadas de este siglo, nos encontramos con numerosos casos que ejemplifican perfectamente la ineficiencia y obsolescencia del GATT y, el planteamiento de crear otra institución que responda a los actuales problemas económicos y comerciales. Dicha demanda ya había sido formulada en varias ocasiones por distintos voceros y en diferentes foros. De hecho, históricamente hablando, los dos intentos previos de crear un organismo internacional encargado de regular los intercambios internacionales, tanto el de la Organización Internacional de Comercio de 1947 como el de la Organización de Cooperación Comercial de 1955 dan buena fe de ello.

En el terreno de las acciones concretas encontramos que la práctica de medidas comerciales de represalia entre las mismas partes contratantes del Acuerdo General, las diferencias manifiestas entre europeos, japoneses y norteamericanos, la recesión económica que afecta a las principales economías, los conflictos regionales localizados por todas las latitudes del globo terráqueo; muestran la complejidad de las relaciones internacionales contemporáneas, y las dificultades que presentan para su estudio.

5.1.1 LOS CAMBIOS DINAMICOS EN LA POLITICA INTERNACIONAL.

De la misma manera que el entorno económico y comercial ha sufrido dramáticas transformaciones desde la Segunda Guerra

³⁸⁷ Cfr. Diego, Enrique de. *La Ofensiva Neoliberal*. Ediciones del Drac. Barcelona, España. 1989.

Mundial, el contexto socio - político internacional ha registrado cambios trascendentales, mismos que han acarreado importantes repercusiones en los distintos e interdependientes ámbitos de las relaciones internacionales contemporáneas.

Dentro de esta serie fenómenos se distinguen especialmente un par de procesos de pacificación muy importantes entre otras cosas, por el eco internacional que han motivado. Ambos en mayor o menor medida han motivada cambios tanto al interior, como al exterior de las sociedades nacionales involucradas. Sudáfrica e Israel se han hecho notar por sus respectivos problemas raciales entre negros y blancos, y por sus enfrentamientos con el pueblo palestino.

Así, tenemos que en la última década del siglo veinte, se ha destacado la caída del sistema de segregación racial instaurado en Sudáfrica, conocido como apartheid. Las primeras elecciones libres y democráticas para ese país llevaron a la presidencia a Nelson Mandela, sucediendo en el cargo a Frederik W. De Klerk. Ambos personajes por haber hecho posible la transición hacia un sistema político y social democrático se hicieron merecedores del Premio Nobel de la Paz en el año de 1993.

Sin embargo, la transición de ninguna manera fue fácil. El hecho de que hayan logrado negociar la transición hacia un sistema nuevo, desmantelando el anterior que tenía muchos años de vigencia, no garantiza el éxito inmediato. Para esta nación el verdadero reto apenas comienza.

Vale la pena mencionar el hecho de que algo similar enfrentan ahora los israelíes y los palestinos. Tras mucho tiempo de enfrentamientos, sabotajes, y terrorismo por parte de ambos pueblos; tanto el gobierno de Israel, como la Organización para la Liberación de Palestina, han llegado a un acuerdo para lograr una especie de coexistencia pacífica entre ambos pueblos. Yitzhak Rabin, el primer ministro israelí, y Yasser Arafat, el líder de la OLP, encontraron un camino para intentar acercar ambas naciones.

Desde que los israelíes expulsaron a los palestinos de sus territorios, en la década de los sesentas, la lucha de éstos por recuperarlos ha sido constante. Sin embargo, parece ser que el entendimiento entre sus respectivos líderes puede facilitar el trabajo de pacificar esa región.

Por otro lado, en lo que a los enfrentamientos militares se refiere, el conflicto armado mas importante de finales de siglo fue la llamada Guerra del Golfo Pérsico, que enfrentó a la fuerza multinacional de la ONU, encabezada por los Estados Unidos versus Irak. Este último tomó la determinación de invadir territorio kuwaití y decretar su anexión como provincia por la sobreproducción petrolera que este país había sostenido junto con

los Emiratos Arabes; acción que mantenía en bajo nivel la cotización del crudo exportable.

El choque armado conoció una nueva dimensión, fue ganado en un plazo de tiempo muy breve por la fuerza de la ONU encabezada por los Estados Unidos, merced a una aplastante victoria fincada en la indiscutible superioridad de la alta tecnología militar. El impresionante despliegue de capacidad destructiva que arrasó Irak, colocó a los norteamericanos como la única e inobjetable potencia militar del mundo. La rendición incondicional de los iraquíes evidenció por un lado, el abismo económico y militar que separa a las potencias regionales de los estadounidenses, y por el otro, la inmediata formación de un frente común por parte de los países industrializados para defender sus intereses --el bajo precio del energético--, y para la gran contribución al financiamiento de la Guerra del Golfo Pérsico, cuyo adalid fueron los norteamericanos.

Como resultado del enfrentamiento bélico, el precio del barril petrolero aumentó durante unas semanas debido al temor de una suspensión en la entrega de los embarques petroleros provenientes del Golfo Pérsico; empero, una vez concluida la lucha armada en esa región, la cotización de los precios del hidrocarburo descendió a niveles mas cómodos para las principales naciones industrializadas consumidoras del energético.

En un entorno distinto al anterior, encontramos como un fenómeno notable del último período de este siglo, el enriquecimiento de la agenda política con la incorporación de nuevas áreas temáticas dentro del espectro internacional, que obedecen a fenómenos contemporáneos de las relaciones internacionales. Buenos ejemplos de lo anterior lo constituyen la mafia, el narcotráfico, la globalización, el avance tecnológico, la soberanía alimentaria y la ecología, entre otros varios.

La alarma generalizada por el deterioro del ambiente tanto rural como urbano no es nueva, los fenómenos de la contaminación masiva surgieron como consecuencia de la revolución industrial. La suposición de que la naturaleza absorbería todos los productos de desecho vertidos por la sociedad, parece poseer ciertos márgenes en los que el efecto humano sobre el ambiente amenaza ser destructivo e irreversible. El Club de Roma ha identificado cuatro casos alarmantes de contaminación:³³³

1. La difusión de sustancias tóxicas no biodegradables y desechos radiactivos en el ambiente. Esta situación ha propiciado que algunos países desarrollados exporten

³³³ King, Alexander y Bertrand Schneider. *La Primera Revolución Mundial. Informe del Consejo al Club de Roma*. FCE. México. 1991. pp. 60 - 63.

cargamentos venenosos a naciones africanas pobres, dispuestas a vender derechos de descarga.

2. Acidificación de lagos y destrucción de bosques por la acción de vertidos industriales, emanaciones de centrales térmicas y fábricas diversas.

3. Grandes agujeros en la capa de ozono, que en el peor de los casos, pueden permitir el incremento de la radiación ultravioleta en el planeta, afectando las distintas manifestaciones de vida en el mundo. Los denominados CFC han sido identificados como el principal causante.³⁸⁸

4. El 'efecto de invernadero' que regula la temperatura sobre la superficie de la Tierra se ha afectado por el incremento en la concentración atmosférica de gases que se desprenden de combustibles fósiles,³⁸⁹ y por la enorme reducción de bosques tropicales, lo que propicia que las áreas verdes existentes no los alcancen a reducir mediante la fotosíntesis.

En el año de 1992, teniendo como foro la ciudad de Río de Janeiro, fue celebrada la Cumbre de la Tierra sobre Medio Ambiente y Desarrollo que emitió una importante serie de consideraciones y recomendaciones conducentes a establecer compromisos entre los países participantes para la consecución de un desarrollo sustentable. Sin embargo, la negativa estadounidense para ratificar el documento evidenció la escasa voluntad para comprometerse con la ecología mundial, a pesar de ello, los puntos mas destacados de esa importante reunión internacional son los siguientes:³⁹¹

1. Los seres humanos tienen derecho a una vida saludable y productiva, en armonía con la naturaleza.

2. La paz, el desarrollo y la protección ambiental son interdependientes e indivisibles.

³⁸⁸ Compuestos químicos llamados clorofluorhidrocarbonos, que cuando ascienden a la atmósfera se descomponen por la acción de los rayos ultravioleta y desprenden cloro, que ataca al ozono de la estratosfera. Ibidem.

³⁸⁹ Como el dióxido de carbono en 25 %, el óxido de nitrógeno en 19 %, y el metano en 100 %, que desde la Revolución Industrial han aumentado en mayor medida que en los 16000 años anteriores. Idem.

³⁹¹ "La Aldea Global en Peligro." Informe Especial. *El Financiero*. México. 11 de septiembre de 1994.

3. Los Estados tienen la responsabilidad de asegurar que las actividades bajo su control no causen daño al medio ambiente de otros Estados o mas allá de su jurisdicción nacional.

4. El derecho al desarrollo debe atender equitativamente a las necesidades ambientales de las generaciones presentes y futuras.

5. Para conseguir el desarrollo sustentable, la protección ambiental debe constituir parte integral del proceso de desarrollo, no siendo considerada aisladamente de éste.

6. Todas las naciones deben cooperar en la erradicación de la pobreza para reducir disparidades en los patrones de vida y atender las necesidades de la mayoría de los pueblos de la Tierra.

7. Las necesidades de los países en desarrollo y de los mas vulnerables ambientalmente, deben recibir prioridad.

8. Los Estados deben promover un sistema económico internacional participativo y abierto, que lleve al crecimiento económico y al desarrollo sustentable en todos los países, para administrar mejor los problemas de la degradación ambiental.

9. Las medidas ambientales, tratándose de problemas mas allá de las fronteras o globales, deben, en la medida de lo posible, estar firmemente basadas en un consenso internacional.

Tanto la Cumbre de Río de Janeiro, al igual que la celebrada en el Cairo, Egipto, cuyo tema central fue la población, y la última de ellas, la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social realizada en Copenhague, Dinamarca, en 1995; enfrentan el terrible riesgo de fracasar, porque todas ellas han abordado problemas globales que requieren soluciones en las que deben ser compartidos los costos, cualesquiera que éstos sean, realidad que no todos los Estados involucrados en la problemática global están dispuestos a asumir.

La racionalidad neoliberal no considera visiones humanistas sobre los problemas mundiales, busca reducir todo a cifras económicas sin detenerse a considerar que mas que la cantidad, lo cualitativo, la calidad en los niveles de vida de los pueblos es lo verdaderamente importante. No se considera el aspecto humano, los factores sociales no son considerados como indicadores del desempeño del mercado, lo que propicia el mantenimiento del status quo mientras las naciones mas poderosas se vean económica y políticamente favorecidas y carezcan de incentivos para hacerlos compartir los costos de la preservación del ambiente y

del desarrollo social.

5.1.1.1 LA CRISIS DEL SOCIALISMO.

Sin duda alguna, el fenómeno histórico mas importante de los últimos años de la presente centuria, lo constituye el periodo crítico de transformación de los países que detentaron, durante varias décadas, una formación económica, política y social alternativa al modelo occidental y la economía de libre mercado.

En la década de los años ochentas, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, trató de realizar un proceso dirigido de transformación constituido por dos ejes principales: la perestroika y la glasnot. La perestroika significó una forma de cambiar, de renovarse, de transformarse, de criticarse y autocriticarse sobre la forma de construir el socialismo. La glasnot se dio como una forma de transparencia informativa, ésto es, el medio de controlar públicamente las actividades de todos los cuerpos gubernamentales, sin excepción.³²²

Los elementos fundamentales de la perestroika, y a los que intentaban modificar fueron el papel del Estado, la economía, la sociedad y la política exterior. En términos políticos buscaba armonizar el modo social de producción con la democracia occidental. En términos económicos buscaba sustraer capital de su industria militar y canalizarlo a la reconversión industrial de la Unión Soviética.

Sin embargo, pese a que obtuvo logros muy importantes como la política de desarme y reducción de armas nucleares, promovida en gran parte de forma unilateral por la URSS --ya que reconocía implícitamente que la carrera armamentista se traducía en una serie muy grande de exigencias para su población--, los cambios obtenidos no fueron satisfactorios, sobre todo para la sociedad soviética; pese a que del exterior recibía reconocimiento, no pudo obtener todo el apoyo necesario para poder sobrevivir.

Es muy significativo el hecho de que se hubieran identificado como los dos mayores obstáculos para la perestroika --y que a la postre le resultarían invencibles--, la resistencia del aparato burocrático, y la delincuencia organizada; cuyas

³²² Cfr. Gorbachev, Mijail. *Perestroika*. Ed. Diana. México. 1987.

organizaciones y ordenamiento de los mercados negros nacionales, apoyaron los conflictos armados nacionalistas, abandonaron el PCUS y se opusieron a Gorbachev, presidente de la URSS.³⁹³

La Unión Soviética sufrió un proceso de fragmentación que hizo necesaria una nueva forma de organización política para los otrora Estados nacionales de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. La rápida desintegración del aparato estatal soviético y la reconfiguración territorial de la URSS, evidenciaron la transición de un modelo de mando hacia otro que tuviera como base el poder de las repúblicas, con el propósito de evitar el desmembramiento descontrolado de la Unión Soviética, por medio de la firma de un tratado con las exrepúblicas.

Ello se basó en que la economía de la que fuera la segunda gran potencia mundial, se caracteriza por la división del mercado, en el cual se deben preservar fuertes nexos económicos para que todas las regiones puedan obtener lo que necesitan y proporcionar lo que al resto de las repúblicas de la URSS les sea necesario.³⁹⁴

Una dificultad económica muy grande que enfrentó la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y que en alguna manera precipitó su proceso de desintegración, fue el hecho de que el Banco Estatal de la URSS que recibía todas las remuneraciones y administraba todas las finanzas de todo el país, se encontró en situación de bancarota, ya que sus arcas nacionales estaban vacías debido al cese de los pagos que las repúblicas hacían al centro de la Unión Soviética por concepto de ganancias de las fábricas e impuestos.

Dichas necesidades apremiantes, entre otras varias, propiciaron el nacimiento de la nueva Comunidad de Estados Independientes CEI el 21 de diciembre de 1991, "...a la cual se adhirieron once de las doce repúblicas de la ex Unión Soviética, después de que las tres repúblicas bálticas se independizaron poco antes. Solo Georgia no se adhirió al Acuerdo..."³⁹⁵ Fue acordado que Rusia heredara los asientos ocupados por la URSS en

³⁹³ Gutiérrez del Cid, Ana Teresa. "Después de la Perestroika: la Unión de Estados Soberanos." *Relaciones Internacionales*. Núm. 53. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. Enero - marzo de 1992. pp. 48 - 54.

³⁹⁴ *Ibid.*

³⁹⁵ Gutiérrez del Cid, Ana Teresa. "Algunas Reflexiones sobre las Causas Económicas y Políticas de la Desintegración de la URSS". *Relaciones Internacionales*. Núm. 54. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. Abril - junio de 1992. p. 29.

la Organización de las Naciones Unidas y en los diversos organismos internacionales.

Vale la pena apuntar que a este nuevo protagonista internacional no se le concede la categoría de gran potencia, pero a sus miembros les proporciona un margen mas amplio de autonomía y movilidad, en comparación con el rígido control que tuvo la unión precedente. No debe perderse de vista que el proceso de establecimiento y consolidación de la Comunidad de Estados Independientes apenas comienza, razón por la que debe prestarse especial atención a sus distintos procesos de desarrollo.

Pasando a otro punto, el proceso de transformación del modo social de producción en cierta manera significó, para los países que se encontraban del otro lado de la cortina de hierro, un proceso de liberación de los dirigentes y burocracias nacionales, que habían tratado de controlar hasta el final, los brotes de disidencia y oposición a los regimenes socialistas. En el renglón económico, los países del Europa del Este resultan un mercado muy atractivo para los naciones industrializadas europeas por su cercana vecindad, su mano de obra capacitada, y su bajo costo laboral.

Los europeos orientales, de acuerdo a las reglas de la libre competencia, atraen inversiones capitalistas para reactivar sus mercados nacionales. El caso mas significativo lo constituye la Alemania del Este, que en un lapso de tiempo muy breve tras la caída del muro de Berlín, unificó su territorio con la Alemania Federal, para constituirse tras la unificación, en el indiscutible gigante de Europa Occidental.

No causa extrañeza el hecho de que en los países de Europa del Este, el abandono del modo social de producción para adoptar el sistema de economía de mercado ha entrañado dificultades para todas las naciones que formaron parte del bloque socialista. No es gratuito que se les otorgue una posición especial en sus relaciones con los organismos internacionales y con el resto de los países del mundo. Han sido identificados como el grupo de países que poseen 'economías en transición', y que contemplan una diferente naturaleza tanto para sus tratos y negociaciones, como para el estudio y la puesta en práctica de soluciones de sus problemas y necesidades; ya que deben abordarse con métodos que consideren sus diferencias con respecto a los países industrializados y a las naciones que se encuentran en vías de desarrollo.

A pesar de casos como el de Alemania Oriental, no todos los países de esa zona europea han corrido la misma suerte. Un conflicto regional que ha acaparado la atención internacional es la guerra que se libra en los Balcanes. El territorio de la exrepública de Yugoslavia ahora enfrenta un choque armado de

fuertes connotaciones raciales. Hasta un poco antes de que estallara la guerra, un modelo de dominación totalitarista la mantuvo unida hasta finales de la década de los ochentas, pero ahora es manifiesta la incapacidad del Estado para conservar la unidad y la cohesión de los diferentes pueblos y regiones, en otras palabras, Yugoslavia es un caso fallido de construcción nacional.

Pese a que la cultura es mas o menos común en esa zona geográfica, la religión los enfrenta y diferencia; no resultan nada nuevo las fricciones entre los católicos, ortodoxos y musulmanes, que impulsan la irritación de los sentimientos raciales de los diferentes grupos en el área. El racismo y la intolerancia propician el nacionalismo exacerbado que hace enfrentarse a serbios, bosnios, croatas y demás; enfrentamiento que no avisa una solución ni rápida ni satisfactoria, a pesar de la presencia de elementos tanto de la OTAN como de la ONU.

En otro orden de ideas, por lo que respecta a los tratados y organizaciones formados por los países miembros del segundo mundo, tenemos que por ejemplo, la organización defensiva del Pacto de Varsovia fue desarmada, el bloque militar que ofrecía una respuesta estratégica a la OTAN se disolvió definitivamente al abandonar la Unión Soviética el liderazgo que mantuvo por varias décadas. El cáncer económico que padecía no solo la Unión Soviética, sino todos sus países periféricos, les obligó a reducir costos en todos los renglones y de manera muy dramática, para no continuar con dispendios insostenibles.

Dada la similitud del caso, el mismo destino tuvo el Consejo de Ayuda Mutua Económica, en cuyo origen se pensó que sería posible utilizar los recursos en forma mas eficiente y generar altos niveles de ocupación y de bienestar general para la población. Desgraciadamente, el resultado fue un sistema artificial muy costoso que propició el estancamiento general de las economías socialistas e inhibió el progreso tecnológico. Tanto en materia de producción, como de tecnología, los países de europa oriental se quedaron rezagados frente a sus vecinos occidentales industrializados.

Para Moscú, los costos enormes del sistema de protección comercial del CAME, combinado con la extensión de la inconformidad social de la región, lo llevaron a optar por el abandono gradual de su patrocinio. Difícil tarea, porque la interdependencia de la Unión Soviética con los países de su área de influencia, se forjó al calor de sus intereses como superpotencia a lo largo de cuatro decenios. La etapa de transición se vislumbra larga y difícil para los pueblos que constituían el gran mosaico nacional de la URSS.

5.1.2 LA POLITICA COMERCIAL DE LA EPOCA.

Reconociendo el hecho de que la economía mundial en los años sesentas creció al seis por ciento, al tres por ciento durante los setentas y al dos por ciento en los ochentas, se ha estimado que los distintos cambios en procesos como la liberación comercial, la desregulación y la privatización tendrán como consecuencia, que en la década de los noventas se podría elevar la producción a una tasa media anual de entre tres y tres y medio por ciento. Este estimado crecimiento económico estará determinado por transformaciones en base a innovaciones científicas y tecnológicas, lo que significa que la competencia comercial entre las naciones se decidirá por el que sepa mas y pueda bajar precio y/o elevar calidad.³⁸⁸

En este sentido se distingue la automatización industrial como una transformación basada en innovaciones científicas y tecnológicas que produce sorprendentes resultados. Espectaculares ahorros de mano de obra en países industrializados dan cuenta de ello. Lo que significa un desempleo creciente y una productividad y costo significativamente mejores. Y cuando el precio de la mano de obra constituye un problema o también cuando los procesos de manufactura son sencillos, la producción se realiza en los países en donde los salarios son tan bajos que justifican el transporte de las materias primas o de los productos semimanufacturados para terminar el proceso de valor agregado. Ello explica el auge de las zonas maquiladoras en los países en desarrollo. (Gráfica 17).

Para la celebración de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT, la situación se complicó con la incorporación de nuevos temas a la ya de por sí saturada agenda de entonces. Los temas relativos al comercio de los servicios y la propiedad intelectual son ejemplos de ello.

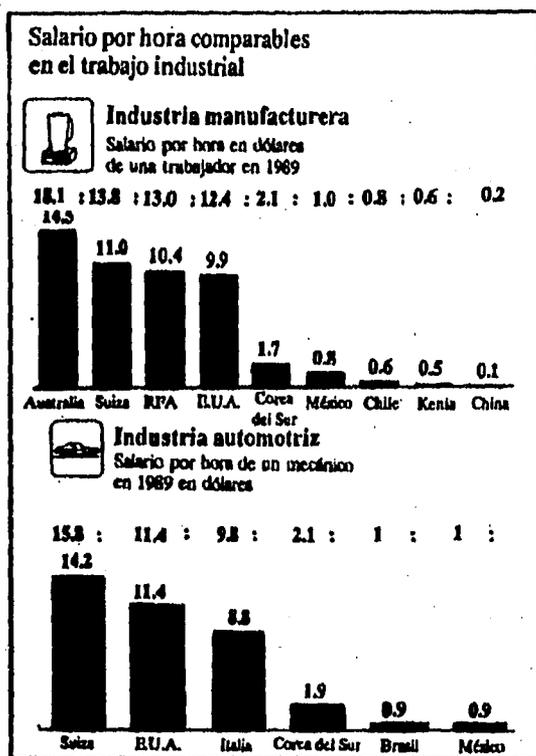
La nueva agenda de compromisos comerciales internacionales en años recientes, se ha visto exhibida bajo el techo protector en materia de intercambios mundiales, que le proporcionan tres importantes tendencias a lo ancho y largo del mundo:

- a) La liberalización comercial de los países que pertenecieron al área de influencia de la Unión Soviética, y la continuación de ese esfuerzo para el resto de los países en vías de desarrollo.

³⁸⁸ Mota. op. cit. p. 27.

Gráfica No. 17

Los países en desarrollo como lugares de salarios bajos



Fuentes: OTOMOR

© Strahm; Oswald/ASA

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990, p. 174

b) La persistencia de amenazas proteccionistas en los países desarrollados mediante el incremento de medidas no tarifarias como las cuotas compensatorias y antidumping, las restricciones 'voluntarias' a la exportación que han contribuido al deterioro del ambiente comercial en el mundo, tales como el nuevo régimen de la Unión Europea para las importaciones de plátano que discrimina a productores latinoamericanos, y la protección de la industria acerera en los Estados Unidos.

c) Los movimientos tendientes hacia las integraciones regionales y subregionales en distintos lugares del planeta, e. g. el Tratado de Libre Comercio para América del Norte; el Tratado del Mercosur dirigido a integrar económicamente a Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina; varios acuerdos bilaterales y subregionales en América Latina; la integración de los países de Europa Central y Oriental con las economías de Europa Occidental; el grupo de cooperación económica de países asiáticos y del pacífico, etc.

Los países desarrollados han depositado una mayor confianza en los mecanismos del mercado y menos en el gobierno, en la creencia de que ésto podría estabilizar los precios internacionales e incrementar el crecimiento económico. Tan fuerte ha sido este sentimiento, que no únicamente se hizo con los países industrializados sino que se ha instrumentado a nivel mundial, y es por ahora, la pieza central de la condicionalidad exigida por las instituciones financieras internacionales.

Pero contrariamente a lo exigido al resto de los países, la política comercial de las grandes potencias económicas se ha encaminado hacia un mayor proteccionismo y discriminación a través de cambios en sus legislaciones y prácticas administrativas. En sectores como los textiles y la agricultura, se han fortalecido las restricciones comerciales y las distorsiones a la competencia. Este tipo de acciones ha obedecido a presiones de productores domésticos y/o como medida de represalia contra cualquier otro país, en muchos casos por razones no relacionadas con el comercio.

Lo que estas políticas neoliberales han tenido como resultado, ha sido el reconocimiento de la etapa recesiva por la que atraviesan las economías mas importantes del planeta, el incremento en las tasas de desempleo, los crecientes desequilibrios fiscales y deudas gubernamentales, los persistentes déficits comerciales, la expandida fragilidad financiera y un debilitamiento de los esfuerzos internacionales encaminados para coordinar los tipos de cambio y la política

comercial,³⁸⁷ que han estado titubeando entre la apertura y el proteccionismo.

Las presiones ejercidas externamente para lograr una liberalización comercial jugó y juega aún todavía, un rol importante en nuestros días. Ahora existe, sobre todo en América Latina, la creencia gubernamental de los beneficios que otorgará la liberación del comercio exterior serán espectaculares. Este cambio de actitud por parte de las clases gobernantes, aunado tanto a presiones externas como internas permitieron que un importante número de países, hayan liberado su comercio con el resto del mundo, de manera 'unilateral'; además de que han incrementado su participación en las negociaciones comerciales multilaterales. (Gráfica 18).

Por otro lado, la tendencia contraria a la liberalización comercial de los países en desarrollo se encuentra en los países industrializados, adonde el proteccionismo comercial persiste y es significativamente fuerte contra los productos importados provenientes de los países subdesarrollados.

Los conflictos comerciales entre las grandes potencias económicas han aumentado, lo que ha tenido repercusiones negativas para los países en desarrollo y con economías en transición. En este aspecto cabe mencionar la persistencia de las medidas de represión unilaterales y el creciente uso de formas no arancelarias como las limitaciones 'voluntarias' de las exportaciones, que escapan al mecanismo de salvaguardias del GATT y que se suelen aplicar con fines proteccionistas. Sucede lo mismo con las medidas antidumping y las medidas compensatorias, que en la práctica internacional se usan para proteger industrias nacionales no competitivas contra mejores importaciones, en otras palabras, estos mecanismo comerciales generalmente no se usan para luchar en contra de las prácticas comerciales desleales.

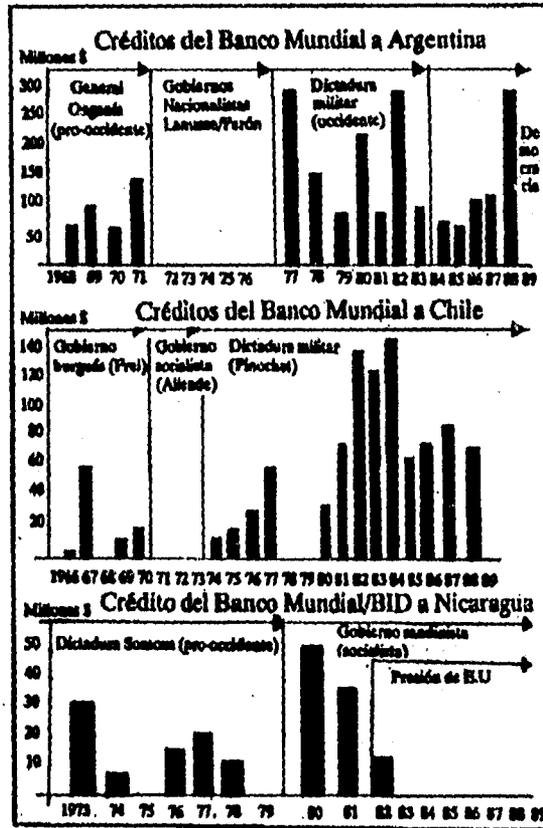
5.1.2.1 El PROTECCIONISMO ESTADOUNIDENSE.

Para los norteamericanos el Acuerdo de Libre Comercio negociado con los gobiernos mexicano y canadiense tiene como una explicación importante el que se busque asegurar y garantizar la ampliación de un mercado a nivel regional, que le permita a los

³⁸⁷ UNCTAD. *Trade...* p. 73.

Gráfica No. 18

Los créditos del Banco Mundial vienen con presiones políticas



Fuente: Banco Mundial

© Strahm; Oswald/Cona

Tornado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring. Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades, México, 1990, p. 206

estadounidenses reactivar su economía nacional mediante un incremento sostenido en la producción que buscaría satisfacer la demanda de los tres países, bajo sus propias reglas comerciales y sin que se vea expuesto a una competencia superior. Esta ampliación del mercado está contemplado que abarcaría prácticamente todo el continente americano a mediano y largo plazos, según lo planteó el expresidente norteamericano George Bush en su Iniciativa para las Américas y que podría ser una realidad para el próximo siglo.

Los Estados Unidos en los últimos años del siglo veinte se han enfrentado con fuertes desequilibrios financieros como el que representa la ampliación de su déficit comercial, que ha significado una pérdida de liderazgo tanto comercial como financiero. A finales de los años ochentas y principios de los noventas, la nación más próspera del mundo es la mayor deudora. Aproximadamente a partir de 1983 se incrementa con un fuerte ritmo la brecha deficitaria de su comercio, siendo a finales de esa década de más o menos ciento cincuenta mil millones de dólares. Fuertes acreedores de los norteamericanos son Japón, Europa occidental, Canadá, Taiwan y Corea del Sur, quienes concentran el ochenta por ciento de su déficit global. Si bien debe destacarse que el déficit ya existía con anterioridad, su tendencia alcista corresponde al período citado.³²² (Gráfica número 19).

Este fenómeno nos permite comprender porque a finales de la década de los ochentas se ha desatado una verdadera batalla comercial, y que el déficit comercial es en gran medida una consecuencia del exceso de consumo de los norteamericanos, financiado por préstamos extranjeros y de una disminución de la competitividad de ese país.

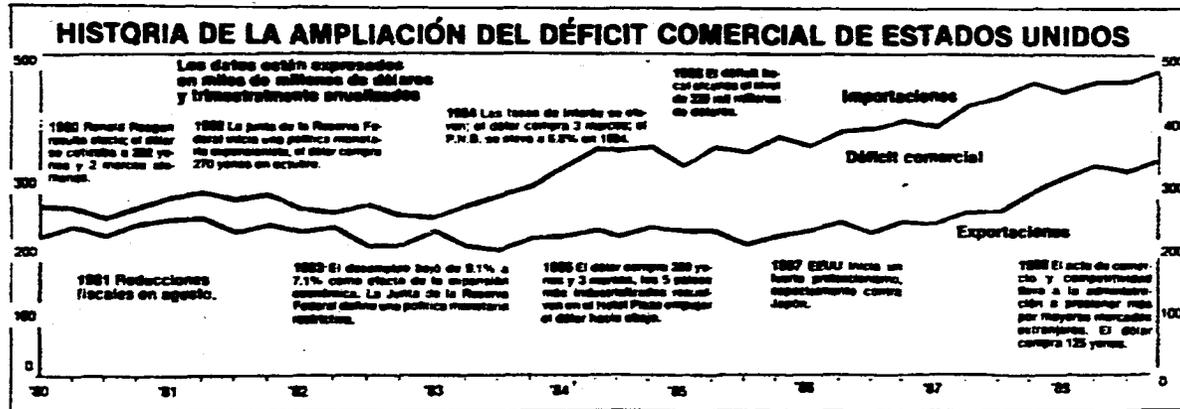
Debe destacarse el hecho de que dentro de los saldos comerciales de los Estados Unidos que han tenido un gradual y acentuado deterioro a partir de la segunda posguerra mundial a la fecha, los productos y sectores de alta tecnología se han distinguido por ser históricamente superavitarios, a diferencia de las manufacturas por ejemplo. Los sectores del mercado de la alta tecnología incluyen misiles y equipo aéreo especial, electrónica y telecomunicaciones, aviones y partes, y equipo de automatización de oficinas, equipos militares, drogas y medicinas, entre otros.³²³

Estrechamente vinculado a su problema comercial, existe el déficit presupuestal norteamericano que absorbe recursos superavitarios del mundo desarrollado y salida de capitales de

³²² Mota. op. cit. p. 43 - 53.

³²³ Mota. op. cit. pp. 137 - 138.

Gráfica No. 19



FUENTE: Tomado de *Business Week* febrero 27, 1988, págs. 62 y 63.

Tomado de la obra: Mota, Sergio. *Desafíos*. Ed. Diana. México, 1991. p. 44

los países en desarrollo, producto de una gama de factores geopolíticos como guerras regionales que inestabilizan gobiernos y sistemas políticos. El financiamiento del déficit norteamericano se consiguió mediante la atracción de grandes cantidades de dinero líquido desde el exterior, gracias a la elevación de las tasas reales de interés en Estados Unidos. Así el presupuesto de ese país se ha convertido en una especie de hoyo negro de las finanzas que devora los fondos líquidos del mundo entero.

La amenaza al crecimiento norteamericano, no son únicamente los riesgos económicos de los citados déficits comercial y fiscal, ya que también representa un peligro para la finanzas de los Estados Unidos, su dependencia de capital extranjero y el hecho de que en ese país exista una baja tasa de ahorro. Se deduce que los estadounidenses se encuentran en una posición delicada, que puede empeorar y que muestra mayor vulnerabilidad frente a cualquier crisis, debido a sus problemas de tipo fiscal y monetario.

Los Estados Unidos, quienes se autodefinen como los garantes del sistema comercial multilateral se han pronunciado por un "unilateralismo agresivo". Este país ha aplicado sanciones comerciales para obtener concesiones especiales de socios mas débiles. Lo ha logrado mediante la Sección 301 de la legislación comercial estadounidense y los mecanismos 'Super 301' y 'Special 301' de la ley Omnibus Trade y Competitiveness Act. En ellos se otorga a los representantes comerciales de los Estados Unidos, la autoridad para renegociar las prácticas comerciales que los norteamericanos consideran prioritarias e inaceptables, sin importar si están proscritas por el GATT u otro tratado internacional, y estando también apoyados para establecer sanciones que fuercen a su obediencia sin objeciones.⁴⁰⁰

De esta forma los Estados Unidos han recurrido a metodologías agresivas en forma de amenazas y de represalias unilaterales para forzar cambios en las políticas comerciales de los países que comercian con ellos. Mediante la imposición unilateral de sus 'estándares' de justicia y lealtad comerciales, (mejor conocidas como reciprocidad) e ignorando las obligaciones de los compromisos multilaterales, los Estados Unidos no únicamente han contribuido a la erosión del sistema del Acuerdo General dentro de las rondas de negociaciones, donde las sanciones comerciales unilaterales estén proscritas, sino que también han faltado a su compromiso en las negociaciones comerciales multilaterales, porque los cambios buscados en dichos países individualmente hablando, no estuvieron relacionados con una negociación multilateral que buscara 'quid pro quo', conseguir una ventaja a cambio de otra, como se presentaron los

⁴⁰⁰ Tussie. op. cit. pp. 2 - 6.

casos con Argentina, Brasil e India.⁴⁰¹

Por ello se explica que una de las preocupaciones principales de muchos participantes en la Ronda Uruguay, haya sido el problema de como hacer para que los Estados Unidos participaran con las reglas y los procedimientos especiales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Han sido los países desarrollados como la Unión Europea quienes han tenido una participación mas importante a este respecto. Los países en desarrollo mediante una iniciativa individual no pueden oponerse a la economía nacional mas grande del mundo, y colectivamente hablando, no ha habido la coordinación necesaria para intentarlo.

El meollo de la disputa sobre comercio entre los Estados Unidos y el Japón, es el importante superávit comercial japonés que Clinton atribuye en gran medida, a prácticas empresariales japonesas que discriminan a las empresas extranjeras. Las condiciones impuestas por los Estados Unidos para reiniciar el diálogo con Japón fueron: asuntos macroeconómicos, un acuerdo global y criterios objetivos donde buscan un incremento significativo en acceso y venta de bienes y servicios extranjeros competitivos.⁴⁰²

Otro ejemplo que ilustre la falta de fe en el sistema comercial multilateral, nos lo proporciona el hecho de que pese a que los Estados Unidos y la Unión Europea, negociaron entre ellos, a última hora de la Ronda Uruguay del GATT, un acuerdo sobre compras gubernamentales, no deja de ser un entendimiento apesurado y de volátil consistencia, porque de último momento se quiso salvar la Ronda Uruguay, no se trabajó para ir acercando las posiciones europeas y norteamericanas, sino que sólo se hizo el esfuerzo justo y necesario, para evitar un fracaso mundial de enormes proporciones sin chocar de frente con sus rivales. Se salvó el compromiso inmediato, pero no se encaró el auténtico reto de las negociaciones multilaterales.

Por otra parte, hablando del camino preparatorio de los norteamericanos para las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, encontramos que al interior de los Estados Unidos, también existieron dificultades y momentos de tensión, como lo fueron la expiración del Sistema Generalizado de Preferencias norteamericano en julio de 1993 y su subsecuente prórroga hasta finales de septiembre de 1994, para dar margen a

⁴⁰¹ Tussie. op. cit. pp. 22, y 119 - 169.

⁴⁰² "EU y Japón Disminuyen sus Tensiones Comerciales." *El Financiero*. Sección de economía. México. 16 de abril de 1994.

que se cree uno nuevo según la petición de Clinton al Congreso;⁴⁰³ los procesos de negociación, firma y ratificación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México y los posteriores acuerdos paralelos; las sanciones impuestas a diecinueve países exportadores de acero por parte de los Estados Unidos contra sus 'prácticas dumping'; el creciente déficit en la balanza comercial de los EU, principalmente con Japón, y su contraparte superavitaria japonesa. La angustiada aprobación legislativa del Congreso estadounidense para el plan económico del presidente Clinton, el cual tratará de reducir en 337 mil millones de dólares en cinco años, el déficit presupuestal por medio de un incremento en los impuestos y recortes en los gastos;⁴⁰⁴ así como, las acusaciones lanzadas por los Estados Unidos contra más de cuarenta países (Canadá y México entre ellos), de imponer barreras comerciales a sus empresas, son ejemplos de temores proteccionistas.

5.1.2.2 EL PROTECCIONISMO EUROPEO.

Por otro lado, al interior de un importante protagonista, la nueva Unión Europea, existen situaciones difíciles como el creciente desempleo, las escasas perspectivas de crecimiento económico, así como las dificultades para este bloque comercial de negociar con una sola voz, v.g. el acuerdo comercial en equipo de telecomunicaciones entre EU y Alemania, donde se suponía debía existir preferencia para los proveedores del bloque comercial.

Ultimamente, la aprobación del Tratado de Maastricht basado sobre una unión política y monetaria puso en marcha una nueva e incluso más compleja fase de integración europea, despejó el camino hacia la integración de tres nuevos miembros a la Unión Europea en enero de 1995: Austria, Finlandia y Suecia, con quienes se conforma ahora la Europa de los 15. De trascendencia resultó el hecho de que el presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors haya hecho un reconocimiento de la crisis por la que atraviesa la Europa comunitaria y haya enfatizado la

⁴⁰³ Domville, Lucía. "Ampliarán 15 Meses el Vencimiento del Sistema Generalizado de Preferencias." *El Financiero*. Sección economía. México. Mayo 16 de 1993.

⁴⁰⁴ "Triunfo Legislativo de Clinton." *El Financiero*. Primera plana. México. Mayo 28 de 1993.

necesidad de "un nuevo modelo de desarrollo que equilibre competitividad, crecimiento y empleo."⁴⁰⁵

La Unión Europea tiene un complejo sistema de preferencias comerciales y de restricciones a la importación para los países en desarrollo. Las preferencias varían entre las regiones y los países así como para los productos.⁴⁰⁶ Es por ello que nos encontramos con que un rasgo muy significativo del proteccionismo europeo lo constituye el hecho de que ha dividido al resto del mundo para diseñar su política comercial. Así, por orden prioritario en sus preferencias comerciales encontramos:

1. los miembros de la Comunidad Europea,
2. la Asociación Europea de Libre Comercio,
3. doce pueblos del Mediterráneo,
4. el grupo de países ACP (excolonias europeas localizadas en Asia, el Caribe y el Pacífico),
5. y los miembros del Maghreb.⁴⁰⁷

A manera de ilustración de la importancia de la actividad comercial de la Unión Europea en los años ochentas observamos que en el año de 1987, la entonces Comunidad Europea participó con el 45.4 % de las exportaciones totales, y con el 39.5 % de las importaciones mundiales;⁴⁰⁸ distinguiéndose el comercio intracomunitario, es decir, el que se realizó entre los doce miembros de la CE fue casi el 60 % de la totalidad de los intercambios internacional hechos por la Comunidad Europea. Y en el comercio extracomunitario se distinguen por su importante participación la Asociación Europea de Libre Comercio, los Estados Unidos y el Japón.

La política comercial de la Unión Europea se instrumenta para proteger sus tres sectores económicos por medio de

⁴⁰⁵ "Urge Nuevo Modelo de Desarrollo que Equilibre Competitividad; Iniciativa Contra el Desempleo." *Excelsior*. Primera sección. México. Mayo 27 de 1993.

⁴⁰⁶ Tussie. op. cit. p. 33 - 35.

⁴⁰⁷ Región económica, lingüística, religiosa y cultural del noroeste de Africa que comprende a Túnez, Marruecos y Argelia actualmente, y originalmente pero que ya no continúa mas, Libia.

⁴⁰⁸ Mota. op. cit. pp. 153 - 155.

modificaciones arancelarias, acuerdos comerciales y la llamada defensa comercial y de salvaguardia contra el dumping y las subvenciones. Mientras se defiende el librecambio al interior de la Unión Europea, se instrumenta el proteccionismo hacia fuera de ella para protegerse de la competencia extranjera.

La política comercial de la Unión Europea de la década de los ochentas, de manera similar a la precedente se caracterizó por un creciente recurrir a protecciones no arancelarias. Se hizo mas evidente el proteccionismo y la discriminación por medio de cambios legislativos y prácticas administrativas. Sus medidas proteccionistas agrícolas están basadas en la Política Agraria Común que contempla subsidios especiales a productores europeos. Las restricciones cuantitativas, incluidas las 'voluntarias' a la exportación, son mecanismos no arancelarios de protección comercial socorridos durante el período que nos ocupa, situación similar a la de los derechos antidumping y compensatorios.

Hasta la fecha, la Política Agraria Común de los países de Europa Occidental, ha sido un muy importante instrumento proteccionista del sector primario de esa región, al grado de que ocupa dos terceras partes del presupuesto de la Unión Europea y abate los precios mundiales de los alimentos. A partir de la segunda mitad de los setentas hasta mediados de los años ochentas, la Europa de los doce logró una capacidad de autoabastecimiento protegiendo de la competencia extranjera sus cereales, oleaginosas, lácteos, pescados, frutas, verduras, productos avícolas, carnes de res y ternera.^{40B} Enfrenta la década de los noventas, con un ambicioso programa de reforma de los mecanismos utilizados por la Política Agraria Común, dado que la situación de los mercados agrícolas y del presupuesto, se estaban tornando críticas.

La Unión Europea mantuvo su mecanismo de protección para los productos industriales y unos pocos agrícolas, mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas que sólo se otorga a las naciones del tercer mundo cuando exporten a la Unión, cualquier tipo de los productos citados ya sean manufacturados o semielaborados. Desgraciadamente se ha mantenido la política de manejar con un criterio desigual la distribución de los derechos preferenciales. Las industrias que mas han sido protegidas son la siderúrgica, la textil, la de fibras artificiales, construcción naval, semiconductores y automovilística.

Por lo que respecta al sector terciario de la UE en la década de los ochentas, la entonces Comunidad Europea había indicado que en materia de servicios, por el hecho de no existir reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se reservaba el derecho de imponer las propias, máxime cuando

^{40B} Peñalzoa Webb. op. cit. pp. 367 - 372.

este sector representa un poco más del sesenta por ciento del Producto Interno Bruto total de la Unión Europea. Los rubros de agua, energía, transporte, finanzas y telecomunicaciones se destacan entre los servicios europeos por su protección.⁴¹⁰

El principal mecanismo que le ha permitido a la Unión Europea reforzar las restricciones cuantitativas a la importación, como lo sería el Acuerdo Multifibras, ha sido el artículo 115 del Tratado de Roma, que autoriza a los Estados miembros de la entonces Comunidad Económica Europea a suspender la libre circulación de bienes entre la CEE cuando proveedores externos busquen evitar 'haciendo trampa', las cuotas nacionales por medio de transferir los bienes a través de otro Estado miembro. Sin embargo, si las aduanas fronterizas son eliminadas este artículo pierde su importancia. El artículo 115 del Tratado de Roma ha sido utilizado para hacer mas fuertes las restricciones cuantitativas al comercio, impuestas por miembros nacionales individuales contra terceros países.⁴¹¹

5.1.2.3 EL PROTECCIONISMO JAPONES.

Japón, una de las principales economías del planeta, ha buscado favorecer el libre intercambio de mercancías cuando se trata de incursionar en los mercados extranjeros con sus productos de valor agregado y, que al mismo tiempo, se ha distinguido por mantener históricamente una fuerte protección comercial en su sector agrícola.

A partir de los años sesentas, la productividad de la industria manufacturera japonesa se incrementó notablemente por encima que la del sector agrícola. Para compensar la pérdida de la ventaja comparativa del sector agrícola, el gobierno japonés incrementó la protección comercial para el agro con el fin de equiparar el ingreso rural con el urbano, lo que propició el aumento de los precios nacionales de los alimentos por encima de

⁴¹⁰ Rocha, Juan. "El mercado común: otro ladrillo en el muro del proteccionismo". *Comercio Exterior*. México. Vol. 39, núm. 2. Febrero de 1989. pp. 144 - 150.

⁴¹¹ Idem.

los internacionales.⁴¹²

La tierra apta para el cultivo constituye el factor productivo mas escaso de Japón en comparación con la mano de obra y el capital. Un importante porcentaje de ella se emplea para el cultivo del arroz, cereal básico en la dieta de ese país. Por ello, con el objetivo primordial de mantener un control estricto sobre la oferta y abasto de alimentos básicos, el gobierno japonés mantiene una política arrocera de control sobre la producción, la distribución, las exportaciones, las importaciones, y el consumo.

Los japoneses producen alrededor de 75 % del consumo de fruta, carne y productos lácteos, por encima del 90 % se encuentran papas, vegetales, huevos productos marinos, azúcar, grasas, aceites y salsa de soya; y por último, son totalmente autosuficientes en arroz. Datos que nos indican la orientación de la política alimentaria japonesa para proveer al interior del país los productos de consumo inmediato y depender de proveedores extranjeros para el abastecimiento de materias primas agrícolas.⁴¹³

Tanto los Estados Unidos como la Unión Europea y el GATT han ejercido presión para que los japoneses hagan una mayor apertura de su mercado agrícola, que en algunos rubros como la carne y la naranja, han cedido a las presiones, básicamente norteamericanas, y liberado los citados productos. Pero esos elementos no pueden dar cuenta de una total apertura comercial de productos agrícolas japoneses.

5.1.2.4 EL COMERCIO DE LOS PAISES EN DESARROLLO.

Para la inmensa mayoría de los países en vías de desarrollo, el sostenido y creciente deterioro de la relación de los términos de intercambio hace que aumente la dificultad para competir en el sector exportador de las relaciones comerciales internacionales; y por otro lado, el lograr la atracción de capitales extranjeros, se ha vuelto un aspecto prioritario de casi todas las naciones en

⁴¹² Falck, Melba. "El Sector Agrícola de Japón: el Proteccionismo y sus Efectos." *Comercio Exterior*. Vol. 44. Núm. 4. México. Abril de 1994. p. 327.

⁴¹³ Falck. op. cit. p. 332.

desarrollo, que tienen que competir contra el resto de los países del mundo, quienes anhelan el mismo objetivo. De esta forma la solidaridad y la cooperación entre los países del Sur se va debilitando poco a poco, cuando la competencia que se establece es ahora entre los anteriores socios y compañeros de equipo.

Hablando de un caso particular, tenemos que los intentos de China por ingresar primeramente al GATT, y posteriormente a la OMC, se han visto entorpecidos por diversas objeciones occidentales, sobre todo de los Estados Unidos, referentes a que Pekín no ha hecho una transición suficiente de una economía planificada de estilo socialista a un sistema de mercado de estilo capitalista. Washington insiste en que China haga progresos en los derechos humanos antes de que renueve la concesión del tratamiento como nación más favorecida. Los orientales amenazan con reducir sus importaciones como única salida, en caso de que los demás países, aumenten la protección en contra de los productos chinos.

Una preocupación fundamental de los países en vías de desarrollo estriba en que necesitan que se mantenga y amplíe el acceso que tienen a los mercados de las naciones industrializadas, ya que si aumentan las prácticas comerciales proteccionistas, ello agrava enormemente el problema de la deuda externa de los pueblos subdesarrollados. Lo que requieren es un tratamiento viable para que las interrelaciones entre la deuda, el comercio y el desarrollo se logren atender conjuntamente mediante una coordinación coherente de políticas e instituciones relacionadas, con la dirección financiera --Banco Mundial, FMI--, y el comercio internacional --UNCTAD, OMC--.⁴¹⁴

Los países en vías de desarrollo necesitan de nuevas reflexiones sobre los problemas que los agobian. Deben intentar formas alternativas de aproximación para la deuda externa, el crecimiento urbano, el desarrollo económico, la orientación de sus sectores productivos, el comercio exterior, la aplicación de esquemas y recomendaciones internacionales, etc. No hacerlo podría complicar aún más su delicada situación. Debe considerarse que la promoción del crecimiento en los países subdesarrollados conforme a los modelos occidentales, es una estrategia que agota su viabilidad por la asimetría existente entre ambos mundos. Pero de ninguna manera esto debe ser una excusa para el estancamiento, por el contrario, debe proporcionar nuevas razones para buscar otras formas de abordar el problema del ansiado desarrollo para los países subdesarrollados.

Aunque los gobiernos de los distintos países reconocen la necesidad de cooperar, "...el verdadero reto, que sigue estando ahí, estriba en poner en práctica la aspiración a la armonía y

⁴¹⁴ King. op. cit. pp. 120 - 126.

hacerlo de manera que haga avanzar el desarrollo y retroceder la pobreza."⁴¹⁵

5.1.3 LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES.

Tanto los países en vías de desarrollo como las economías en transición, siguen teniendo dificultades para acceder a los mercados financieros internacionales, por la valoración desfavorable que éstos hacen de su solvencia económica.

Los precios elevados y las condiciones restrictivas para obtener el seguro oficial de sus créditos a la exportación, son constantes, en los intentos de los países subdesarrollados para conseguirlos. A algunos países latinoamericanos, gracias a nuevas valoraciones de su solvencia, se les ha permitido incorporarse a la red mundial de los mercados de capitales.⁴¹⁶ De esta forma, los también denominados mercados emergentes han aparecido en las regiones más rentables y seguras del mundo subdesarrollado, proporcionando facilidades para las inversiones de cartera que han hecho de la especulación financiera un pingüe negocio.

La tendencia a la baja del dólar con respecto a otras monedas fuertes y la incertidumbre creada en torno al Sistema Monetario Europeo, fueron dos importantes factores que crearon un marco de tensión con posterioridad a la Octava Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.⁴¹⁷ A lo anterior ha contribuido, entre otras causas, el hecho de que dentro del Sistema Monetario Europeo han tratado de mantener intactas las paridades, con el objetivo de cumplir las condiciones de la Unión Monetaria acordada en Maastricht.

Los Estados Unidos son el mayor deudor del mundo. La cuestión a saber es si la economía norteamericana se hará o no más vulnerable a los acontecimientos externos. En términos históricos, no existen antecedentes de que la superpotencia

⁴¹⁵ UNCTAD. *Informe...* "Panorama General... p. 2.

⁴¹⁶ UNCTAD. *Informe...* "Panorama General..." pp. 28 - 29.

⁴¹⁷ UNCTAD. *Trade...* pp. 4 - 5.

económica del mundo, haya sido el mayor deudor. Japón es por ahora, la nación acreedora mas importante del mundo, sólo que, su dependencia en cuanto a la importación de materias primas, lo colocan en una posición de mayor vulnerabilidad frente a choques externos, que a los estadounidenses.

La formación de capitales en los países en desarrollo acusa un comportamiento descendente por distintas razones. En los países de Latinoamérica por la crisis del problema de la deuda, en Africa por el colapso de su ahorro, en el Medio Oriente el ahorro y la inversión descendieron por la caída de los precios del petróleo. "Teóricamente la crisis internacional de la deuda no hubiera ocurrido si los países en desarrollo hubiesen tenido al principio de los ochentas, los mercados de valores organizados para que proporcionaran los recursos para la inversión, comprando y vendiendo acciones o absorbiendo las colocaciones de bonos gubernamentales. Esto en lugar de los créditos bancarios."⁴¹⁸ De lo anterior se deduce que la organización de los mercados de valores como fuente de financiamiento, es una urgente necesidad para los países en vías de desarrollo.

5.1.3.1 EL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA PARA LOS PAISES EN DESARROLLO.

El problema de las deudas externas continúa en los países pobres, siendo la situación mas dramática la de los países del Africa subsahariana. Otros realizan operaciones de reestructuración de su deuda exterior, e incluso hay algunos que con una fuerte carga por concepto del servicio de la deuda contraída, no han dejado de cumplir con sus obligaciones financieras, a pesar del elevado costo que les ha representado para sus respectivas economías nacionales.

La década de los años ochentas se distinguió por una crisis de balanza de pagos, que para muchos países incluyó un serio problema de endeudamiento, lo que incrementó sus necesidades de ingresos por concepto de exportaciones. Esto acarreó como consecuencia, un aumento de la influencia por parte, tanto del Banco Mundial como del Fondo Monetario Internacional, en las políticas económicas de los países en desarrollo. Los préstamos otorgados por estas instituciones, para cubrir déficits de

⁴¹⁸ Mota, op. cit. pp. 179 - 180.

balanzas de pagos y reestructurar economías nacionales, fueron aparejados con estrictas condiciones, algunas de ellas relacionadas con la política comercial. En muchos casos se empujó a los países a que redujeran sus barreras a la importación, a que devaluaran sus monedas bajo los requerimientos de los programas tanto del Banco Mundial como del FMI; los resultados obtenidos fueron regímenes comerciales más abiertos y dependientes de exportaciones. (Gráfica 20).

Pese a que el Club de París que agrupa a los países más ricos de la Tierra, ha concedido reducciones de la deuda exterior y de su servicio a los países menos desarrollados, esas concesiones son insuficientes para solucionar los problemas ocasionados por el excesivo endeudamiento externo. "Hasta el momento, el reescalonomiento de las deudas multilaterales ha sido un tema tabú. Pero lo preocupante del caso, es que más de veinte países, en su mayoría pobres, están atrasados en el pago de sus deudas a las instituciones de Bretton Woods y a los bancos de desarrollo regionales. En los próximos años, la mayor parte de su deuda exterior la deberán a bancos privados e instituciones financieras internacionales. Esto constituirá un grave problema, si no mejoran considerablemente las perspectivas de las exportaciones de estos países y las transferencias netas totales."⁴¹⁹

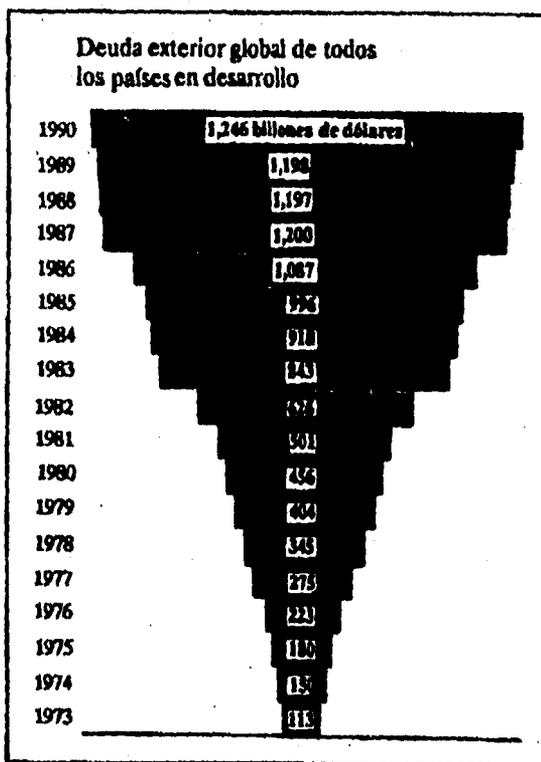
Lo anterior sólo quiere decir que si se examina el servicio de la deuda externa se encontrará únicamente un camino: la forma de pago obliga a que el país deudor pague consiguiendo un excedente de exportaciones de bienes y servicios. "La enseñanza histórica de que deudas externas de gran monto, debido a las circunstancias diversas que las crearon como las reparaciones de guerra, los problemas sociales y el gran auge petrolero, no pueden pagarse porque no es posible generar el excedente necesario de exportaciones."⁴²⁰

Cuando la crisis de la deuda explotó a principios de la octava década, los gobiernos de los endeudados países en desarrollo, hicieron grandes esfuerzos para cubrir el servicio de la deuda y salvaguardar la estabilidad del sistema bancario internacional, aun sacrificando el crecimiento y la producción de sus economías. Para la década de los noventa estos países se encuentran de nuevo como defensores del sistema internacional, aunque en esta ocasión se trata del área comercial. Aun con mayor fuerza que en el caso de la deuda externa, la sobrevivencia del sistema comercial multilateral, no se puede endosar a los países en desarrollo. Para tener éxito se necesita el apoyo de las

⁴¹⁹ UNCTAD. *Informe... "Panorama General..."* p. 37.

⁴²⁰ Mota. op. cit. p. 186.

Gráfica No. 20
**Deudas estratosféricas
se acumulan**



Fuente: Banco Mundial

© Strahm; Oswald/Cruz

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990, p. 114

economías industrializadas que permitan un mejor acceso a sus mercados, de lo contrario, los países en desarrollo pueden recapitular su entusiasmo por la liberación comercial.

Actualmente, pese a las renegociaciones de las deudas que han tenido gran parte de los países en desarrollo, el nivel de éstas sigue siendo crítico. Los intereses siguen siendo elevados y representan una porción importante del producto interno de los países deudores, o sea que su pago equivale a transferir al exterior, una parte cuantiosa del ahorro que podría convertirse en inversión, para fomentar el crecimiento y el desarrollo. Por ejemplo, para principio de los noventa la deuda de los países latinoamericanos representaba, en promedio, sesenta por ciento de su PNB, y su servicio seis por ciento del PIB. Se necesitaba un superávit comercial equivalente al seis por ciento para cubrir el servicio de la deuda, y un ahorro lo más alto posible para cubrir las necesidades de inversión y crecimiento.

En términos generales para la mayoría de los países, las políticas económicas y financieras de ajuste han tenido como resultado que los países endeudados han transferido recursos reales a los países acreedores, o diáfananamente hablando los países pobres han enriquecido a los ricos. Al mismo tiempo han tenido que, en el peor de los casos, suspender su propio proceso de desarrollo, aparejado de enormes costos sociales y políticos que encarnan en las figuras de desempleo, menores niveles de bienestar, desaliento a las inversiones, etc. (Gráfica 21).

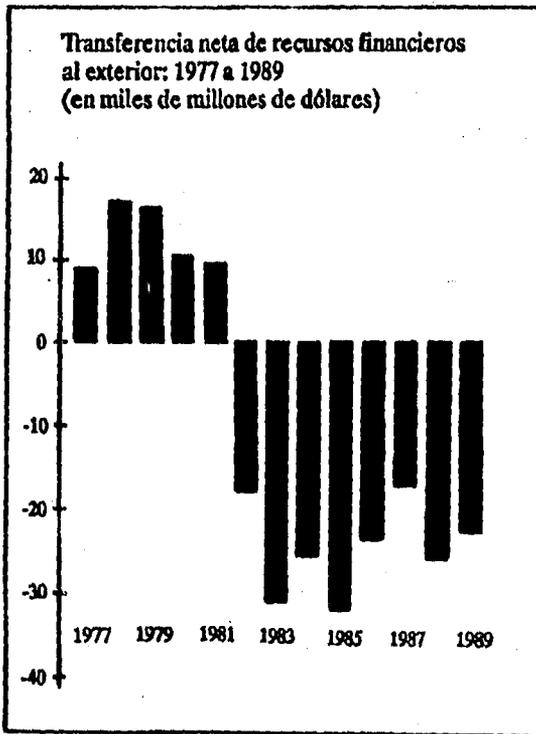
Con algunas variantes, los préstamos concedidos bajo el esquema del Plan Baker fueron condicionados a la realización de ajustes estructurales como fueron la privatización, desregulaciones y la apertura al exterior. Buscaba mayor productividad en la economía al pasar importantes actividades económicas del sector público al privado. Tras el reconocido fracaso del Plan Baker, los Estados Unidos idearon el Plan Brady que cambió los títulos de deuda antigua por nuevos bonos, redujo el principal y presentaba menús de opciones para bajar las transferencias anuales de recursos al exterior para los países contratantes.⁴²¹

Bajo este nuevo esquema, México, con Salinas de Gortari como presidente, renegoció su deuda externa para resolver el problema de la carga excesiva que se imponía a la economía mexicana, con el objetivo de que los recursos que se transferían al exterior se destinaran al desarrollo, crecimiento y creación de empleos. Una vez finalizado su sexenio presidencial, la situación económica mexicana no mejoró en los rubros que fueron originalmente planeados, en otras palabras, los objetivos que se plantearon no fueron alcanzados y se propició una crisis económica y financiera

⁴²¹ Mota. op. cit. pp. 194 - 214.

Gráfica No. 21

América Latina se desangra por su deuda



Fuente: CEPAL

© Strikas, Oswald/CRUM

Tomado de la obra: Strahin, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
Por ésto somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias
y Coordinación de Humanidades. México, 1990, p. 122.

de repercusiones internacionales.

Las condiciones económicas que en su conjunto generaron la devaluación del peso en diciembre de 1994 emitían señales de alerta que no fueron atendidas, ya que paulatinamente se habían ido acumulando: el crac bursátil de un bienio antes, el cambio en la estructura de la inversión extranjera, el incremento en el déficit externo, el aumento en las carteras vencidas, la presencia de una especulación desbordada, la tendencia al estancamiento en la producción y el consumo, el ahogamiento de las empresas por las carteras vencidas y el incremento del riesgo-país. Todos estos fenómenos nacionales condujeron a que la inversión extranjera se redujera notablemente y a que una parte de la inversión mexicana se fugase al exterior.⁴²²

Se instrumentó un plan de rescate financiero para la crisis mexicana por un monto de 50,800 millones de dólares. De los cuales, corresponden veinte mil millones a los Estados Unidos, provenientes del Fondo de Estabilización Cambiaria de la Tesorería y de la Reserva Federal, de los que el presidente norteamericano Bill Clinton puede disponer en forma discrecional por lo que no requirió de la aprobación del congreso estadounidense. Veintisiete mil ochocientos millones de dólares son proporcionados por instituciones multilaterales, y el resto por la banca comercial internacional.⁴²³

Durante los años ochentas, muchos países en desarrollo se encontraron imposibilitados para pagar el servicio de la deuda y mucho menos aún, para reducir el saldo insoluto. De esta forma el problema de la deuda creó una crisis del desarrollo. El peso del pago de la deuda externa recayó sobre sus grupos sociales pobre y asalariado. Por la concentración de la riqueza en muy pocas manos, y el deterioro del ingreso para la gran mayoría de la población, aumentó el porcentaje de gente en graves condiciones de pobreza. (Gráfica 22).

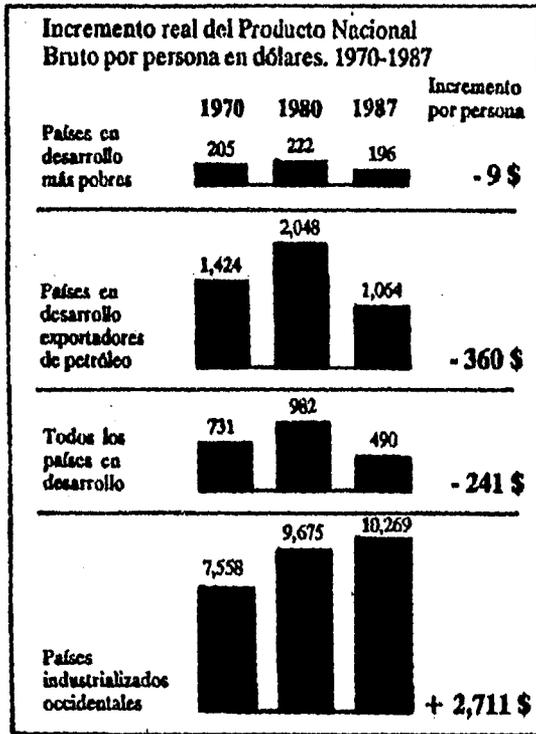
En resumen, la crisis de la deuda ha provocado que un gran número de países en desarrollo, se hayan convertido en exportadores de capital y recursos hacia el mundo desarrollado. El Sur ha hecho una descomunal transferencia neta de recursos hacia el Norte, sin precedente. Y ese flujo negativo, ha causado un terrible deterioro del consumo y de la calidad de vida de los países en vías de desarrollo.

⁴²² Castaingts Teillery, Juan. "De los Encadenamientos Hacia la Devaluación y la Crisis Nacional." *Excelsior*. Sección financiera. México. 9 de febrero de 1995.

⁴²³ Nava, José Manuel. "Autoriza Clinton un Plan de 50,800 Millones de Dólares a México." *Excelsior*. Primera plana. México. Febrero 1 de 1995.

Gráfica No. 22

El abismo entre los países más pobres y los ricos se incrementa



Fuente: Banco Mundial

© Strahm, Oswald/CRAM

Tomado de la obra: Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring.
 Por qué somos tan pobres. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades. México, 1990. p. 28

Una posición moderada con respecto al problema de la deuda, sostendría que lo que necesitan los países pobres mas endeudados, es que los costos inmediatos de la financiación, sean menores y que se les ofrezcan reducciones mayores de sus deudas de las que han aceptado hasta ahora los bancos. En realidad, debe reconocerse el hecho de que el problema de los países deudores del tercer mundo, radica en su capacidad de pago limitada en relación a sus obligaciones crediticias.

5.2 LA RONDA URUGUAY DEL GATT.

El actual proceso de la economía internacional avanza hacia una globalización y una transnacionalización en donde existe mayor dependencia. La característica principal es que esta relación es fuertemente asimétrica y favorece las condiciones de desigualdad, caracterizándose "...por el aprovechamiento ya no solamente de las ventajas absolutas, comparativas y relativas sino también de la explotación de economías de escala buscando así la especialización de la producción...(aunque sin perder de vista que) si bien la formación de un mercado mundial está dándose entre empresas, es necesario que haya normas que regulen la globalización del comercio internacional, ya que distintos gobiernos han establecido medidas proteccionistas poniendo en tela de juicio la globalización, pues para importar insumos que se utilizarán para elaborar un producto final que se exportará a otros países, es preciso que haya un libre comercio mundial..."⁴²⁴

Una vez más, se esboza un nuevo GATT, un proyecto más ambicioso que responda a la nueva dinámica de las relaciones económicas y comerciales contemporáneas. Los mecanismos de ajuste realizados en las rondas anteriores, para actualizar y mantener vigente al Acuerdo General, ya habían sido superados por la práctica comercial internacional. En la historia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el proceso de reducción arancelaria a lo largo de las siete rondas anteriores a Uruguay ha mostrado que, por ejemplo en los Estados Unidos, el arancel promedio ha descendido en un noventa y dos por ciento desde la creación del GATT a la Ronda Tokio; y que un poco antes del inicio de la Ronda Uruguay, el nivel de los aranceles había descendido a 4.9 % en ese mismo país, 6.0 % en la Comunidad

⁴²⁴ Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González. "La Transición del GATT a la OMC." *El Financiero*. Sección de Análisis. México. Dos partes. Enero 24 y 26 de 1995.

Europea y 5.4 % en Japón.⁴²⁵

El GATT, como todo marco normativo, a la zaga del hecho que intenta regular, ha visto comprometida su sobrevivencia si no buscaba renovarse y adecuarse a los tiempos y condiciones modernos. El nuevo reto de la evolución del Acuerdo General se había establecido con alentadoras esperanzas y tensiones comerciales entre sus miembros. Empero, debe destacarse que el camino de ninguna manera fue fácil, dificultades de todo tipo, y la prolongación de los tiempos originalmente acordados para la realización de las negociaciones multilaterales hicieron pensar en el fracaso de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Las disputas comerciales fueron de considerable importancia para contribuir a la incertidumbre en la última ronda del Acuerdo General, entre ellas cabe mencionar entre otras, el rechazo japonés para abrir su mercado protegido del arroz a las importaciones foráneas a fin de garantizar su seguridad alimentaria, los superávits comerciales de Japón con Estados Unidos y la Unión Europea, la tendencia hacia una robotización y automatización de los procedimientos agrícolas en las economías más desarrolladas, las solicitudes rusa y china de incorporación al Acuerdo General, la crítica situación social y económica de la mayoría de los países pobres, la incorporación de nuevos temas en las negociaciones multilaterales; caracterizaron momentos importantes para el rumbo general de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Entre las dificultades superadas por las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se destaca de manera importante la expulsión formal de Yugoslavia del GATT, ya que Serbia y Montenegro no gozan del derecho de asociación anterior que tenían las seis repúblicas integrantes de Yugoslavia, a manera de una sanción por la guerra que se libra en su territorio; fue una controvertida decisión que en su momento, se interpretó como un signo de agotamiento del tratado comercial, ya que no existían antecedentes de una acción semejante en toda la historia del comercio internacional contemporáneo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

⁴²⁵ Martínez Cortéz, José Ignacio. "Las Perspectiva del GATT en el Comercio Internacional." *México Internacional*. Año 5. Número 60. México. Agosto de 1994. p. 11.

5.2.1 LA DECLARACION MINISTERIAL DE URUGUAY.

En la ciudad de Punta del Este, Uruguay, durante el mes de septiembre de 1986, las noventa y dos naciones partes del GATT en aquel entonces, celebraron una reunión ministerial y aprobaron efectuar la octava ronda de negociaciones del Acuerdo General a la mayor brevedad posible.

Las negociaciones comerciales multilaterales que iniciaron con la citada reunión ministerial, se constituyeron en las mas ambiciosas, complicadas y prolongadas de la historia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, superando la importancia de los compromisos acordados en las anteriores rondas comerciales internacionales.

En el documento emitido en esa ocasión se establecía que las negociaciones concluirían en un plazo de cuatro años. Las negociaciones comerciales multilaterales que debían llevarse a cabo estaban divididas en dos partes, por un lado el comercio de mercancías y por otro, las transacciones de servicios.⁴²⁶

5.2.1.1 NEGOCIACIONES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCIAS.

Se apuntaron como objetivos y principios fundamentales una mayor liberalización y expansión del comercio mundial en provecho de todos los países, dentro de un marco transparente para mejorar la eficacia del funcionamiento del GATT. Asimismo, fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación entre las políticas comerciales y económicas que afectan al crecimiento y al desarrollo y, el compromiso de desmantelar medidas incompatibles con el Acuerdo General.

En términos generales, los objetivos planteados en la Ronda Uruguay para el comercio de mercancías contemplaron una mayor precisión en cuestiones arancelarias y no arancelarias. Los temas y sus finalidades contemplados para las negociaciones fueron los

⁴²⁶ Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay del GATT. *Comercio Exterior*. México. Octubre de 1986. pp. 932 - 936.

siguientes:⁴²⁷

1. Aranceles: Se buscó una mejor y más grande liberalización con acento en los derechos de aduana elevados y en la 'progresividad arancelaria' (a mayor grado de elaboración del producto corresponden derechos crecientes).

2. Medidas no arancelarias: Su finalidad fue eliminar esta clase de medidas, especialmente las prohibiciones sobre el número de las mercancías o productos, también conocidas como restricciones cuantitativas.

3. Productos tropicales: Se planteó la más completa liberalización de su comercio, incluyendo medidas arancelarias y no arancelarias.

4. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales: los esfuerzos se centraron en productos pesqueros, forestales y minerales no ferrosos.

5. Textiles y vestido: Su finalidad fue definir modalidades para la integración del sector al GATT, con el tiempo se eliminará el acuerdo multifibras. Contemplaron la atenuación del régimen especial de contingentes.

6. Agricultura: El objetivo consistió en establecer normas más específicas, mejores condiciones de competencia internacional por medio de un aumento del acceso al mercado y disminución de los subsidios; así como la reducción de efectos desfavorables por medidas sanitarias y fitosanitarias.

7. Artículos del Acuerdo General: Se examinaron las disposiciones existentes del GATT para comprobar su vigencia. Ejemplos de ello lo representaron los casos de las listas de concesiones, lo relativo a disciplinas para las empresas comerciales del Estado, las uniones aduaneras y zonas de libre comercio, las exenciones de las obligaciones previstas en el GATT, la renegociación de los aranceles consolidados y la no aplicación del Acuerdo General por un país respecto de otro.

8. Salvaguardias: Un acuerdo global, de todos los aspectos de la cuestión es fundamental para fortalecer al Acuerdo General. Comprendió el examen de las limitaciones bilaterales de los mercados (v.g. acuerdos de restricción voluntaria, acuerdos ordenados de mercado).

⁴²⁷ El GATT. op. cit. pp. 10 - 12.

9. Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales: Su finalidad fue mejorar, aclarar y/o ampliar los acuerdos de la Ronda Tokio: para las normas antidumping, sobre subvenciones y derechos compensatorios, la valoración en aduana de las mercancías, los sistemas de licencias, los obstáculos técnicos al comercio. Paralelamente a la Ronda Uruguay se abordaron las compras del sector público y aeronaves civiles.

10. Acceso a mercados, en los sectores agrícola, industrial y de servicios.

11. Subvenciones y medidas compensatorias: Se buscó hacer más estrictas las reglas de los artículos VI y XVI del GATT, y del Acuerdo sobre Subvenciones de la Ronda Tokio.

12. Solución de diferencias: Fue planteada la necesaria mejoría del sistema para un pronta y efectiva solución de las diferencias y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas.

13. Aspectos nuevos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el de mercancías falsificadas: Cubriendo lo relacionado a patentes, derechos de autor, nombres comerciales, etc. Con la idea de aclarar las disposiciones existentes relacionadas a la materia en el GATT, para la elaboración de nuevas normas y disciplinas. Se negoció al mismo tiempo, un marco multilateral respecto del comercio internacional de mercancías falsificadas para su exterminio.

14. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio: Sobre los efectos de restricción y distorsión del comercio resultantes de las medidas nacionales en materia de inversiones, se negociaron nuevas disposiciones.

15. Funcionamiento del sistema del GATT: Se plantearon modificaciones institucionales del Acuerdo General cristalizadas en un nuevo organismo económico internacional: la Organización Mundial del Comercio.

16. Acuerdos institucionales: Se consideró el establecer un organismo multilateral para las relaciones comerciales, un procedimiento integrado de solución de diferencias y también uno de examen de las políticas comerciales.⁴²⁸

⁴²⁸ Domville, Lucía. "Actitud Proteccionista de Desarrollados Limitó los Alcances de la Ronda Uruguay." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 12 de abril de 1994.

5.2.1.2 NEGOCIACIONES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS.

Con la finalidad de establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, que permita la eliminación progresiva de las actuales barreras que enfrenta su comercio internacional, y que incluya además, la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares incluyendo transportes, telecomunicaciones, turismo, finanzas, etc., se introdujo el comercio de los servicios en la última ronda de negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Es importante destacar el hecho de que por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales multilaterales, se planteó la necesidad de acceder a un marco regulatorio para el comercio de los servicios. La dinámica de las relaciones económicas y comerciales internacionales así lo exigían. Se reconoció la presencia de una laguna jurídica existente en un área virgen del comercio internacional, y se legisló al respecto para tratar de cubrirla.

La naturaleza diferente del comercio de servicios, en comparación con el de mercancías hizo necesario la utilización de diferentes métodos de aproximación para los distintos servicios, a partir de la consideración básica de la liberalización de sus intercambios comerciales. Se han identificado como las cuatro grandes categorías del suministro de servicios a nivel internacional, las siguientes:

1. Aquellas que se proporcionan del territorio de un país al territorio de otro, cuyo ejemplo típico lo ubicamos en el transporte.
2. El que se brinda de un Estado nacional a los consumidores de otro, a manera de como lo hace el turismo.
3. El que se establece por medio de entidades de una nación en un distinto territorio nacional, tal es el caso de los servicios financieros.
4. Finalmente, aquel que lo otorgan los ciudadanos nacionales de un Estado en el territorio de otro, como la construcción o los servicios de consultoría.

5.2.2 EL PROCESO DE NEGOCIACIONES DE LA RONDA URUGUAY.

El periodo de negociaciones de la Ronda Uruguay fue arduo, complejo, extenuante y problemático; atravesó por serias dificultades e incertidumbre durante los años que se tomó el concluirla. La frenética actividad que significó la ronda de negociaciones comerciales multilaterales más ambiciosa de la historia, se reflejó en las incontables reuniones informales -con todo tipo de configuración de países, frecuentemente unos cuantos- y formales -plenarias- en donde se presentaron miles de propuestas de negociación y documentos de trabajo.

En cuestiones de énfasis político, aconteció la sucesión del irlandés Peter Sutherland al cargo de Director General del GATT sustituyendo al suizo Arthur Dunkel, quien hasta el último momento enfrentó oposición latinoamericana con la candidatura del uruguayo Julio Lacarte Muró. Peter Sutherland, tras la conclusión de la Ronda Uruguay fungió como director interino de la recién establecida Organización Mundial de Comercio, durante los primeros meses mientras se lograba un consenso necesario para la elección del primer Director General de la OMC.

La complejidad de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay hizo necesarias un par de reuniones ministeriales para evaluar los avances obtenidos y evitar el abandono de las partes contratantes en las mesas de negociaciones.

La primera de ellas se conoce como la Reunión de Medio Camino y se celebró en Montreal, Canadá en el año de 1988. El nombre obedece a que en la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay de 1986, se había considerado que las negociaciones durarían un periodo de cuatro años, y según ese programa el año en que se reunieron los ministros corresponde a la mitad. En ella no hubo avance alguno porque las partes contratantes no querían otorgar facilidades a sus contrapartes, se reconoció que los trabajos en las distintas mesas de negociaciones se encontraban incompletos, sin embargo, se manifestó la esperanza oficial de alcanzar los logros originalmente planteados en el tiempo que para ello se había concedido.

La segunda Reunión Ministerial se dio en Bruselas, Bélgica en 1990. Obedeció al hecho de que se radicalizaron las posiciones de los Estados Unidos y la Unión Europea en materia agrícola, lo

que propició un enfrentamiento que tuvo como consecuencia la suspensión de las negociaciones agrícolas y que a manera de efecto dominó acarreó el abandono de todas las mesas por los representantes de este par de potencias económicas. El riesgo de que las negociaciones fueran abortadas se evitó mediante buenos oficios y concesiones de ambas partes poco tiempo después, para que cuatro años más tarde concluyera finalmente la Ronda Uruguay del Acuerdo General.

Hasta el último momento de la Ronda Uruguay existieron elementos de tensión adicional, en el marco de la Conferencia Ministerial del GATT, realizada en Marrakech, Marruecos, lo constituyeron las entrevistas que sostuvo el Ministro de Relaciones Exteriores de Japón, primero con el Vicepresidente de los Estados Unidos de Norteamérica, Al Gore, y después con el representante de Comercio del mismo país, Mickey Kantor. Se plantearon el objetivo de restablecer el marco de las conversaciones formales interrumpidas en febrero, para que se pudiera negociar dentro de la reunión del grupo de países industrializados (G-7), que fue celebrada en Nápoles, Italia, durante el mes de julio de 1994.

De la misma manera, en el agitado escenario comercial otro importante elemento de tensión lo protagonizaron los Estados Unidos y la Unión Europea. Finalmente en Marrakech, Marruecos, ambos colosos consiguieron mediante el acuerdo bilateral sobre compras gubernamentales entre ellos, disipar un poco la niebla en lo que era uno de los temas que amenazaba con limitar los alcances de la Ronda Uruguay del GATT. El entendimiento de última hora fue alcanzado el 13 de abril de 1994. Se planteó el compromiso por cada parte de abrir sus compras gubernamentales, lo que expande el memorándum bilateral firmado en mayo de 1993. Lo anterior significó la apertura por doscientos mil millones de dólares en total, cien mil de cada parte en compras de gobierno; la cobertura abarca 39 estados, siete ciudades estadounidenses y cuatro sectores particulares.⁴²⁹

Por otro lado, la inclusión de temas comerciales novedosos que anteriormente no habían sido incorporados a la agenda de negociaciones como la agricultura, los productos tropicales, las salvaguardias, las subvenciones y medidas compensatorias, los métodos de solución de diferencias, los servicios, la propiedad intelectual, y las inversiones relacionadas con el comercio, adicionaron complejidad a la Ronda Uruguay. Los servicios representan el sector económico de crecimiento más rápido en los intercambios mundiales y sin duda, el regular su comercio será una tarea de varios años por delante, a pesar de ello, los

⁴²⁹ "Logran Acuerdo la UE y EU Sobre Compras Gubernamentales." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 14 de abril de 1994.

primeros avances en esa dirección se dieron en las negociaciones multilaterales de la última ronda del GATT.

5.2.2.1 EL PROYECTO DE ACTA FINAL DE ARTHUR DUNKEL.

Las posiciones encontradas entre las partes contratantes, alimentaron situaciones críticas en varias ocasiones cercanas a la ruptura e indefinición de las negociaciones como ya ha sido mencionado.

En ese orden de ideas, como un intento desesperado por sacar adelante las estancadas negociaciones durante dos años, surgió una iniciativa en diciembre de 1991, por parte del entonces Director General, Arthur Dunkel, para un Proyecto de Acta Final. Dentro de este documento, los resultados potenciales se encontraban contenidos en un paquete de dieciocho acuerdos multilaterales que abarcaban todas las áreas del comercio internacional. Por aquel tiempo los gobiernos partes del Acuerdo General todavía no asumían el compromiso político necesario para concluir la ronda de negociaciones. La Comunidad Europea rechazó seguir los lineamientos del Proyecto Dunkel en agricultura, principalmente en los subsidios a la exportación, medidas en frontera y acceso a mercados. Lo anterior se complicó aún mas por la erosión de la cooperación internacional.⁴³⁰

La Unión Europea fue acusada de no considerar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, como el foro internacional mas importante en cuestiones comerciales, debido a que en abril de 1992, fue el único miembro del GATT que no acordó apoyar el Acta Final, realizada por Arthur Dunkel el año previo, con el objetivo de romper el letargo de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Como es bien sabido, las diferencias sobre comercio agrícola, particularmente sobre la Política Agraria Común y la protección de los granjeros norteamericanos se convirtió en el principal factor que demoró y entorpeció el cierre de la Ronda Uruguay.⁴³¹

⁴³⁰ Bernal Ledezma, María del Carmen. "Reflexiones en torno a la Ronda Uruguay del GATT." *México Internacional*. Año 4, núm. 42. México, Febrero de 1993. pp. 16 - 17.

⁴³¹ Tussie. op. cit. p. 44.

5.2.2.2 LA DISPUTA AGRICOLA.

Una de las áreas mas problemáticas en la política económica internacional es sin duda alguna la agricultura, dado que es fundamental tanto a los intereses de los países industrializados --donde es fuertemente privilegiada con importantes subsidios--, como a las naciones en desarrollo --que para un importante número significa la principal fuente de ingresos de exportación--.

En contra del espíritu original del Acuerdo General, la agricultura ha gozado de trato preferencial abiertamente proteccionista en el GATT, auspiciado por los grandes productores de alimentos, tanto europeos como norteamericanos. No en vano ha sido reconocido el sector primario, como uno de los puntos neurálgicos históricos, de las rondas de negociaciones comerciales del Acuerdo General.

El origen del problema se encuentra en la obtención por parte de los Estados Unidos de una exención del Acuerdo General para su agricultura en el año de 1955, lo que le proporcionó una protección comercial a su mercado agrícola con respecto a la competencia externa.⁴³²

El enfrentamiento de los norteamericanos con los europeos en materia de comercio agrícola por la Política Agraria Común existe desde la Ronda Dillon celebrada en los primeros años sesentas; en la década siguiente, ambos fueron beneficiados por el abastecimiento de granos a países no autosuficientes en su producción agrícola, y por la expansión del comercio internacional.⁴³³

El hecho de que en la década de los ochentas se derrumbaran estrepitosamente los precios agrícolas internacionales, declinaran las exportaciones a los niveles mas bajos desde la depresión económica de entreguerras, propiciaron la extensión de barreras arancelarias y no arancelarias, y el fuerte y rápido incremento de subsidios agrícolas.

⁴³² Avery, William P. (edited by). *World Agriculture and the GATT*. Lynne Rienner Publishers. United States of America. 1993. p. 2.

⁴³³ Avery. op. cit. pp. 24 - 29.

La estrategia general seguida por los norteamericanos en las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay, consistió en llevar a cabo una reforma en la política agrícola interna mientras se guiaban las negociaciones multilaterales, para que el cambio no propiciara que otros países aventajaran a los estadounidenses en materia agrícola; así de esa manera, se pretendía lograr un acuerdo internacional que comprometiera a todos los países a coordinar la realización y los tiempos de acciones concretas de sus políticas agrarias nacionales, afectando en la menor medida posible a las actividades agrícolas y al comercio nacional y externo de los Estados Unidos. Los norteamericanos habían advertido que si no obtenían cambios en las políticas agrícolas no habría ninguna clase de acuerdo para toda la ronda comercial, de esta forma la agricultura se convirtió en una llave maestra para todo el proceso de la última ronda de negociaciones comerciales multilaterales.⁴³⁴

Una importante agrupación de países se unió para manifestar su oposición a las prácticas proteccionistas en la agricultura: el grupo Cairns se ha identificado como una agrupación de naciones exportadoras sin subsidios de productos agrícolas diversos. Esta asociación la integran catorce naciones:

- a) once de las cuales son países en vías de desarrollo, entre los que figuran Brasil, Hungría, Indonesia, Fidji, Malasia, Filipinas, Tailandia, Argentina, Uruguay, Colombia y Chile;
- b) y tres naciones miembros de la OCDE participantes en este grupo son Australia, Canadá y Nueva Zelanda.

Pruebas de las dificultades en el comercio agrícola internacional lo constituyen los fuertes enfrentamientos en cereales y oleaginosas por los subsidios agrícolas europeos y norteamericanos, donde Francia se opuso públicamente a un acuerdo en materia agrícola dentro del GATT. Originalmente, Washington apoyado por el grupo Cairns demandaba la disminución del noventa por ciento de los subsidios agrícolas eurocomunitarios, mientras que los países europeos sólo aceptaban el treinta por ciento en un período de diez años. En represalia Estados Unidos aumentó las subvenciones a sus exportaciones de trigo.⁴³⁵

Posteriormente, el acuerdo de Blair House limitó a poco más de cinco millones de hectáreas la producción de oleaginosas,

⁴³⁴ Avery. op. cit. pp. 39 - 53.

⁴³⁵ "Neoproteccionismo Made in USA." *El Financiero*. México. 18 de agosto de 1993. p. 11.

además de una retirada mínima de diez por ciento de las tierras destinadas al cultivo de estas semillas en la Unión Europea, se preveía que dicho acuerdo reduciría las exportaciones de productos agrícolas subvencionados de la UE en un veintiuno por ciento en un plazo de seis años, lo que radicalizó la posición francesa, y estuvo muy cerca de abortar las negociaciones porque Francia sostenía no era compatible con la Política Agraria Común de la Europa Occidental.⁴³⁶ Debe anotarse que la PAC fue modificada en mayo de 1993 con vistas al acuerdo trasatlántico citado, ya que la consigna original consistió en no debilitar el papel de la Política Agraria Común, lo que significaba no ceder terreno frente a las presiones estadounidenses.⁴³⁷

Otro ejemplo de las dificultades en el comercio agrícola lo constituye el establecimiento de una organización, por parte de la UE, que instaure contingentes de importaciones de plátano, que tuvo como consecuencia una grave afectación a los principales países productores y exportadores latinoamericanos de esta fruta; 'la guerra del plátano' aunque sigue latente ha tratado de solucionarse mediante acuerdos bilaterales entre los principales países productores y la Unión Europea.

La otra cara de la moneda de los intercambios agrarios, la constituyen los países en vías de desarrollo, quienes fueron bien recibidos en las negociaciones agrícolas multilaterales del Acuerdo General, pero sólo como participantes, de ninguna manera se esperaba que las naciones subdesarrolladas se constituyeran en el equipo que toma las decisiones. Tanto en grupo como individualmente, las naciones del Tercer Mundo encontraron dificultades para ponerse de acuerdo, en parte porque tienen intereses diferentes, y en parte debido a que no supieron dar prioridad a sus respectivos intereses.

Su participación en términos generales se resume en la aceptación del paquete negociado por las potencias económicas --incluyendo precios, concesiones, plazos, etc.--. No negociaron satisfactoriamente cotizaciones de alimentos, ni acceso a mercados, ni acuerdos para exentarlos de todas las responsabilidades, --dada su situación de pueblos en vías de desarrollo--, debido a que el impacto mundial que tienen los países subdesarrollados como productores y comerciantes de bienes agrícolas, no les permite influenciar de manera determinante los

⁴³⁶ "Mantendrá Francia su crítica al Comercio Transatlántico." *Excelsior*. Sección financiera. México. Junio 14 de 1993.

⁴³⁷ "Modifican el Pacto Agrícola de la CE; Allaná el Camino Para el GATT." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. Mayo 28 de 1993.

mercados primarios internacionales.⁴³⁸

En otras palabras, el poder negociador exhibido por el Tercer Mundo en el comercio agrícola de la Ronda Uruguay no fue suficiente para que las negociaciones se tornaran más favorable hacia ellos, por lo tanto, se limitaron a ser espectadores del protagonismo de los países dominantes, en materias que sin embargo, resultan prioritarias para los procesos de desarrollo de este grupo que reúne a la mayoría de las naciones.

5.2.2.3 LA DISPUTA SOBRE PROBLEMAS LABORALES Y COMERCIO.

Los Estados Unidos y los países en vías de desarrollo protagonizaron una de las disputas más importantes dentro del marco de negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. La divergencia radicó en que el primero deseaba incluir cláusulas sociales y laborales para la Organización Mundial de Comercio, aduciendo que ello evitaría las prácticas de dumping social en que incurrían un gran número de países, y las naciones subdesarrolladas se opusieron a ello.

El representante comercial de los Estados Unidos Mickey Kantor, presionó para que fueran incluidos derechos laborales en la agenda de la organización que reemplaza al GATT: la OMC. La contraparte, apoyándose en información de la ONU, que considera aproximadamente doscientos millones de niños en Asia, África y América Latina, trabajan tanto en el campo como en industrias, algunas veces bajo pésimas condiciones, hizo que la propuesta estadounidense polarizara la atención en Marrakech.⁴³⁹

Consideremos que una muy importante ventaja comparativa para muchos países en desarrollo lo constituye la disponibilidad de mano de obra barata. Por ejemplo, lo que un típico trabajador norteamericano de la industria del calzado gana como salario semanalmente (US \$ 274) está muy por encima de sus colegas indonesio (US \$ 11), indú (US \$ 25), tailandés (US \$ 31),

⁴³⁸ Avery. op. cit. pp. 160 - 162.

⁴³⁹ Branegan Brussels, Jay. "Rift Over Toll." *Time*. Núm. 17. United States of America. April 25, 1994. pp 32 - 33.

filipino (US \$ 33) o brasileño (US \$ 50).⁴⁴⁰ Si estas ventajas comparativas van a verse reducidas o afectadas por la iniciativa norteamericana, es muy probable que el verdadero enfrentamiento por este tópico esté aún por llegar.

Los norteamericanos consiguieron poder plantear puntos adicionales, como la vinculación comercio - mano de obra, en discusiones del comité preparatorio de la OMC. Los estadounidenses desean un estudio de los efectos de la mano de obra barata sobre el costo de los bienes producidos por los países en desarrollo. Han atraído la simpatía de algunas organizaciones internacionales para la causa, así como los temores de la mayoría de las partes contratantes del GATT.⁴⁴¹ Naciones tercermundistas temen que la cuestión pueda conducir a aranceles aduaneros más elevados sobre sus exportaciones, para compensar sus menores costos de mano de obra.

Contribuye a la controversia el hecho de que en términos generales, los países en desarrollo condenan la explotación laboral infantil, por ello se oponen a la ofensiva del mundo industrializado para que las condiciones de trabajo y bajos salarios, figuren como cláusula social en la agenda de la OMC, ya que sospechan de la utilización de métodos proteccionistas en el uso de sanciones comerciales para desalentar esa práctica.

Organizaciones occidentales y grupos de presión internacionales, consideran que una cláusula laboral en la Organización Mundial de Comercio, sería más efectiva para exterminar violaciones y abusos sobre los derechos laborales que todo el trabajo que ha desempeñado la Organización Internacional del Trabajo.

Por un lado, a un nivel de integración regional, el presidente norteamericano William Clinton logró apoyo de parte de su congreso para la causa del TLC, al conseguir que México aceptara acuerdos complementarios los cuales incluían consideraciones laborales. Esta estrategia le permite al gobierno de EU proteger sus empleos e incrementar la observancia de los derechos humanos fuera de su territorio.

Empero, a nivel multilateral está planteada la consideración de establecer la prohibición internacional sobre las prácticas de dumping social. Si bien, finalmente la disputa sobre los problemas laborales y el comercio internacional no fueron incluidos en los documentos emanados de la Ronda Uruguay del GATT

⁴⁴⁰ Ibidem.

⁴⁴¹ "EU Mantiene su Posición: la Ronda Uruguay Incluirá Cláusulas Laborales." *El Financiero*. Sección comercio exterior. México. Abril 6 de 1994.

y la Organización Mundial de Comercio, se espera que sea negociado y se incluya posteriormente, en las futuras negociaciones comerciales multilaterales que convoque el nuevo organismo encargado de los intercambios mundiales.

5.2.2.4 LA DISPUTA SOBRE COMERCIO Y AMBIENTE.

Algo similar ocurrió con las negociaciones relacionadas con el ecodumping, también conocido como dumping ambiental. Recordemos que la interacción del comercio internacional con el ambiente no fue considerada prioritaria en la época en la que se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, pero debido a las crecientes preocupaciones ecológicas y a la laguna jurídica que se ha reconocido entre los intercambios internacionales y la ecología, en el marco de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay se propició un debate para incluir reglamentaciones que consideraran dichas relaciones, considerando como punto de partida que "...el objetivo primordial de las medidas ambientales con miras a un comercio internacional más libre, es la armonización o compatibilidad de estándares y normas técnicas ecológicas."⁴⁴²

Posiciones que sostenían un fuerte vínculo entre la liberación comercial y el desarrollo sostenido partían del principio de que el libre comercio contribuye al ansiado desarrollo si se instrumentan políticas ambientales sanas o si se complementan éstas ajustando los incentivos económicos para alcanzar objetivos de mejoramiento ambiental.

Sin embargo, una de las principales dificultades para lograrlo estriba en la armonización de las normas ambientales, ya que las legislaciones y las prácticas nacionales difieren entre los países por factores físicos, económicos, políticos, sociales y culturales. "La experiencia muestra que las exigencias respecto a la calidad ambiental tienden a ser más rigurosas en las sociedades con altos niveles de ingreso. En las más pobres, en cambio, es frecuente que ese esfuerzo se sacrifique en aras de

⁴⁴² Corona Guzmán, Roberto. "Comercio y Ambiente: Armonización y Sanciones en el Campo Multilateral." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 5. México. Mayo de 1994. p. 410.

obtener un ingreso mayor."⁴⁴³

El artículo XX del GATT permite que se apliquen restricciones comerciales para proteger la salud y la vida de personas animales y vegetales, y para preservar los recursos naturales no renovables. El reconocimiento de que estas normas resultaban insuficientes permitió que en el Acta Final de la Ronda Uruguay se incluyera una declaración sobre medidas sanitarias y fitosanitarias que recomienda a las partes contratantes asumir normas internacionales para armonizar las leyes nacionales.

Sin embargo, en la última ronda de negociaciones comerciales del Acuerdo General no se legisló sobre la armonización de los estándares internacionales ni sobre la aplicación de sanciones comerciales con fines ambientales. Sin duda alguna, van a ser abordadas en las próximas rondas multilaterales que la Organización Mundial de Comercio convoque en un futuro próximo, porque son puntos importantes de la agenda del comercio internacional que no han sido abordados y negociados satisfactoriamente.

5.2.2.5 LA VIA RAPIDA ESTADOUNIDENSE.

Resultó fundamental para la Ronda Uruguay del GATT la voluntad expresada por parte del Grupo de los Siete, en su reunión de julio de 1993, de concluir las negociaciones para finales de ese año. Sin duda alguna, el motor de esa decisión lo constituyó el empuje de la Casa Blanca para que la 'vía rápida' (fast-track), solicitada por el gobierno Clinton a su Congreso para ese fin, en el que se planteaba la exigencia de finalizar las negociaciones multilaterales antes del quince de diciembre de 1993.

La Cámara de Diputados de los Estados Unidos aprobó el 22 de junio de 1993, un proyecto de ley que prorrogó hasta el dieciséis de abril del año siguiente, las facultades al presidente norteamericano William Clinton para aceptar o rechazar los acuerdos comerciales de la Ronda Uruguay del Acuerdo General. El proyecto de la Cámara, que también pasó al Senado, estipula que el presidente estadounidense debe notificar al congreso de su país, su intención de firmar un pacto comercial, con un período

⁴⁴³ Corona. op. cit. p. 405.

de antelación de por lo menos ciento veinte días de anticipación, por ello el plazo hasta diciembre de 1993 para concluir las negociaciones comerciales multilaterales mas ambiciosas de la historia.⁴⁴⁴

Con esta prioridad norteamericana por un lado, y la presión sobre los negociadores por el otro, una vez mas, se consiguió el objetivo planteado dentro del plazo establecido por los Estados Unidos de América. La facultad de negociar por esta vía, permite al representante del poder ejecutivo de esa país, pactar un acuerdo que luego es considerado por el congreso de norteamérica, a la mayor brevedad y sin introducir enmiendas de ninguna clase a los documentos que sean negociados por medio de la vía rápida o 'fast - track'.

5.2.3 EL ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY.

Tras varios años de la Declaración Ministerial emitida en Uruguay, el quince de abril de 1994, en la ciudad de Marrakech, Marruecos, fue firmada el Acta Final de la Ronda Uruguay por ciento dieciocho miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El ambiente que rodeó a este acontecimiento no fue de los mejores, tensiones comerciales contribuyeron a ello, v.g. el hecho de que Estados Unidos exige a Japón para reiniciar el diálogo comercial, 'progresos' en asuntos económicos y comerciales aún con la ronda concluida.⁴⁴⁵

Finalmente, el esquema general del documento emitido una vez terminadas las negociaciones de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio quedó de la siguiente manera:

I. Acta final en que se incorporan los resultados de la

⁴⁴⁴ "Renueva el Congreso Facultades a Clinton Para Aceptar o Rechazar Acuerdos del GATT." *Excelsior*. Primera sección. México. Junio 23 de 1993.

⁴⁴⁵ Domville, Lucia. "Super-GATT, el Logro Final de la Ronda Uruguay". *El Financiero*. Primera plana. México. 16 de abril de 1994.

Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales.

II. Decisiones y declaraciones ministeriales.

III. Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio.

Anexo 1A. Acuerdos sobre el comercio de mercancías.

Anexo 1B. Acuerdo general sobre el comercio de servicios y anexos.

Anexo 1C. Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.

Anexo 2. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

Anexo 3. Mecanismo de examen de las políticas comerciales.

IV. Acuerdos comerciales plurilaterales.

En el Acta Final se incorporan todos los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, y de manera idéntica a otros acuerdos internacionales, según el artículo 10 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, "el texto de un tratado quedará establecido como auténtico y definitivo:

a) mediante el procedimiento que se prescriba en él o que convengan los Estados que hayan participado en su elaboración; o

b) a falta de tal procedimiento, mediante la firma, la firma ad referendum o la rúbrica puesta por los representantes de esos Estados en el texto del tratado o en el acta final de la conferencia en la que figure el texto."

El texto del Acta Final contempla que el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, y las declaraciones y decisiones ministeriales que figuran en los anexos del Acta (denominados como instrumentos) contienen los resultados de sus negociaciones, y forman parte integrante del Acta Final.

Asimismo, se contempla que "...al firmar... el Acta Final, los representantes acuerdan:

a) someter, según corresponda, el Acuerdo sobre la OMC a la consideración de sus respectivas autoridades competentes con el fin de recabar de ellas la aprobación de dicho Acuerdo de conformidad con los procedimientos que correspondan; y

b) adoptar las Declaraciones y Decisiones Ministeriales.⁴⁴⁶

Un punto importante que contempla la referida Acta Final dentro de su inciso quinto es que para aceptar el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, es requisito indispensable ser parte contratante del GATT de 1947. Aquellos participantes que deseen adherirse deberán hacerlo primero al Acuerdo General y posteriormente a la OMC.

El Acta Final de la Ronda Uruguay fue redactada en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada texto igualmente idéntico.

Concluye oficialmente el GATT con la firma de la Declaración de Marrakech, el Acta Final de la Ronda Uruguay y la Organización Mundial de Comercio, pero coexistirá por un año con el Comité Preparatorio de la OMC hasta que el organismo cobre vigencia.

El Acta final fue firmada por 109 países, trece delegados no tuvieron representación en Marrakech; solamente ochenta países firmaron el Acta pero no el documento de la OMC, debido a leyes internas, entre ellos Japón y los Estados Unidos; únicamente Marruecos, Qatar y Guinea aceptaron ambos documentos que no necesitarán posterior ratificación. La Declaración de Marrakech del 15 de abril de 1994, el tercer documento más importante de la jornada fue firmado por un número importante de partes contratantes. Por otro lado también fueron firmados los siguientes acuerdos: de Compras Gubernamentales, de Productos Lácteos, de Carne Bovina y el de Comercio de Aviación Civil de 1979.⁴⁴⁷

Juzgando los resultados desde una posición crítica, podemos

⁴⁴⁶ Inciso segundo del Acta Final, contenida en el documento: "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio." *Diario Oficial de la Federación*. Secretaría de Relaciones Exteriores. México. Diciembre 30 de 1994.

⁴⁴⁷ Domville, Lucia. "Concluyó la Ronda Uruguay del GATT; Surge la Organización Mundial de Comercio". *El Financiero*. Sección de economía. México. 16 de abril de 1994.

afirmar que el éxito del GATT fue parcial, ya que las actitudes proteccionistas de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón limitaron el alcance de la Ronda Uruguay por la sistemática defensa de sus mercados y la exigencia externa para la apertura. Peter Sutherland, el último Director General del GATT, externó lo anterior ya que sólo se logró una reducción global de 38 % en los aranceles aplicados por las naciones desarrolladas a productos industriales, que pasaron de 6.3 a 3.9 por ciento. Sin embargo, se estima que el comercio mundial aumentará en 235 mil millones de dólares cada año, beneficiando por igual a todos sus miembros.⁴⁴⁸

Empero, no únicamente pueden destacarse logros de los países desarrollados como se desprende de un informe del GATT, aunque menos espectaculares, también existen buenas noticias para el resto del mundo, según el texto se revela que el grupo de los países de latinoamérica, obtuvieron reducciones arancelarias de entre 18 y 69 por ciento, para sus principales exportaciones, lo que puede proporcionarles interesantes perspectivas de crecimiento para su comercio externo.⁴⁴⁹

En términos generales, los logros globales conseguidos en las últimas negociaciones multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio incluyen los siguientes puntos destacados:

1. para el conflictivo sector agrícola se alcanzó éxito en acceso a mercados, reducción de subsidios internos y subvenciones a la exportación, así como transparencia en las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias;
2. en lo referente a los textiles se da la eliminación del Acuerdo Multifibras;
3. por lo que respecta al comercio de servicios se buscará garantizar los principios de transparencia, trato nacional y no discriminación;
4. finalmente, en los temas recién incorporados a las negociaciones multilaterales --medidas de comercio relacionadas con la propiedad intelectual, reglas comerciales antidumping y de salvaguardias, inversiones relacionadas con el comercio, mecanismo de solución de diferencias--, se ha consolidado una nueva normatividad para regular los cambios del comercio internacional influidos por

⁴⁴⁸ Domville, Lucía. "Actitud Proteccionista... 12 de abril de 1994.

⁴⁴⁹ Domville, Lucía. "Comercio Mundial en Riesgo." *El Financiero*. Primera Plana. México. 13 de abril de 1994.

el avance tecnológico.

Debe tenerse muy presente que la conclusión de la Ronda Uruguay no necesariamente implica el fin del proteccionismo comercial, ya que con el escudo que proporciona el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, las naciones miembros de procesos integración económica practican la protección comercial con el fin de impedir el ingreso de productos o servicios cuando no llenen los requisitos establecidos con anterioridad.

"Por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su artículo 401 quedan asentados los mecanismos para acceder al mercado de Estados Unidos, México y Canadá vía TLC. Aquéllos productos que no cumplan con las reglas de origen simplemente no gozarán de los beneficios negociados. Asimismo, la Unión Europea en sus artículos 113 y 115 del Tratado de Maastricht implementa las bases para su política comercial y, por ende, los requisitos para ingresar al mercado único europeo."⁴⁵⁰

5.2.3.1. LAS RATIFICACIONES NORTeamERICANA Y EUROPEA.

La Cámara de Representantes de los Estados Unidos aprobó el 29 de noviembre de 1994 en sesión extraordinaria por 288 votos contra 146, apoyados en la mayoría demócrata afín al presidente William Clinton, la afiliación norteamericana en los acuerdos generados en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el establecimiento de la nueva Organización Mundial de Comercio.⁴⁵¹

El apoyo interno necesario para que se apoyara la ratificación definitiva del GATT fue lograda luego de que el presidente norteamericano aceptó nombrar a un panel federal de cinco jueces retirados para revisar todas las decisiones de la

⁴⁵⁰ Martínez Cortéz. "Las Perspectivas... p. 10.

⁴⁵¹ Nava, José Manuel. "Representantes de EU Aprueban por 288 a 146 Ratificar el GATT." *Excélsior*. Primera plana. México. Noviembre 30 de 1994.

OMC que tengan que ver con Estados Unidos, con el fin de que se cercioren de que no sean violatorias de la soberanía nacional norteamericana. El panel tiene la facultad de apelar una revisión sobre los mandatos de la Organización Mundial de Comercio que haga en contra de los estadounidenses. Además, si el panel federal norteamericano determina que hay tres regulaciones inconsistentes, el Congreso de ese país tendrá la facultad de iniciar un proceso para retirarse del nuevo organismo rector de los intercambios internacionales.⁴⁵²

Un par de días después de que la Cámara de Representantes de los Estados Unidos votara a favor del GATT, el Senado de ese país hizo lo mismo, aprobando por 76 votos contra 24 la ratificación de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el ingreso de su país como miembro fundador de la Organización Mundial de Comercio.⁴⁵³

Mediante este último voto del Senado norteamericano se otorgó la garantía de que los acuerdos emitidos en la Ronda Uruguay entrarán en vigor el primero de enero de 1995. Las principales potencias económicas y comerciales del mundo esperaban la ratificación de los Estados Unidos para proceder a la aprobación de los documentos en sus respectivas legislaturas nacionales.

Por otro lado, por lo que respecta al compromiso de la Unión Europea de obedecer y cumplir los acuerdos emanados de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los quince países integrantes de esa región económica, se han protegido por medio de un texto jurídico de implementación del mes de enero de 1995 y que se conoce internacionalmente como el reglamento 3286/94.

Dicho reglamento se ha comparado con la sección 301 de la ley comercial norteamericana. A él pueden acudir las empresas de la Unión Europea invocando que se les cause o amenace causar daño, proporcionándoles además, la facultad de retirar concesiones que ya hubieran sido otorgadas en la Organización Mundial de Comercio.

⁴⁵² Domville, Lucía. "Ratifica el Congreso de EU el Acuerdo de la Ronda Uruguay del GATT y el Ingreso a la OMC." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 30 de noviembre de 1994.

⁴⁵³ Nava, José Manuel. "Cómoda Ratificación del GATT en el Senado de EU." *Excelsior*. Primera sección. México. Diciembre 2 de 1994.

5.2.3.2 LA POSICION MEXICANA EN LA RONDA URUGUAY.

Los principales puntos de interés para México en la negociación multilateral de Uruguay pueden resumirse de la siguiente manera:⁴⁵⁴

1. México apoyó la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias para productos industriales.
2. Se negoció acceso a mercados por la reducción de niveles arancelarios. Cuando México se adhirió al GATT, tomó el compromiso de que sus aranceles no excederían en general, el cincuenta por ciento, pero posteriormente los redujo unilateralmente al veinte por ciento, razón por la que los representantes mexicanos no otorgaron concesiones extras.
3. En temas agrícolas buscó un equilibrio entre su interés exportador de productos hortofrutícolas y sus necesidades de importar productos básicos.
4. Se pronunció a favor de que se elaboren reglas claras de medidas sanitarias y fitosanitarias con base en normas científicas internacionales.
5. México negoció períodos de transición prolongados y menores compromisos para el apoyo a las inversiones y el desarrollo del campo.
6. Con respecto a reglas de comercio, la posición nacional sostiene que las salvaguardias obedezcan a situaciones excepcionales, que sean de aplicación general, temporal y transparente; se pronunció por el desmantelamiento de los acuerdos de restricción voluntaria.
7. Para las prácticas desleales del comercio, los mexicanos se pronunciaron por la eliminación del dumping, de los subsidios a la exportación (salvo casos muy especiales) y, que las investigaciones antidumping, funcionen como hostigamiento comercial.
8. La posición mexicana apoyó la eliminación de barreras para la inversión extranjera.

⁴⁵⁴ Peñaloza Webb, Tomás. "México, el GATT y la Ronda Uruguay." incluido en la obra colectiva: *México en la Economía Internacional*. Tomo I. Comisión de Asuntos Internacionales. PRI. México, 1993. pp. 53 - 78.

9. Dentro del tema de los servicios, México buscó adoptar el Principio de la Nación mas Favorecida. Asimismo, procuró incluir los servicios intensivos en mano de obra por sus ventajas comparativas.

10. Apoyó las iniciativas de Canadá y la Unión Europea para la creación de la Organización Mundial de Comercio, reforzando la estructura institucional del GATT e incluyendo, los servicios y la propiedad intelectual dentro de su ámbito de acción.

México asistió y se reunió con las partes contratantes del GATT en la ciudad de Marrakech, Marruecos, con el objetivo de firmar cada uno de los documentos oficiales de la Ronda Uruguay. La representación mexicana estuvo integrada por los entonces secretario y subsecretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, y Herminio Blanco respectivamente, el coordinador de organismos internacionales, Héctor Olea, y el embajador de México ante el GATT, Alejandro de la Peña.⁴⁵⁵

De acuerdo con el entonces titular de la Secofi, México es un ganador de la Ronda Uruguay, uno de los pocos países que no se han quejado de los términos de las negociaciones. Sus motivos: la no disminución real de los aranceles y el mayor acceso a otros mercados. Según él, México como país en vías de desarrollo, pese a su ingreso a la OCDE, no estará sujeto a cumplir con mayores reducciones arancelarias porque se bajó a 35 por ciento el arancel consolidado (aranceles máximos comprometidos por cada país ante el GATT), sin tocar ningún arancel establecido.

Esta actitud contrasta con el sentimiento de algunas delegaciones latinoamericanas que acusan a México de una falta de definición en su política comercial, "pues mientras juega con Estados Unidos a las grandes ligas, apapacha a los vecinos del sur con la solidaridad latinoamericana, y por otro lado, sus pronunciamientos... parecen una traición al bloque de los países en vías de desarrollo."⁴⁵⁶ Pareciera que México pretende disfrutar de los privilegios de ambas posiciones: como miembro del club de los ricos, y de las facilidades que se le otorgan a los países en desarrollo.

Asumiendo la posición de México, la conclusión de la Ronda Uruguay es muy importante para impulsar su comercio exterior de

⁴⁵⁵ Ibid.

⁴⁵⁶ Domville, Lucia. "México no Estará Sujeto a Cumplir con Mayores Reducciones Arancelarias: Serra." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 13 de abril de 1994.

bienes y servicios, asimismo, facilitará el flujo de capitales y tecnología que el país requiere para incrementar competitividad y eficiencia económicas, tan rescatadas en el discurso oficial.

Resulta interesante la postura mexicana a la compatibilidad de los distintos niveles de negociación comercial. El marco general que proporciona la OMC, permite que los acuerdos regionales o bilaterales realizados por los países para aumentar su competitividad, no se desvíen hacia la construcción de fortalezas comerciales protegidas.⁴⁵⁷

México apostó por un comercio internacional organizado por reglas institucionales que aseguren el multilateralismo y la apertura de mercados, con el fin de tener un comercio lo más justo y equitativo posible entre los países. Combina la acción en pro de multilateralismo con la construcción de nuevas relaciones en el mundo de los bloques comerciales.

En el caso mexicano, algo que llama poderosamente la atención es que nuestro país, pese a ser ya un país desarrollado desde el pasado mes de marzo de 1994, cuando ingresó a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), "...mantendrá sus compromisos dentro del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio como país en vías de desarrollo y no estará sujeto a cumplir con mayores reducciones arancelarias..." según afirmaciones de Jaime Serra Puche.⁴⁵⁸

Finalmente, tenemos que México participó en la competencia en la que los principales bloques económicos del mundo promovieron a sus respectivos aspirantes para la Dirección General de la Organización Mundial de Comercio. El sudcoreano Kim Chul-su entró en escena hasta después de que Japón respaldara abiertamente su candidatura y varios países asiáticos lo apoyaran. La candidatura de Carlos Salinas de Gortari, una vez que hubo terminado su sexenio como presidente mexicano, se hizo contando con el respaldo de los países latinoamericanos y básicamente de los Estados Unidos y Canadá. El exministro italiano de comercio exterior Renato Ruggiero, fue promovido como el candidato de la Unión Europea, con el apoyo de varias naciones de Africa y Asia, excolonias de Europa.

La competencia por el mencionado puesto se definió a principio de 1995, cuando Salinas de Gortari se vio abrumado por el desprestigio internacional y el descontento nacional provocadas por la devaluación del peso con relación al dólar en mas del setenta por ciento sucedida en diciembre del año anterior, además de la revelación de que su hermano se encontraba

⁴⁵⁷ Peñaloza Webb. "México... pp. 53 - 78.

⁴⁵⁸ Domville. "Comercio Mundial... 13 de abril de 1994.

implicado en escándalos políticos. El expresidente mexicano se vio obligado a declinar su candidatura, seguido por el sudcoreano Kim Chul-su, lo que proporcionó a Renato Ruggiero el consenso necesario para convertirse en el primer Director General de la Organización Mundial de Comercio.

5.3 LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO.

Originalmente desde 1947, en la Conferencia de La Habana, había sido prevista la creación de un organismo encargado de regular las relaciones comerciales mundiales, la Organización Internacional de Comercio OIC, lo que finalmente no sucedió porque no fueron entregados los instrumentos de ratificación necesarios, principalmente el estadounidense. El Congreso de los Estados Unidos rechazó la iniciativa por temor a que esa institución implicara el abandono o limitación de su supremacía mundial comercial, aspecto abordado en el segundo capítulo de este trabajo.

La Organización Mundial de Comercio OMC, reemplaza al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio a partir del primero de enero de 1995, fecha en que entró en vigor. De ella dependerá el futuro desarrollo y la regulación tanto de la política comercial internacional como de las prácticas vinculadas con los intercambios mundiales.

La Organización Mundial de Comercio trata de vigilar tanto los sectores tradicionales del comercio internacional como algunos nunca antes regulados. La Organización está dotada de poderes más importantes que los atribuidos al GATT y tiene un carácter institucional, similar al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional, con quienes completa la trilogía de organismos económicos del mundo. Entre los primeros puntos que abordará la OMC se encuentra la coordinación con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con referencia a la política comercial, financiera y monetaria del planeta.

La Organización Mundial de Comercio buscará elevar los niveles de vida y renta, lograr el pleno empleo, acrecentar la producción, el comercio y utilizar de forma óptima los recursos mundiales. Tiene como objetivos elaborar las políticas económicas a escala mundial, mediante un marco regulatorio con transparencia y eliminar las barreras que distorsionan el

intercambio comercial.

El organismo introduce la idea de 'desarrollo sostenible', con respecto de la utilización de los recursos mundiales y, protección del ambiente de manera compatible con los distintos niveles de desarrollo económico.

5.3.1 EL ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE SE ESTABLECE LA OMC.

El documento jurídico que tiene contemplado el establecimiento de la OMC se denomina Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio del 15 de abril de 1994, prevee un marco institucional común para todos los acuerdos e instituciones concluidos bajo el patrocinio del GATT y los resultados finales de la Ronda Uruguay.

Con el citado acuerdo, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, coexiste por un año y luego desaparece para dar vida a la OMC desde el primero de enero de 1995. El nuevo organismo encargado de los intercambios mundiales, con sede en Ginebra, Suiza, está cimentado sobre una filosofía liberal, de manera idéntica al GATT, partiendo del reconocimiento de

"...que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medio para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico."⁴⁶⁹

⁴⁶⁹ Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio, contenido en: "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por

Lo que se pretende lograr con base en la reducción de los aranceles en el comercio de mercancías principalmente, la restricción de barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en el comercio mundial de todos los tópicos recién incluidos en legislaciones de comercio multilateral, áreas que aún les falta desarrollo, pero que se ha avanzado para conseguirlo.

El Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio del 15 de abril de 1994, consta de dieciséis artículos y tres anexos --el primero de los cuales consta de tres secciones-- divididos de la siguiente manera:⁴⁶⁰

Artículo I. Establecimiento de la Organización.

Artículo II. Ambito de la OMC.

Artículo III. Funciones de la OMC.

Artículo IV. Estructura de la OMC.

Artículo V. Relaciones con otras organizaciones.

Artículo VI. La Secretaría.

Artículo VII. Presupuesto y contribuciones.

Artículo VIII. Condición jurídica de la OMC.

Artículo IX. Adopción de decisiones.

Artículo X. Enmiendas.

Artículo XI. Miembros iniciales.

Artículo XII. Adhesión.

Artículo XIII. No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros.

Artículo XIV. Aceptación, entrada en vigor y depósito.

el que se Establece la Organización Mundial de Comercio." *Diario Oficial de la Federación*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tomo CDXCV. Número 21. Tres partes. México. Diciembre 30 de 1994.

⁴⁶⁰ Documento contenido en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

Artículo XV. Denuncia.

Artículo XVI. Disposiciones varias.

Anexo 1A. Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías.

Anexo 1B. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos.

Anexo 1C. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Anexo 2. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

Anexo 3. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Los anexos también son conocidos con el nombre de Acuerdos Comerciales Multilaterales y forman parte integrante de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay. La Organización Mundial de Comercio proporciona un marco general que garantiza el idéntico tratamiento para los documentos multilaterales como un 'todo único' y, por consiguiente el hecho de ser miembro de la OMC significa la total aceptación de todos los resultados de la última ronda del GATT, sin excepción de ninguna clase.

5.3.1.1 LAS CARACTERÍSTICAS DEL NUEVO ORGANISMO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En el artículo primero del Acuerdo de Marrakech de la OMC entre las partes contratantes del GATT, dice literalmente que "se establece... la Organización Mundial de Comercio".

Con respecto al ámbito de la OMC, el artículo segundo del mismo documento considera que la Organización Mundial del Comercio "...constituirá el marco institucional para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los anexos..." Asimismo, indica que son parte integrante del acuerdo de la OMC los Acuerdos

Comerciales Multilaterales mencionados anteriormente en los anexos del documento mencionado, designados como los anexos uno A, uno B, uno C, dos y tres.

Cabe destacar que los Acuerdos Comerciales Plurilaterales son los únicos que no crean obligaciones ni derechos para los miembros que no los hayan aceptado --y que se identifican como el cuarto anexo del Acta Final de la Ronda Uruguay--, según el párrafo tercero del artículo segundo.

Asimismo, en el mencionado artículo, se establece la diferencia que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, también denominado 'GATT de 1994' es un instrumento jurídicamente distinto del Acuerdo General de octubre de 1947.

Con respecto a la estructura de la OMC, el artículo cuarto del Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio enuncia como órganos de la institución del comercio internacional, los siguientes:

a) Una Conferencia Ministerial compuesta por representantes de todos los miembros, que se reunirá por lo menos cada dos años. Desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. Debe destacarse que tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en los Acuerdos Comerciales Multilaterales. La Conferencia Ministerial establecerá los siguientes órganos:

i) Un Comité de Comercio y Desarrollo encargado de examinar las disposiciones especiales en favor de los países miembros menos adelantados contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará un informe correspondiente al Consejo General.

ii) Un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos.

iii) Un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos que posee un nombre muy descriptivo de sus funciones. Las cuotas de los miembros de la OMC se fijan en base a las transacciones comerciales (en mercancías y servicios) de los últimos tres años, existiendo una aportación mínima de 30,000 francos suizos.

b) Un Consejo General con representación de cada uno de los miembros que se reunirá según proceda. Tiene como encargo el supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo de Marrakech y la aplicación de las decisiones ministeriales. Únicamente en los intervalos de las reuniones de la Conferencia Ministerial desempeñará las funciones que a esta

última le correspondan. El Consejo General se reunirá para desempeñar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, establecido en el mecanismo correspondiente del anexo tres, y del Órgano de Solución de Diferencias.

c) Se establecen tres diferentes Consejos que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General de la Organización Mundial de Comercio, facultados para establecer órganos subsidiarios:

i) El Consejo del Comercio de Mercancías, encargado de supervisar el funcionamiento de los Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías,

ii) El Consejo del Comercio de Servicios cuya misión consistirá en supervisar la correcta implementación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos y por último,

iii) El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, cuyo propósito será vigilar la correspondiente instrumentación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas.

d) Para los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, se constituirán los órganos que sean requeridos y rendirán informes periódicamente al Consejo General sobre sus respectivas actividades.

El artículo sexto del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, ha dispuesto con respecto a la Secretaría de ese organismo que estará dirigida por un Director General, y que las funciones de ambos serán de carácter exclusivamente internacional, por lo que "...no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC... (a la vez que los miembros) no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes."

En el segundo y tercer párrafo del artículo sexto dice que "la Conferencia Ministerial nombrará al Director General y adoptará un reglamento... (que éste deberá cumplir, pero dicho funcionario por su lado) nombrará al personal de la Secretaría... de conformidad con los reglamentos... (de) la Conferencia Ministerial."

Desde el primero de enero de 1995, funcionaron temporalmente

tanto la Secretaría como el Director General del GATT original hasta que la Conferencia Ministerial nombró a su sucesor. Así, Peter Sutherland continuó en el cargo de Director General en forma interina, hasta que la elección por consenso a fines de marzo de 1995 del italiano Renato Ruggiero, lo hizo merecedor del puesto al primer Director General de la Organización Mundial de Comercio, autorizándolo a ejercer el cargo a partir del primero de mayo siguiente.⁴⁸¹

Por otro lado, por lo que respecta a la condición jurídica de la OMC, según los dos primeros párrafos del artículo octavo del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio, ésta "...tendrá personalidad jurídica, y cada uno de sus miembros le conferirá la capacidad jurídica... privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones... igualmente... a sus funcionarios y a los representantes de los miembros... (otorgándoles lo necesario) para el ejercicio independiente de sus funciones..."

Finalmente, para los miembros iniciales el artículo decimoprimer del Acuerdo sobre el Establecimiento de la Organización Mundial de Comercio, establece que serán las partes contratantes del GATT de 1947 para la entrada en vigor del organismo comercial multilateral, aquellas que acepten el Acuerdo por el que se establece la OMC y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y que presenten su lista de concesiones sobre bienes y servicios.

El inciso segundo del mencionado artículo destaca que los países menos adelantados reconocidos por la Organización de las Naciones Unidas, sólo deberán asumir compromisos y otorgar concesiones de acuerdo con sus capacidades.

5.3.1.2 LA FORMA DE OPERACION DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO.

Con respecto a las funciones de la OMC, el artículo tercero de la Organización Mundial de Comercio indica que el organismo será el foro para las negociaciones entre sus miembros sobre

⁴⁸¹ "Aprueban por Consenso la Nominación de Renato Ruggiero a la OMC:" *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 24 de marzo de 1995.

comercio multilateral, que facilitará la aplicación y funcionamiento de los acuerdos comerciales multilaterales incluidos en los anexos 1, 2 y 3 del Acuerdo de la OMC; a la vez que se constituirá en "...el marco para la aplicación, administración, y funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales."

En el mencionado artículo se puntualiza también que la Organización Mundial de Comercio administrará tanto el Entendimiento sobre Solución de Diferencias como el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

A su vez en el último párrafo se asienta que la OMC cooperará con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento "...con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial..."

El artículo quinto que versa sobre las relaciones de la OMC con otras organizaciones, tiene como estatuto que el Consejo General es el órgano encargado de concertar acuerdos de cooperación con organizaciones intergubernamentales y, también de celebrar consultas con organismos no gubernamentales que tengan afinidades a la Organización Mundial de Comercio.

El Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC, contiene en su artículo séptimo las disposiciones sobre el presupuesto y las contribuciones. En su primer párrafo dice que el Director General presentará el proyecto de presupuesto y estado financiero anuales de la OMC al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Dicho comité examinará los arriba mencionados proyectos de presupuesto y estados financieros anuales presentados por el Director General y turnará sus recomendaciones al Consejo General. Este órgano también propondrá al Consejo General un reglamento financiero basado en las disposiciones y prácticas del GATT de 1947 que contemple la escala de contribuciones por la que serán divididos los gastos de la OMC.

El último párrafo del artículo séptimo demanda que "...cada miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General."

En otro orden distinto de ideas, el mecanismo de adopción de decisiones está regulado por el artículo noveno. En su primer párrafo plantea que "...la OMC mantendrá la práctica de... consenso seguida en el marco del GATT de 1947. (A menos que exista alguna indicación que señale lo contrario, cuando sea imposible la obtención de consenso)... la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación." Considerando por consenso

el que ningún miembro presente en una votación se oponga formalmente a la decisión adoptada.

Ahí mismo establece que "...las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos...(salvo disposición en contrario)."

En el segundo párrafo del artículo noveno dice que solamente la Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del Acuerdo sobre la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y un poco mas adelante, se considera que las decisiones adoptadas en el marco de los Acuerdos Plurilaterales se regirán por las disposiciones que tengan contempladas estos últimos.

En el siguiente párrafo sostiene que para exenciones de obligaciones, "...en circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir a un miembro de una obligación impuesta... (en el Acuerdo de Marrakech o en los Acuerdos Multilaterales)... a condición de que... sea adoptada por tres cuartos de los miembros, salvo que se disponga lo contrario..."

Un caso particular lo representa la Unión Europea y sus Estados miembros, donde su número de votos no excederá en ningún caso, el número de los miembros de dichas comunidades, según una nota del artículo noveno.

Pasando a otro tema, las enmiendas son reguladas por el artículo décimo del documento que nos ocupa. En él se sostiene que todos los miembros pueden promover una propuesta de enmienda del Acuerdo de la OMC o de los Acuerdos Multilaterales del Anexo 1, presentándola a la Conferencia Ministerial, y describe tanto el procedimiento como los tiempos a seguir.

La aprobación de una enmienda del Entendimiento para la Solución de Diferencias se adoptará por consenso, y para las enmiendas del Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales "...surtirán efecto para todos los miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial..." a decir del octavo párrafo del artículo décimo.

En el último párrafo del mencionado artículo se establece la diferencia de las enmiendas de los Acuerdos Plurilaterales, las que se regirán de acuerdo a las disposiciones que contengan esos textos jurídicos.

El mecanismo de adhesión de la Organización Mundial de Comercio está contenido en el artículo decimosegundo. En él establece que la Conferencia Ministerial "...aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los miembros..." El mecanismo de adhesión a los Acuerdos Plurilaterales será regido por las disposiciones que ellos mismos

contengan.

La no aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre los miembros de la OMC está contenida en el artículo decimotercero. En el caso de los anexos multilaterales 1 y 2, según el primer párrafo, no se aplicarán "...entre dos miembros si uno u otro no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser miembro cualquiera de ellos."

También asienta que "...a petición de cualquier miembro, la Conferencia Ministerial podrá examinar la aplicación del... artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas."⁴⁵² Por su parte, la no aplicación de un Acuerdo Plurilateral entre partes del mismo será regido por las disposiciones con que para ello cuenta, según el último párrafo.

Por su parte, el artículo decimocuarto contiene las disposiciones sobre la aceptación, la entrada en vigor y el depósito del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. Considera a las partes contratantes del GATT de 1947, y a quienes cumplan con las condiciones estipuladas en el artículo XI para su aceptación. El Acuerdo de la OMC entró en vigor el día primero de enero de 1995. En él se instala al Director General de la OMC como el depositario del Acuerdo de la OMC, de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y una vez que hayan entrado en vigor los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Por otro lado, la denuncia del Acuerdo de Marrakech del 15 de abril de 1994 está delimitada en el artículo decimoquinto. Proporciona a todos los miembros la facultad para denunciarlo junto con los Acuerdos Multilaterales por medio de una notificación escrita al Director General de la OMC, surtiendo efecto en un plazo de seis meses contados a partir de que el funcionario haya recibido la notificación. Por su parte, los Acuerdos Plurilaterales se regirán por sus propias disposiciones.

Finalmente, el último artículo, el decimosexto del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio enumera y detalla las disposiciones varias del organismo que completa la trilogía de Bretton Woods:

a) Recomienda el seguimiento de las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las partes contratantes del GATT original, para el Acuerdo de la OMC y los Acuerdos Multilaterales.

b) Encarga que en caso de conflicto entre un acuerdo multilateral y la OMC, prevalezca la disposición del Acuerdo

⁴⁵² Artículo decimotercero, párrafo cuarto del Acuerdo de la OMC.

de Marrakech.

c) Ordena que cada miembro se asegure de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los acuerdos anexos.

d) Alerta que en ningún caso podrán formularse reservas respecto a las disposiciones del Acuerdo de la OMC, para los Acuerdos Multilaterales se permiten en la medida prevista por los mismos, los Acuerdos Plurilaterales tienen sus propias disposiciones al respecto.

e) Decreta que el Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio sea registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de las Naciones Unidas.

5.3.2 LAS DECISIONES, DECLARACIONES Y ENTENDIMIENTOS MINISTERIALES.

Las Declaraciones y Decisiones Ministeriales son un cuerpo de documentos jurídicos de la Ronda Uruguay. Su objetivo es llamar la atención, señalar y enfatizar sobre determinados puntos y cuestiones importantes del Acta Final y del Acuerdo de la OMC que se consideran de importancia, así como también realizar algunas recomendaciones a las parte contratantes.

Las Decisiones, Declaraciones y Entendimientos Ministeriales emanados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales del GATT son veintiocho instrumentos jurídicos -- de los cuales los últimos cinco fueron adoptados adicionalmente en la Reunión Ministerial de Marrakech--, relacionados con la OMC, los Acuerdos Comerciales Multilaterales e inclusive con un Acuerdo Plurilateral.⁴⁶³

Los participantes de la última ronda de negociaciones comerciales del GATT, convinieron en que el Acuerdo por el que se

⁴⁶³ Decisiones, Entendimientos y Declaraciones Ministeriales, contenido en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

establece la OMC y las Declaraciones y Decisiones Ministeriales que figuran en los Anexos del Acta Final en que se Incorporan los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, "...contienen los resultados de sus negociaciones y forman parte integrante del Acta Final..."⁴⁸⁴ Asimismo, un poco mas adelante se establece que al adoptar el Acta Final, los participantes acuerdan:

- a) adoptar las Declaraciones y Decisiones Ministeriales y
- b) someter, según corresponda, el Acuerdo por el que se Establece la OMC a consideración de sus respectivas autoridades competentes con el fin de recabar de ellas la aprobación de dicho Acuerdo de conformidad con los procedimientos pertinentes de cada participante.

En el 'Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio', publicado el Diario Oficial de la Federación, los textos contenidos en la parte correspondiente a las Decisiones, Declaraciones y Entendimientos Ministeriales están colocados por delante del Acuerdo de la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y Plurilaterales.

5.3.3 LOS ACUERDOS COMERCIALES MULTILATERALES.

Los anexos uno, dos y tres del Acuerdo de Marrakech de la OMC del 15 de abril de 1994 --sin olvidar que del anexo uno existen tres documentos diferentes, el 1A, el 1B y el 1C--, constituyen los Acuerdos Comerciales Multilaterales, que están contenidos en un paquete global junto con el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio en donde los países que se incorporan como miembros aceptan todo el conjunto de normas y disposiciones de todos los acuerdos que contienen los documentos jurídicos mencionados, sin reservas de ninguna especie.

Los anexos 1A, 1B y 1C son tratados que versan sobre las

⁴⁸⁴ "Decreto... Diario Oficial... op. cit.

transacciones comerciales tanto de bienes como de intangibles, incorporando en varios casos áreas sobre las que no se había legislado en formato multilateral, por lo que constituyen aproximaciones pioneras en materia de legislación comercial; otros acuerdos sustituyen trabajos anteriores e intentan regular con mayor precisión temas ya abordados en el comercio internacional. Para ello se cuenta con el establecimiento de sus respectivos órganos subsidiarios orientados por el Consejo General de la OMC.

Los anexos dos y tres son tratados internacionales que pretenden uniformar y examinar normas, procedimientos y políticas comerciales, constituyendo asimismo, novedades para las transacciones multilaterales; ambos establecen órganos especializados para el desempeño de sus tareas que estarán bajo el cargo del Consejo General de la Organización Mundial de Comercio.

5.3.3.1 LOS ACUERDOS MULTILATERALES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCIAS.

Son parte integrante de los Acuerdos de la Ronda Uruguay los siguientes Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías, conocidos también como partes del Anexo 1A de la Organización Mundial de Comercio:⁴⁶⁵

1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, conocido asimismo como GATT de 1994 que comprende:

- i) las disposiciones del GATT de octubre de 1947,
- ii) instrumentos jurídicos como protocolos y concesiones arancelarias, protocolos de adhesión, exenciones otorgadas, que hayan entrado en vigor en el marco del GATT de 1947 y antes de la entrada en vigor de la OMC.
- iii) demás decisiones de las partes contratantes del GATT de 1947,

⁴⁶⁵ Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías contenidos en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

iv) así como también los documentos que se mencionan a continuación:⁴⁸⁸

- a) Entendimiento Relativo a la Interpretación del párrafo 1b del artículo II del GATT de 1994.
 - b) Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XVII del GATT de 1994.
 - c) Entendimiento Relativo a las Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en Materia de Balanza de Pagos.
 - d) Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del GATT de 1994.
 - e) Entendimiento Relativo a las Exenciones de Obligaciones Dimanantes del GATT de 1994.
 - f) Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXVIII del GATT de 1994.
 - g) Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXXV del GATT.
- v) Protocolo de Marrakech Anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
2. Acuerdo sobre la Agricultura.
 3. Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
 4. Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.
 5. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
 6. Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.
 7. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.
 8. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.
 9. Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición.

⁴⁸⁸ Ibidem.

10. Acuerdo sobre Normas de Origen.
11. Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.
12. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
13. Acuerdo sobre Salvaguardias.

5.3.3.1.1 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Es conocido asimismo como GATT de 1994, incluye varios textos sobre la interpretación de los artículos del Acuerdo General:

- a) El Entendimiento Relativo a la Interpretación del párrafo 1b del artículo II del GATT de 1994 que consta de ocho párrafos contiene reglas sobre las listas de concesiones.
- b) El Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XVII del GATT de 1994 consta de cinco párrafos en las que dicta reglas para las empresas comerciales del Estado.
- c) El Entendimiento Relativo a las Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en Materia de Balanza de Pagos de los artículos XII y XVIII B consta de trece párrafos. Establece que las medidas de restricción de las importaciones, únicamente podrán aplicarse 'transparentemente' para controlar el nivel general de las importaciones y no podrán exceder de lo necesario para corregir la situación de la balanza de pagos. El Comité de Restricciones por Motivos de Balanza de pagos llevará a cabo consultas con el fin de examinar todas las medidas de restricción que se adopten.
- d) El Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del GATT de 1994 consta de quince párrafos. Posee disposiciones respecto a las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, se ordenan los procedimientos que éstas deben seguir con la OMC y el cumplimiento de algunas disposiciones a efectuar.
- e) El Entendimiento Relativo a las Exenciones de Obligaciones dimanantes del GATT de 1994 que se encuentran reguladas en el artículo XXV consta de tres párrafos.
- f) El Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXVIII del GATT de 1994 consta de siete párrafos en donde regula la modificación de las listas anexas del Acuerdo General.

g) El Entendimiento Relativo a la Interpretación del artículo XXXV contiene disposiciones especiales para la no aplicación del Acuerdo General, debido a que el Acuerdo de la OMC "...prevé que cualquier invocación de las disposiciones de ese acuerdo en materia de no aplicación debe extenderse a todos los acuerdos multilaterales."⁴⁶⁷

h) El Protocolo de Marrakech Anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 se compone de nueve párrafos. Comprende las listas de concesiones arancelarias y no arancelarias para productos diversos hechas por los miembros de la OMC, se divide en tres parte y cinco apéndices:⁴⁶⁸

i) En la parte I se encuentran las concesiones arancelarias para productos agropecuarios y otros.

ii) En la parte II se concentran los aranceles preferenciales para mercancías.

iii) En la parte III se localizan las concesiones no arancelarias para bienes.

5.3.3.1.2 El Acuerdo sobre la Agricultura. Está dividido en doce partes, veintiún artículos y cinco anexos. Contiene disposiciones sobre acceso a mercados agrícolas, salvaguardias, ayuda interna y subvenciones a la exportación, naciones subdesarrolladas importadoras netas de alimentos, el compromiso de poner en vigor el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y el establecimiento de un Comité de Agricultura que supervisará la aplicación de las concesiones y los compromisos, y vigilará el seguimiento de la Decisión sobre los países menos adelantados importadores netos de alimentos entre otras disposiciones.

El conjunto de disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura "...está concebido como un parte de un proceso continuo en el marco del objetivo a largo plazo de lograr reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección... (prevee nuevas negociaciones en un plazo de cinco años en las que) se tomarían en consideración preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, el objetivo de establecer un sistema de comercio de

⁴⁶⁷ "El Acta Final de la Ronda Uruguay. Resumen de Prensa." *Noticias del Uruguay Round. Marrakech 94*. Publicación de la división de información y relaciones con la prensa del GATT. Abril 5 de 1994. p. 6.

⁴⁶⁸ Cfr. la lista de México en "Decreto... *Diario Oficial...* op. cit.

productos agropecuarios equitativo y orientado hacia el mercado y otras inquietudes y objetivos recogidos en el preámbulo del Acuerdo."⁴⁶⁹

5.3.3.1.3 El Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Incluye catorce artículos y tres anexos, en ellos encontramos normas que delimitan los derechos y obligaciones básicos, la armonización, los procedimientos de control, la inspección y aprobación, la asistencia técnica, el trato especial y diferenciado para las naciones en desarrollo, entre otras.

El texto del acuerdo tiene el reconocimiento de que los países poseen el derecho de instituir medidas sanitarias y fitosanitarias, en la medida necesaria para proteger la vida y/o la salud de personas y animales y, para preservar los vegetales, evitando la discriminación arbitraria o injustificable. Establecerá un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para que sirva como foro de consultas, examine posibles efectos sobre el comercio, mantenga contacto con organizaciones competentes y supervise el proceso de armonización internacional sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.⁴⁷⁰

5.3.3.1.4 El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. Comprende como partes integrantes del texto nueve artículos y como anexo una lista de productos comprendidos en el acuerdo. En él se instituye el compromiso de notificar todas las restricciones en las transacciones de estos productos por parte de los miembros, comprometiéndose a no introducir nuevas restricciones, para que pueda conseguirse la liberalización del sector de los textiles y el vestido.

Su objetivo central se ubica en que el sector de los textiles y el vestido se integre a la Organización Mundial de Comercio, sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas; dejando de lado los contingentes bilaterales negociados en el Acuerdo Multifibras. El acuerdo contiene disposiciones de trato especial para determinadas categorías de países, así como para el establecimiento de un Organismo de Supervisión de los Textiles encargado de vigilar el cumplimiento

⁴⁶⁹ "El Acta Final... Noticias... p. 11.

⁴⁷⁰ Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias contenido en: "Decreto... Diario Oficial... op. cit.

de los compromisos y de preparar informes.⁴⁷¹

5.3.3.1.5 El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Está constituido por cinco secciones, quince artículos y tres anexos que contienen las siguientes normas sobre reglamentos técnicos y normas, conformidad con las normas y reglamentos, información y asistencia, consultas y solución de diferencias.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio sustituye al código de conducta correspondiente de la Ronda Tokio. Pretende conseguir que ni los reglamentos técnicos, ni las normas especiales, ni los procedimientos de prueba y certificación creen obstáculos innecesarios al comercio; empero también reconocen que los países pueden establecer sus propios niveles para cuidar tanto la salud como la vida de personas, animales y vegetales, o la protección ambiental.⁴⁷²

5.3.3.1.6 El Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio. Está compuesto por nueve artículos y una lista ilustrativa anexa, en ellos delimita su ámbito de aplicación, el trato nacional y las restricciones cuantitativas, las excepciones, los países en desarrollo miembros, la notificación y las disposiciones transitorias, la transparencia, el establecimiento del Comité de Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio, las consultas y solución de diferencias y, el examen por el consejo del comercio de mercancías.

En el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio se reconoce que algunas de ellas pueden tener efectos de restricción y distorsión comercial, se prohíben aquellas que sean incompatibles con los artículos III y XI del GATT; para cuyo efecto se adjunta una lista ilustrativa que incluye prescripciones en materia de contenido nacional y de nivelación del comercio. Asimismo, requiere la notificación obligatoria de los miembros de todas las medidas de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías no conformes y su eliminación en plazos según los distintos grupos de países.⁴⁷³

5.3.3.1.7 El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo

⁴⁷¹ Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido localizado en: "Decreto... Diario Oficial... op. cit.

⁴⁷² "El Acta... Noticias... pp. 14 - 15.

⁴⁷³ Ibidem.

VI del GATT de 1994. Su estructura jurídica está conformada de tres partes, dieciocho artículos y dos anexos. Revisa y estipula normas más detalladas para el Código Antidumping de la Ronda Tokio, hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Se adiciona la expiración de las medidas antidumping a los cinco años de su imposición, salvo que el daño continúe o reaparezca. Se exige que todas los derechos compensatorios sean notificados a un Comité de Prácticas Antidumping.⁴⁷⁴

5.3.3.1.8 El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Las partes que lo comprenden son cuatro y posee veinticuatro artículos y tres anexos. En él se amplía la posibilidad de solicitar mayor información a los importadores cuando se dude de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas y en caso de que la duda persista, se podrá establecer dicho valor teniendo en cuenta las disposiciones del acuerdo, el cual además considera la creación de Comité de Valoración Aduanera.⁴⁷⁵

5.3.3.1.9 El Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición. Posee nueve artículos en los que delimita su alcance, las obligaciones de los gobiernos usuarios de sus servicios (ejemplos: no discriminación, transparencia y, protección de información comercial confidencial); obligaciones de los miembros exportadores (e.g. pronta publicación de leyes y reglamentos internos y, prestación de asistencia técnica); el procedimiento de examen independiente para resolver diferencias entre un exportador y un organismo de inspección previa.

La inspección previa a la expedición consiste en la consulta con empresas especializadas para verificar la expedición de mercancías pedidas al extranjero con la finalidad de salvaguardar los intereses financieros nacionales y contrarrestar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.⁴⁷⁶

5.3.3.1.10 El Acuerdo sobre Normas de Origen. Entre las cuatro partes, los nueve artículos y los dos anexos que lo

⁴⁷⁴ Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, contenido en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

⁴⁷⁵ "El Acta... *Noticias*... p. 17.

⁴⁷⁶ *Idem*.

constituyen tenemos disposiciones sobre las disciplinas que han de regir la aplicación y la armonización de las normas de origen, así como sobre el Comité Técnico de Normas de Origen.

El fin principal que tiene el Acuerdo sobre Normas de Origen consiste en alcanzar su armonización a largo plazo, independientemente de las relacionadas con el otorgamiento de preferencias arancelarias y, velar porque no se transformen en obstáculos comerciales. El programa de armonización planteado consta de tres años, de cuyos trabajos se ocupará el citado comité junto con otro del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.⁴⁷⁷

5.3.3.1.11 El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación. Los miembros de la Organización Mundial de Comercio convinieron ocho artículos que incluyen el trámite de licencias automáticas y no automáticas de importación, las instituciones y el examen. Se propone aumentar la transparencia y la previsión en los sistemas de licencias, se enfatiza la notificación del establecimiento de procedimiento para el trámite de licencias de importación o de la modificación de estos procedimientos.⁴⁷⁸

5.3.3.1.12 El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Tiene como antecedente el Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII de la Ronda Tokio. Las nueve partes, treinta y dos artículos y siete anexos que lo constituyen contemplan las diferencias existentes entre las subvenciones prohibidas, recurribles y no recurribles.

Se considera como punto de partida la consideración de que las subvenciones son medidas adoptadas en favor de un beneficiario por el gobierno o toda autoridad administrativa, consistiendo en asumir una contribución financiera o incurrir en alguna forma de sostenimiento de ingresos o precios para incrementar las exportaciones. La novedosa clasificación de las subvenciones es la siguiente:⁴⁷⁹

a) Las subvenciones prohibidas son aquellas supeditadas a los resultados --de jure o de facto-- de la exportación, así

⁴⁷⁷ Acuerdo sobre Normas de Origen, contenido en: "Decreto... *Diario Oficial...* op. cit.

⁴⁷⁸ Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, contenido en "Decreto... *Diario Oficial...* op. cit.

⁴⁷⁹ "El Acta... *Noticias...* pp. 18 - 20.

como las condicionadas al empleo de productos nacionales sobre los importados.

b) Las subvenciones recurribles no están proscritas hasta que se demuestre que afectan las condiciones del comercio, provocando daño a la producción nacional, u originando perjuicio grave a los intereses de otro miembro.

c) Las subvenciones no recurribles se pueden utilizar salvo que algún miembro señale que puedan afectar su producción nacional, suponen asistencia para actividades de investigación industrial y, asistencia a regiones desfavorecidas.

5.3.3.1.13 El Acuerdo sobre Salvaguardias. Sus catorce artículos y un anexo establecen condiciones, concesiones y obligaciones, las medidas vigentes para el artículo XIX del GATT, la eliminación y prohibición de medidas como las limitaciones voluntarias a las exportaciones, los acuerdos de comercialización ordenada, u otros similares; la extinción de las salvaguardias vigentes en un plazo de cinco años a partir de la entrada en vigor de la OMC, la celebración de consultas sobre compensación por ellas; la formación de un Comité de Salvaguardias encargado de supervisar la aplicación de las disposiciones del acuerdo y de vigilar los compromisos enunciados.⁴⁸⁰

5.3.3.2 EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS.

Podemos destacar el hecho de que la Organización Mundial de Comercio por lo que al sector de los servicios corresponde, por primera vez poseerá normas que reglamentarán su comercio internacional. Lo que por sí solo, constituye un acontecimiento histórico trascendental para la regulación de las relaciones económicas y comerciales internacionales. Nunca antes en la historia de las negociaciones comerciales multilaterales, se había accedido a un marco regulatorio para el sector terciario.

⁴⁸⁰ Acuerdo sobre Salvaguardias, contenido en: "Decreto... Diario Oficial... op. cit.

Un punto de partida importante para poder ubicar la importancia del sector de los servicios en la economía además de su virtual explosión en la creación de puestos de trabajo y en su aportación al Producto Interno Bruto mundial, es el hecho de que los servicios existen primordialmente para que las firmas manufactureras resulten cada vez más productivas. Contribuyen generosamente la informática, las comunicaciones, la educación, las finanzas, el transporte, etcétera. La siguiente definición intenta conceptuar las transacciones intangibles:

"...todo comercio internacional de servicios se encuentra vinculado al movimiento internacional de personas, información, dinero o bienes...con el fin de volverse comercializables, los servicios deben aplicarse a personas, información, dinero o bienes que provean los medios para su transferencia de un país a otro, o deben utilizarse para movilizar a personas, información dinero o bienes de un país a otro..."⁴⁸¹

Dado que resulta imposible aplicar aranceles aduaneros a las transacciones intangibles cuando cruzan la frontera, los gobiernos nacionales han optado por controlar las ventas o compras de servicios importados dentro de sus territorios, explicando y evidenciando porque la mayor parte de las barreras para el comercio internacional de servicios se cristalizan en las leyes y reglamentos internos que pretenden controlar la producción, la venta y el consumo de servicios. Existen cuatro tipo de transacciones o actividades relacionadas con el comercio de servicios que se prestan a ser controladas por los gobiernos nacionales:⁴⁸²

1. La venta de servicios importados dentro de las fronteras del país importador tanto de las empresas nacionales como de las extranjeras.
2. El consumo de servicios importados totales, producidos por firmas nacionales y/o extranjeras.
3. El control gubernamental sobre las transacciones de moneda extranjera, para detectar las compras de divisas para el pago de servicios importados.
4. El control de todos los movimientos de bienes, personas, y material informativo que porten servicios a través de las

⁴⁸¹ Feketekuty, Geza. *Comercio Internacional de Servicios*. Ed. Gernika. México. 1990. p. 46.

⁴⁸² Feketekuty. op. cit. pp. 155 - 156.

fronteras.

De lo anterior se deriva que se pueden establecer barreras a las transacciones comerciales de intangibles en forma de medidas gubernamentales que constituyan obstáculos para la venta de servicios producidos en el exterior.

Un buen número de las corporaciones mas grandes del mundo se encuentran participando en el comercio internacional de servicios, por lo que no resulta extraño el hecho de que un país que produce servicios agregados de alta calidad para sus industrias manufactureras, se encuentre en una posición excelente para expandir sus exportaciones de servicios, sin que sea una disyuntiva, sino mas bien una relación dialéctica de fortalecimiento mutuo que posibilite ambas producciones para un consumo de mayor cantidad y de mas alta calidad.

Los Acuerdos Comerciales Bilaterales de Estados Unidos con Israel en 1985 y con Canadá en 1988, incluyeron disposiciones sobre el comercio de servicios con el deseo de crear precedentes útiles para las negociaciones multilaterales, razón por la que se les considera como antecedentes del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, anexo 1B del Acuerdo de la Organización Multilateral de Comercio. Con los israelíes el volumen de comercio de servicios sostenido por los norteamericanos no es muy grande, sin embargo con los canadienses si mantienen una gran cantidad de transacciones bilaterales intangibles.⁴⁸³

En 1987, la OCDE publicó un documento titulado 'Elementos para un Marco Conceptual del Comercio de Servicios', en donde se fijan elementos claves contribuyendo al desarrollo de un fundamento teórico para las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay. Además de que con base en los fundamentos proporcionados por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de trato nacional, reciprocidad, nación mas favorecida, se configuró el marco conceptual en el que las negociaciones fueron realizadas, naturalizándose en un acuerdo de liberación comercial sobre intangibles.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios forma parte integrante del Acta Final de la Ronda Uruguay y del Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio. La parte II de la Declaración Ministerial de Uruguay estableció el Grupo de Negociaciones sobre Servicios, responsable de la elaboración del GATS --abreviación inglesa de General Agreement on Trade of Services--, en donde se estableció un sistema de principios y normas para el comercio de servicios en general y complementado por reglamentos para sectores específicos, que se

⁴⁸³ Feketekuty. op. cit. pp. 207 - 223.

encuentra dividido de la siguiente manera:⁴⁸⁴

Preámbulo.

Parte I. Alcance y Definición.

Artículo I. Alcance y definición.

Parte II. Obligaciones y Disciplinas Generales.

Artículo II. Trato de la nación más favorecida.

Artículo III. Transparencia.

Artículo III bis. Divulgación de la información confidencial.

Artículo IV. Participación creciente de los países en desarrollo.

Artículo V. Integración económica.

Artículo V bis. Acuerdos de integración de los mercados de trabajo.

Artículo VI. Reglamentación nacional.

Artículo VII. Reconocimiento.

Artículo VIII. Monopolios y proveedores exclusivos de servicios

Artículo IX. Prácticas comerciales.

Artículo X. Medidas de salvaguardia urgentes.

Artículo XI. Pagos y transferencias.

Artículo XII. Restricciones para proteger la balanza de pagos.

Artículo XIII. Contratación pública.

Artículo XIV. Excepciones generales.

Artículo XIV bis. Excepciones relativas a la seguridad.

Artículo XV. Subvenciones.

Parte III. Compromisos específicos.

Artículo XVI. Acceso a los mercados.

Artículo XVII. Trato nacional.

Artículo XVIII. Compromisos adicionales.

Parte IV. Liberalización Progresiva.

Artículo XIX. Negociación de compromisos específicos.

Artículo XX. Listas de compromisos específicos.

Artículo XXI. Modificación de las listas.

Parte V. Disposiciones Institucionales.

Artículo XXII. Consultas.

Artículo XXIII. Solución de diferencias y cumplimiento de las obligaciones.

Artículo XXIV. Consejo del Comercio de Servicios.

Artículo XXV. Cooperación técnica.

⁴⁸⁴ Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, contenido en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

Artículo XXVI. Relaciones con otras organizaciones internacionales.

Parte VI. Disposiciones Finales.

Artículo XXVII. Denegación de ventajas.

Artículo XXVIII. Definiciones.

Artículo XXIX. Anexos.

Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II.

Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas Proveedoras de Servicios en el Marco del Acuerdo.

Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo.

Anexo sobre Servicios Financieros.

Segundo anexo sobre Servicios Financieros.

Anexo relativo a las Negociaciones sobre Servicios de Transporte Marítimo.

Anexo sobre Telecomunicaciones.

Anexo Relativo a las Negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas.

Los elementos principales que se hacen notar en el Acuerdo sobre Servicios son el marco donde se concentran las obligaciones básicas aplicables a los miembros, los anexos relativos a la situación especial de los distintos sectores de intangibles y, las listas nacionales de compromisos específicos que serán sometidas a un proceso continuo de liberalización. Asimismo, se destaca la prescripción en materia de transparencia para la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes y, se aclaran los conceptos y modalidades del suministro de servicios. Tiene previstos compromisos negociados para el acceso a la tecnología, canales de distribución, redes de información y liberalización del acceso a los mercados en sectores específicos.

En la parte segunda del GATS se describen las obligaciones y disciplinas generales. Allí se ubica la cláusula de trato de la nación mas favorecida por la que cada parte otorgará a los servicios y a sus proveedores de cualquier otra parte un trato no menos favorable que el concedido a servicios y proveedores similares de cualquier otro país, con la salvedad de que pueden indicarse exenciones específicas en dicho trato.

En la parte tercera del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, se instituye que en el caso del acceso a los mercados, los miembros proporcionarán tanto a los intangibles como a

quienes lo suministran, un trato no menos favorable que el previsto en su lista nacional; con lo que se pretenden eliminar las limitaciones al número de proveedores, al valor de las transacciones, a la cantidad de operaciones, las restricciones a empresas conjuntas, y limitaciones para la participación del capital extranjero.⁴⁸⁵

En la parte cuarta del documento que nos ocupa, se encuentran disposiciones y plazos para la liberación de los servicios en el nuevo organismo de comercio internacional, así como también para la celebración de próximas rondas en servicios que promoverán el crecimiento de las transacciones intangibles mundiales y su liberalización progresiva. El plazo otorgado para la próxima ronda es a más tardar en cinco años contados a partir de la entrada en vigor de la OMC.

Los avances en materia de servicios no fueron suficientes para las expectativas que se tuvieron, pero están por encima de las proyecciones que se delinearon en la Conferencia Ministerial de Punta del Este. A pesar de que se trataba de negociaciones multilaterales, fueron obstaculizadas por las disputas entre Estados Unidos y Japón en finanzas y, por los EU y la Unión Europea en telecomunicaciones y servicio marítimo. El predominio de monopolios en estos países para el acceso y uso de las redes de telecomunicaciones, fue uno de los factores que limitaron la posibilidad de negociación. Por ello, las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas y servicios marítimos deberán terminar a mediados de 1996.⁴⁸⁶

En otros aspectos del Acuerdo sobre Servicios, en el que las negociaciones han concluido, y que sin embargo se les adivina falta de precisión en las normas, lo encontramos por ejemplo en la demostración y comprobación de medidas de salvaguardia, restricciones en materia de balanza de pagos y subvenciones, se revelan actualmente como imposibles, sin duda, aun falta mucho camino por recorrer en la legislación comercial de servicios; lo que de ninguna manera quiere decir que no se regule y vigile el cumplimiento del acuerdo sobre transacciones intangibles, labor que le ha sido encomendada al Consejo de Servicios. En esta materia el viaje apenas ha comenzado.

⁴⁸⁵ "El Acta... Noticias... p. 24.

⁴⁸⁶ Según lo estipulan el par de decisiones relativas a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo y telecomunicaciones básicas contenidas en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

**5.3.3.3 EL ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS
DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO,
INCLUIDO EL COMERCIO DE MERCANCIAS FALSIFICADAS.**

Este Acuerdo también es conocido como el Anexo 1C. Para su elaboración, se parte del reconocimiento de que había falta un marco multilateral de principios, normas y disciplinas relacionados con las materias que aborda, pretendiendo cubrir una laguna jurídica del comercio internacional. Es como los anexos anteriores, parte del Acta Final de la Ronda Uruguay y del Acuerdo de la OMC. Contiene setenta y tres artículos y su estructura está constituida como a continuación se detalla:⁴⁸⁷

Parte I. Disposiciones Generales y Principios Básicos.

Parte II. Normas Relativas a la Existencia, Alcance y Ejercicio de los Derechos de Propiedad Intelectual.

- Sección 1. Derechos de autor y derechos conexos.
- Sección 2. Marcas de fábrica o de comercio.
- Sección 3. Indicaciones geográficas.
- Sección 4. Dibujos y modelos industriales.
- Sección 5. Patentes.
- Sección 6. Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados.
- Sección 7. Protección de la información no divulgada.
- Sección 8. Control de las prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales.

Parte III. Observancia de los derechos de propiedad intelectual.

- Sección 1. Obligaciones generales.
- Sección 2. Procedimientos y recursos civiles y administrativos.
- Sección 3. Medidas provisionales.
- Sección 4. Prescripciones especiales relacionadas con las medidas en frontera.
- Sección 5. Procedimientos penales.

Parte IV. Adquisición y mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual y procedimientos contradictorios relacionados.

⁴⁸⁷ Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, Incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas, contenido en "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

Parte V. Prevención y solución de diferencias.

Parte VI. Disposiciones transitorias.

Parte VII. Disposiciones institucionales; Disposiciones finales.

En la primera parte del Acuerdo, se establece el compromiso de otorgar trato nacional para la protección de la propiedad intelectual de todos los miembros. Asimismo, la cláusula de la nación mas favorecida instituye que todas las ventajas que sean concedidas a otro país debe extenderse inmediatamente y sin condiciones a todas las demás partes del Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio.⁴⁸⁸

En la segunda parte del Anexo 1C de la Organización Mundial de Comercio, se instituyen disposiciones para todos y cada uno de los derechos de propiedad intelectual. Se destacan las disposiciones relativas al arrendamiento de programas de cómputo (software), grabaciones de audio y películas cinematográficas, protegiéndolos contra la elaboración y difusión de copias no autorizadas, conocido normalmente como piratería. Logotipos fabriles y comerciales que sean notoriamente conocidos en un país miembro del acuerdo, gozarán de protección adicional. Se concede el amparo de veinte años a patentes de casi todas las invenciones tecnológicas y el respeto de las disposiciones sustantivas del Convenio de París de 1967.⁴⁸⁹

En la tercera parte del acuerdo que nos ocupa, se estipula que los gobiernos miembros garantizaran el respeto de los derechos de propiedad intelectual tanto por los titulares extranjeros como por los nacionales, por medio de procedimientos y medidas eficaces contra las infracciones que se cometan, comprendiendo la pena de prisión y sanciones pecuniarias suficientemente disuasorias.⁴⁹⁰

Se contempla el establecimiento de un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio que se encargará de supervisar la aplicación y cumplimiento del acuerdo por parte de los países miembros. Para

⁴⁸⁸ Roque Díaz, José Rodrigo. "Cuadro Comparativo de las Disposiciones de Derechos de Autor, Contenidas en GATT y TLC." *Revista Mexicana del Derecho de Autor*. Año 5. Número 14. México. Diciembre 1994 - marzo 1995. pp. 28 - 30.

⁴⁸⁹ "El Acta... Noticias... pp. 27 - 29.

⁴⁹⁰ Roque Díaz. op. cit. pp. 34 - 43.

que la legislación y las prácticas nacionales se pongan de conformidad que sea posible la aplicación del Acuerdo sobre la Propiedad Intelectual y el Comercio, se han previsto distintos plazos según los niveles de desarrollo de cada nación.

5.3.3.4 EL ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NORMAS Y PROCEDIMIENTOS POR LOS QUE SE RIGE LA SOLUCION DE DIFERENCIAS.

El Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias se conoce asimismo como el Anexo 2 del Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio, y forma parte también de los documentos integrados dentro del Acta Final de la Ronda Uruguay. La composición de su estructura jurídica incorpora veintisiete artículos y cuatro apéndices como sigue:⁴⁹¹

1. Ambito y aplicación.
2. Administración.
3. Disposiciones generales.
4. Consultas.
5. Buenos oficios, conciliación y mediación.
6. Establecimiento de grupos especiales.
7. Mandato de los grupos especiales.
8. Composición de los grupos especiales.
9. Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de partes reclamantes.
10. Terceros.
11. Función de los grupos especiales.
12. Procedimiento de los grupos especiales.
13. Derecho a recabar información.
14. Confidencialidad.
15. Etapa intermedia de reexamen
16. Adopción de los informes de los grupo especiales.
17. Examen en apelación.
18. Comunicaciones con el grupo especial o el Organó de Apelación.
19. Recomendaciones de los grupos especiales y del Organó de

⁴⁹¹ Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, en "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

Apelación.

20. Marco temporal de las decisiones del OSD.
21. Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones.
22. Compensación y suspensión de concesiones.
23. Fortalecimiento del sistema multilateral.
24. Procedimiento especial para casos en que intervengan países menos adelantados miembros.
25. Arbitraje.
26. Casos en que no existe infracción.
27. Responsabilidad de la Secretaría.

- Apéndice 1. Acuerdos Abarcados por el Entendimiento.
 Apéndice 2. Normas y Procedimientos Especiales o Adicionales Contenidos en los Acuerdos Abarcados.
 Apéndice 3. Procedimientos de Trabajo.
 Apéndice 4. Grupos Consultivos de Expertos.

El sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio ha sido considerado como uno de los elementos clave del orden comercial multilateral --ésto es que involucra a todo a los Acuerdos Comerciales Multilaterales--, al pretender extender un mayor grado de celeridad y uniformidad tanto en los criterios como en los procedimientos vinculados con la solución de disputas comerciales. Considera la creación de un Órgano de Solución de Diferencias y de un Órgano de Apelación.

En el texto del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, se resalta la importancia que tiene la celebración de consultas --y les establece plazos-- para conseguir que se resuelvan las diferencias; aunque también se puede recurrir a otros medios para salvar disputas como los buenos oficios, la conciliación, la mediación y el arbitraje. Asimismo, tiene prevista la formación de grupos especiales, integrados por tres expertos, que no sean partes en la disputa, con tiempos y procedimientos detallados.

Una de las principales disposiciones del Entendimiento afirma que los miembros por su cuenta, no formularán determinaciones de la existencia de infracciones ni suspenderán concesiones, sino que recurrirán a las normas y procedimientos del texto mencionado.⁴⁹² Pretendiendo eliminar de esta forma, las sanciones y restricciones comerciales que hayan sido tomadas de manera unilateral, y que se han convertido en práctica corriente para un número muy importante de países, entre los que se destacan el grupo de naciones industrializadas.

⁴⁹² "El Acta... Noticias... p. 32.

La creación de un Órgano de Solución de Diferencias y la del Órgano de Apelación proporciona innovadores mecanismos para tan delicada tarea, de la misma manera que los exámenes de apelación resultan novedosos. El Órgano de Solución de Diferencias tendrá como tareas el administrar el Entendimiento, el establecimiento de los grupos especiales y la adopción de sus informes, y la autorización para suspender concesiones. El Órgano de Apelación contará con siete miembros y procedimientos ágiles para el análisis de informes de los grupos especiales.

Los procedimientos de apelación y los informes resultantes deberán ser adoptados por el Órgano de Solución de Diferencias y aceptados sin condiciones por las partes involucradas. En todos y cada uno de los casos dicho órgano deberá encargarse de vigilar el cumplimiento de las recomendaciones hasta que el asunto en disputa se considere resuelto.

Los primeros procesos de solución de diferencias iniciaron cuando Venezuela presentó una denuncia contra las normas norteamericanas para la gasolina, que afectan a sus exportaciones --dado que es el principal exportador de gasolina a los Estados Unidos--, y cuando Singapur hizo lo propio contra Malasia por la prohibición de importar algunos productos petroquímicos. Ambos casos han despertado interés dado que pueden servir para ensayar los nuevos procedimientos de solución de disputas comerciales con que ha sido equipada la Organización Mundial de Comercio.⁴⁹³

5.3.3.5 EL MECANISMO DE EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES.

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales es el tercer anexo de la Organización Mundial de Comercio e igualmente que los precedentes, también es parte integrante del Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT. En él se distinguen los siguientes siete puntos:⁴⁹⁴

⁴⁹³ "Denuncia Venezuela a Estados Unidos ante la Reciente OMC." *Excelsior*. Sección financiera. México. 11 de febrero de 1995.

⁴⁹⁴ Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, contenido en: "Decreto... *Diario Oficial*... op. cit.

- A. Objetivos.
- B. Transparencia en el plano nacional.
- C. Procedimiento de examen.
- D. Presentación de informes.
- E. Relación con las disposiciones en materia de balanza de pagos del GATT de 1994 y del GATS.
- F. Evaluación del mecanismo.
- G. Revista general de la evolución del entorno comercial internacional.

Por medio del Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales se pretende fomentar una mayor armonización y transparencia en la formulación y aplicación de las políticas comerciales nacionales, y su conocimiento por todos los países miembros de la OMC. Con ello se pretende evitar la socorrida práctica de promover el libre comercio en los discursos oficiales y exigirlo a las demás naciones, pero instrumentar políticas comerciales proteccionistas puestas en las relaciones económicas nacionales.

Se destaca el hecho de que por medio de una decisión ministerial se reforma de modo general las prescripciones y los procedimientos en materia de notificación del Anexo 3 del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio. La Decisión sobre el Logro de una Mayor Coherencia en la Formulación de la Política Económica a Escala Mundial, enuncia conceptos y propuestas sobre condiciones macroeconómicas e interconexiones de la política económica y, recomienda la cooperación de la OMC con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.⁴⁹⁵

El Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales tiene previstos plazos distintos para las revisiones que se apliquen a los países industrializados, en vías de desarrollo y para las naciones más atrasadas. Su instrumentación por medio del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales busca por un lado, la apreciación colectiva para la transparencia y el cumplimiento del objetivo de liberalización comercial, y por el otro, la evaluación del grado de armonía, estabilidad y prevención de sus países miembros en sus políticas económicas relacionadas con el sistema multilateral de comercio. Los temas principales que son analizados comprenden:

⁴⁹⁵ "El Acta... Noticias... p. 32 - 33.

1. el entorno económico nacional e internacional;
2. los objetivos y el marco general de la política comercial, incluyendo entidades, leyes, acuerdos, etc.;
3. el régimen para inversiones extranjeras, destacando las barreras a capitales externos;
4. las políticas y prácticas comerciales, en una óptica amplia y generalizada;
5. las políticas y prácticas comerciales, en una aproximación por sectores particulares, v.g. energía, minas, agricultura, manufacturas, etc.;
6. y las diferencias comerciales que existen dentro y fuera del régimen comercial de la OMC.

5.3.4 LOS ACUERDOS COMERCIALES PLURILATERALES.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales constituyen el Anexo número cuatro del Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio y del Acta Final de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Está conformado por los documentos que se mencionan a continuación:

- a) Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.
- b) Acuerdo sobre Compras del Sector Público.
- c) Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
- d) Acuerdo de la Carne de Bovino.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales representan las versiones más actualizadas de los textos que sobre esas materias fueron emitidos en la Ronda Tokio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El Acuerdo sobre Compras del Sector Público se ve complementado por una decisión ministerial que facilita la adhesión al acuerdo.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales se diferencian de

los Multilaterales en que su suscripción o adhesión es de carácter parcial, no resulta obligatoria para los miembros de la OMC, no entran dentro del paquete global que representan los Acuerdos Multilaterales; en otras palabras, los cuatro acuerdos enunciados son documentos jurídicos independientes.

El que a un país le interese ser parte, ya sea de uno o de todos los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, no modifica en lo mas mínimo su relación con la Organización Mundial de Comercio. Los derechos y obligaciones que adquiriera serán válidos únicamente para las partes que los suscriban, y en los términos que los Acuerdos Plurilaterales establezcan.

*Imagine no possessions
I wonder if you can
no need for greed or hunger
a brotherhood of man
imagine all the people
sharing all the world...*

*You may say I'm a dreamer
but I'm not the only one
I hope someday you'll join us
and the world will be as one.*

John Lennon.

REFLEXIONES FINALES.

La libre competencia internacional promovida por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ha manejado la promoción de un mayor bienestar para los pueblos que se integraron al sistema comercial multilateral a partir de la segunda posguerra mundial. Los mecanismos proporcionados tanto por la cláusula de la nación más favorecida como por la del tratamiento nacional, mostraron ser adecuados y vigentes para la operación y dirección liberal de las transacciones comerciales.

Las rondas comerciales realizadas por el GATT, en su primera etapa de forma bilateral, en el segundo período con el formato multilateral, han sido un extenuante ejercicio de negociación internacional para actualizarse y no quedar rezagado con respecto a las dinámicas y cambiantes relaciones económicas internacionales.

La complejidad de las materias negociadas ha ido en aumento desde la primera hasta la última ronda del Acuerdo General y, desgraciadamente, por la naturaleza misma del comercio internacional --en el que confluyen infinidad de intereses, países, empresas, gobiernos, organizaciones, negocios, tratados, legislaciones, etc.--, siempre han existido, y existirán según el

punto de vista que se adopte, acuerdos insatisfactorios e incompletos y, materias no abordadas que se quedan en el tintero.

Con la pretensión de alcanzar el ideal incumplido del bienestar mundial, el GATT creció cuantitativamente hablando, en volúmenes manejados del comercio internacional, en número de partes contratantes incorporadas al Acuerdo y, en porcentajes de reducciones arancelarias; asimismo, el crecimiento cualitativo del Acuerdo General se ubicó en los intentos de vigilar y reducir --aún incompletos--, los obstáculos no arancelarios al comercio y, la incorporación de nuevas materias en las agendas de negociaciones.

En las casi cinco décadas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el crecimiento de las partes contratantes ha sido en términos de cantidad. De las naciones en desarrollo, un determinado grupo de países que han orientado sus economías nacionales hacia el exterior, se han identificado como los que, a últimas fechas, han mantenido las mas altas tasas de crecimiento mundial. Empero, ese crecimiento no se podría interpretar como desarrollo, dadas las importantes deficiencias y carencias en las estructuras económicas nacionales.

En palabras de Eduardo Galeano: "...la libertad de comercio es el único producto de exportación que los países dominantes fabrican sin subsidios, pero sólo con fines de exportación..." se evidencia la relación asimétrica existente entre ambos grupos de naciones. El aprovechamiento de bajos costos en insumos, mano de obra, infraestructura y exenciones fiscales propician la movilidad de los grandes capitales multinacionales hacia los territorios que adopten esquemas económicos y comerciales orientados al exterior.

Estos modelos tienen como talón de Aquiles la dependencia que originan del capital y de las inversiones extranjeras, a las que no se puede, ni se debe confiar, el sostenimiento de un proyecto nacional de bienestar y desarrollo para la población nacional. La propaganda encubridora destaca las ganancias obtenidas, desgraciadamente los beneficios no han alcanzado a toda la población, sino a minúsculos sectores.

Sin duda alguna, han sido las tareas relacionadas con el desarrollo cualitativo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio las que han propiciado su evolución hacia un mecanismo mas complejo, con mayores capacidades y atribuciones, pero basado en la misma idea básica del liberalismo económico que tan rentables dividendos proporciona.

A nadie escapa que los verdaderos beneficiarios de la libre competencia internacional son los grandes consorcios transnacionales porque controlan la mayor parte de las

transacciones mundiales desde la producción, distribución y venta de mercancías por casi todos los países del mundo, independientemente de su situación económica, política y social.

Para el comercio internacional contemporáneo las exenciones permitidas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio llegaron a ser tan significativas, que en algunos casos como la agricultura, el grueso de las transacciones internacionales se realizaba fuera del marco proporcionado por el GATT, hecho que les alentaba la pérdida de credibilidad internacional.

El debilitamiento de la imagen internacional del Acuerdo se debía al tratamiento inequitativo de las naciones más poderosas para con los países subdesarrollados. Contribuía también la carencia de una fuerza coercitiva, que hiciera cumplir a las partes contratantes, los compromisos acordados y las obligaciones negociadas.

Las decisiones unilaterales de algunos países, para imponer sanciones y restricciones comerciales, mostraban elasticidad en los acuerdos negociados, según los intereses que se intentara privilegiar, evidenciando inequidad y privilegios en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Pasando a otro tema, el trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo para que mediante el comercio se logre acceder a mejores estados de desarrollo por parte de los países subdesarrollados, ha sido un camino harto difícil y prolongado, no exento de obstáculos ni de complicaciones, en donde se han tratado de conciliar los más diversos y encontrados intereses en la búsqueda y consecución de un proyecto común.

El *modus operandi* de la UNCTAD ha sido de una infatigable negociación como organismo internacional para el comercio y el desarrollo. En la práctica en cada foro, en cada conferencia poco a poco ha ido ganando terrenos, conquistando espacios, luchando por mejores condiciones para el comercio de los pueblos y que éste sirva como un motor del desarrollo para los países subdesarrollados.

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo como organización especializada de las Naciones Unidas, ha tenido que legalizar cada conquista conseguida en las negociaciones de las ocho diferentes conferencias realizadas hasta la fecha. El proceso es lento, la legitimación de las prácticas comerciales internacionales no se logra de manera inmediata, los temas incorporados a la Conferencia y las variables que de ello surgen exigen mayor atención, vigilancia y seguimiento para la observancia de las recomendaciones, resoluciones y declaraciones emitidas por la UNCTAD.

A diferencia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que es un marco jurídico muy flexible que puede ajustarse con facilidad a los cambios en las relaciones comerciales internacionales, porque los temas relacionados con el comercio le están dados por naturaleza desde su origen; la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha tenido que incorporar, adiciónar al debate de la Conferencia, los temas que ha conquistado para sí y que estén relacionados con el comercio y el desarrollo en general; poco a poco ha ido creciendo como organización, ampliando su participación en las esferas relacionadas con sus temas principales y, ajustándose a los cambios y nuevas realidades en el comercio internacional y las repercusiones que traigan a los países subdesarrollados, en su lucha por acceder a un nivel superior de desarrollo.

Sin embargo, dentro del marco de la Conferencia, los resultados que han obtenido los países en vías de desarrollo no han sido del todo satisfactorios para sus aspiraciones nacionales. Si bien la UNCTAD ha crecido y conseguido varios beneficios para los países subdesarrollados, han sido insuficientes para algunos miembros de la sociedad internacional. Las expectativas de crecimiento y desarrollo para ellos no se han conseguido, los resultados tangibles han sido aprovechados por un reducido número de países en desarrollo, mientras la mayoría de los pueblos de la tierra han visto disminuida su participación en el concierto económico y comercial de las naciones, donde son los países industrializados, los que representan el porcentaje más importante de las relaciones económicas y los intercambios comerciales en el mundo.

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha realizado un gran esfuerzo para conseguir sus objetivos, sin embargo, los resultados obtenidos no han sido suficientes para la nueva realidad internacional contemporánea. La esperanza de los países subdesarrollados para acceder al desarrollo económico por la vía del comercio internacional, no se ha conseguido. Desgraciadamente, para casi todos los países que abandonaron su status colonial en el transcurso del presente siglo mediante su independencia política, no han podido conseguir su verdadera independencia económica que podría interpretarse como el logro de un verdadero y sostenido desarrollo.

El futuro de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se antoja harto difícil. No solamente por los rápidos y sucesivos cambios en las relaciones económicas y comerciales internacionales, sino más bien por la escasa participación de las economías más poderosas para aplicar sus recomendaciones, establecer y seguir sus proyectos. La oposición y la omisión de los países industrializados en general, es lo que ha frenado tanto la instrumentación como la cadencia necesarias, para aplicar reformas que beneficien la economía y el comercio de

los países subdesarrollados.

Como consecuencia de lo anterior, la importancia y la trascendencia de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo ha disminuido drásticamente desde su formación. Ya no se le presta la misma atención que obtenía en sus primeros años. Gradualmente ha perdido protagonismo y cedido escena a otros organismos y eventos internacionales.

De persistir esta tendencia, en el peor de los escenarios, podría agudizarse la ineficacia operativa de la UNCTAD y transformarse en inoperante para las aspiraciones de desarrollo mediante la vía del comercio de los países subdesarrollados. O podría seguir la indiferencia hacia las declaraciones y resoluciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, de la misma manera en que se ha manifestado en los últimos años. Cualquiera de las dos opciones, no son atractivas de ninguna manera para los países en vías de desarrollo, quienes necesitan de una radical transformación de las relaciones económicas y comerciales para lograr sus legítimas aspiraciones.

Por otro lado, con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, que es la encargada de atender todas las cuestiones relacionadas con el comercio internacional, entonces el futuro para la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo se ha complicado aun mas. Ya que el surgimiento de la OMC, el nuevo organismo internacional con mayores facultades que las que poseen el resto de las actuales instituciones relacionadas con los intercambios internacionales, asume las funciones que históricamente han desempeñado organizaciones como el GATT y la UNCTAD, e incorpora por su parte, mayores facultades y un espectro mas amplio de temas para vigilar y regular.

En base a lo anterior, y dadas las mayores atribuciones de la Organización Mundial de Comercio, le podría otorgar su acta de defunción a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. Probablemente este escenario se viva 'de facto' primero, y posteriormente se otorgue el reconocimiento 'de jure' de esta situación. Sin duda, los países industrializados estarían interesados que fuera el organismo liberal, el encargado de absolutamente todas las relaciones comerciales, y no una organización que vincule los problemas del comercio y el desarrollo, para tratar de ayudar a las naciones que se encuentren atrapadas en el subdesarrollo.

En otro orden diferente de ideas, la creciente problematización e interrelación de los hechos, fenómenos y realidades internacionales se han reflejado 'in crescendo' tanto en el número como en la complejidad de las normas que intentan aprehender, adecuarse, regular los nuevos hechos, fenómenos y

realidades internacionales. Las nuevas realidades de las dinámicas relaciones económicas y comerciales internacionales han obligado y precipitado la adecuación de las normas y de las instituciones encargadas de normar los distintos campos de la vida internacional contemporánea.

A lo anterior corresponde el establecimiento de una nueva organización multilateral de comercio. El punto fundamental de la Ronda Uruguay es que tras siete años de negociaciones arduas y complejas, se alcanza un acuerdo y se plantea el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio, que entró en vigor el primero de enero de 1995, encargada de anteponer un marco regulatorio adecuado a la fenomenología cambiante de fin de milenio.

Por lo que respecta a la conclusión de la Ronda Uruguay, nos encontramos con que para todos aquellos actores internacionales miembros del GATT, la mayoría del mundo, sobre todo en los corrientes tiempos neoliberales, busca hacer negocios y comerciar con los países desarrollados. Sin ellos el comercio mundial carece de atractivo. Son las ratificaciones de los países desarrollados aquellas que el resto del mundo esperó, y una vez entregadas por los respectivos representantes europeos, japonés y norteamericano, resta esperar que esos países regulen su comportamiento comercial en el marco proporcionado por el nuevo organismo internacional.

Debe reconocerse que la pretensión de establecer un nuevo organismo internacional que regule las relaciones comerciales entre sus miembros, es un paso adelante de la original pretensión de Punta del Este Uruguay. En este sentido la Organización Mundial de Comercio va más allá de la Declaración Ministerial de 1986, constituyendo un muy importante avance hacia la institucionalización del comercio mundial.

Es muy sintomático el hecho de que en cuanto hubo aproximaciones hacia un acuerdo por parte de los países industrializados, toda la maquinaria burocrática, administrativa, diplomática, logística, etc., pareció por fin engranar y moverse en una misma dirección con el objetivo de cumplir la tarea que le había sido impuesta. Mientras no existió ese consenso y/o indicación en cuanto que rumbo tomar; todos los esfuerzos e iniciativas parecían desvanecerse ante una muralla de trabas y dificultades. Una vez que los países más poderosos del mundo se pusieron de acuerdo, el destino del comercio mundial pareció definirse, el resto del mundo asistió a estos hechos como espectadores y actores de reparto; los roles protagónicos interpretados por países del primer mundo, definieron el drama de las negociaciones multilaterales más ambiciosas de la historia.

Las negociaciones multilaterales de comercio realizadas dentro del marco de la Ronda Uruguay del GATT constituyen las más

ambiciosas realizadas hasta la fecha. Sin embargo no todos los participantes salieron convencidos por lo conseguido dentro de ellas. Tal vez el grupo de países más inconformes con los resultados obtenidos, sean los que se encuentran en desarrollo. Una vez más y por enésima ocasión, sus demandas no son satisfechas del todo, o son supeditadas a intereses más fuertes. Aquello que fue negociado y concedido en la Ronda Uruguay del GATT, pese a que conforma el paquete más grande y complejo en cuestiones comerciales jamás negociado, no es de ninguna manera el más satisfactorio. Reflejo de que no hay la corresponsabilidad total de las naciones desarrolladas en favor de los esfuerzos enormes que han realizado las economías subdesarrolladas. No obstante, las recomendaciones señalan que deben aprovecharse las oportunidades que se presenten.

La última ronda comercial del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el nacimiento de la Organización Mundial de Comercio enfrentan el formidable reto de reducir las barreras comerciales no arancelarias, porque la conformación de bloques económicos propicia la regionalización del comercio incrementando las prácticas proteccionistas frente a terceros países. Es por ello que el enemigo a vencer que enfrentan los acuerdos emanados de la Ronda Uruguay, es el proteccionismo comercial de las regiones económicas que pretende obtener mayores beneficios en las transacciones entre los socios en detrimento del orden multilateral que se busca consolidar con la OMC.

La razón por la que los Estados Unidos históricamente habían rechazado la aceptación de un organismo internacional encargado de vigilar las relaciones comerciales internacionales, es porque eran la única potencia económica y comercial del planeta lo suficientemente poderosa, muy por encima del nivel del resto de las economías mundiales, para permitirse el lujo de actuar unilateralmente en el marco de unas normas flexibles. Pero en la medida que ese abismo se ha reducido, ha debido aceptar la emergente importancia de la participación de otras naciones en el comercio internacional y adoptar el consenso en las negociaciones, para cubrir con un velo democrático la línea de decisiones que adoptan los países desarrollados más importantes.

Por otro lado, lo que a los países en vías de desarrollo inquieta con respecto a la OMC, lo constituyen las nuevas responsabilidades y los nuevos poderes que se le confieren, en especial el examen de las relaciones entre comercio y su entorno. La iniciativa ha surgido de los Estados Unidos y los países en desarrollo temen que pueda ser utilizado este mecanismo como un pretexto proteccionista.

La nueva realidad económica internacional son los esquemas regionales de comercio y la tendencia hacia la aproximación de la apertura comercial mundial bajo el esquema GATT - OMC. Los esquemas regionales de comercio serán objeto de vigilancia y

discusión dentro de la nueva OMC para evitar desvíos de la actividad comercial. Ello obedece a la protección que ejercen las industrias domésticas a través de medidas arancelarias y no arancelarias frente al exterior de sus mercados.

La formación de zonas de libre comercio entre los miembros del GATT es permitida bajo los estatutos del Acuerdo General, pero la velocidad y la cantidad de países que desean integrarse a esta modalidad económica ha despertado algunas preocupaciones y temores sobre el futuro del comercio internacional.

Una mención especial merece sin duda el hecho de que se intente institucionalizar la normatividad de las relaciones comerciales internacionales. El establecimiento de la OMC brinda un marco más confiable, previsible, institucional, para el comercio de todos los países en el mundo en el que se intentará abandonar las prácticas discriminatorias y las medidas unilaterales de parte de los países más poderosos para con los más débiles, para quienes la apuesta consiste en que la Organización Mundial de Comercio brinde certidumbre, confianza, estabilidad para sus relaciones comerciales internacionales.

Para el selecto grupo de los países más desarrollados, quienes controlan el grueso del comercio internacional, el establecimiento de una nueva organización encargada del comercio a nivel internacional es posible y explicable como un intento de lograr un equilibrio entre sus relaciones económicas y comerciales internacionales. Por ahora, la importancia comercial de los tres grandes bloques regionales del mundo: la Cuenca del Pacífico, la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es similar. Ninguno de ellos se destaca por encima de los demás en forma muy significativa. Por ello necesitan de la OMC.

Hasta que algún bloque comercial sea declarado vencedor en la guerra que ha comenzado, hasta ese entonces es posible que dure, que tenga vigencia, que se le otorgue vida a la Organización Mundial de Comercio.

Mientras ello ocurra, la estrategia válida para los países subdesarrollados, seguirá siendo la de arrimarse, esconderse, refugiarse, defenderse de las turbulencias, ofensivas, esquemas, guerras comerciales, etc. Buscar adonde o cómo se puede ya no digamos ganar sino perder menos, adonde se pueden esquivar los golpes de la mejor manera, como protegerse del medio hostil en el que se desenvuelven. La estrategia general para las naciones subdesarrolladas seguirá siendo cien por ciento defensiva.

BIBLIOGRAFIA.

Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Cuarto periodo de sesiones. Volumen 1. Informe y Anexos. ONU. Nueva York, Estados Unidos de América. 1977.

----- *Quinto periodo de sesiones.* Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, Estados Unidos de América. 1981.

----- *Sexto periodo de sesiones.* Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, Estados Unidos de América. 1984.

----- *Séptimo periodo de sesiones.* Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, Estados Unidos de América. 1989.

----- *Octavo periodo de sesiones.* Volumen 1. Informe y anexos. ONU. Nueva York, Estados Unidos de América. 1994.

Allison, Graham T. *La Esencia de la Decisión.* Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales. Buenos Aires, Argentina. 1988.

Amin, Samir. *La Acumulación a Escala Mundial.* Siglo XXI. Madrid, España. 1974.

Arenal, Celestino del. *Introducción a las Relaciones Internacionales.* Ed. Tecnos. Madrid, España. 1984.

Aron, Raymond. *Los Ultimos Años del Siglo.* Emecé Editores. Buenos Aires, Argentina. 1985.

Arroyo Pichardo, Graciela. *Los Países Divididos: Análisis Jurídico y Político*. Tesis profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1966.

Avery, William P. (edited by). *World Agriculture and the GATT*. Lynne Rienner Publishers. United States of America. 1993.

Balassa, Bela J. D. *Teoría de la Integración Económica*. Ed. UTHEA. México. 1980.

Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy. *El Capital Monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Ed. Siglo XXI. Vigésima edición. México. 1988.

Carreau, Dominique; Patrick Juillard et Thiébaud Flory. *Droit International Economique*. Librairie Generale de Droit et Jurisprudence. Paris, France. 1978.

Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Antecedentes y texto. Secretaría de Relaciones Exteriores. México. 1975.

Cervantes Ahumada, Raúl. *Derecho Mercantil*. Ed. Herrero. México. 1984.

Colliard, Claude-Albert. *Instituciones de Relaciones Internacionales*. FCE. Madrid, España. 1978.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1993*. "Panorama General por el Secretario General de la UNCTAD". Organización de las Naciones Unidas. Nueva York, Estados Unidos de América. 1993.

Cueva Perus, Marcos. *De la Internacionalización del Capital al Nuevo Orden Económico Internacional*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1988.

Deutscher, I. *La Década de Jruschev*. Alianza Editorial. Madrid, España. 1971.

Diccionario UNESCO de Ciencias Sociales. Cuatro tomos. Ed. Planeta - De Agostini. Barcelona, España. 1988.

Diego, Enrique de. *La Ofensiva Neoliberal.* Ediciones del Drac. Barcelona, España. 1989.

Driscoll de Alvarado, Bárbara y Mónica C. Gambrill (editoras). *El Tratado de Libre Comercio: Entre el Viejo y el Nuevo Orden.* Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América, UNAM. México. 1992.

Feketekuty, Geza. *Comercio Internacional de Servicios.* Ed. Gernika. México. 1990.

Friedman, Milton y Rose D. Friedman. *La Libertad de Elegir.* Ed. Orbis. Barcelona, España. 1983.

Friedmann, Wolfgang. *La Nueva Estructura del Derecho Internacional.* Ed. Trillas. México. 1967.

Galbraith, John Kenneth. *El Dinero.* Ed. Orbis, S.A. Barcelona, España. 1988.

Galeano, Eduardo. *Las Venas Abiertas de América Latina.* Siglo XXI. México. 1980.

Gilpin, Robert. *La Economía Política de las Relaciones Internacionales.* Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales. Buenos Aires, Argentina. 1990.

Gorbachev, Mijail. *Perestroika.* Ed. Diana. México. 1987.

Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm. *La Fábrica Mundial.* FCE. México. 1991.

Kennedy, Paul. *Auge y Caída de las Grandes Potencias.* Plaza & Janes Editores. Barcelona, España. 1989.

Keynes, John Maynard. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. FCE. México. 1987.

King, Alexander y Bertrand Schneider. *La Primera Revolución Mundial. Informe del Consejo al Club de Roma*. FCE. México. 1991.

Kirdar, Uner. *The Structure of United Nations Economic - Aid to Underdeveloped Countries*. Ed. Martinus Nijhoff. The Hague, Netherlands. 1966.

Krieger, Joel (editor in chief). *The Oxford Companion to Politics of the World*. Oxford University Press. New York, United States of America. 1983.

Krippendorff, Ekkehart. *El Sistema Internacional como Historia. Introducción a las Relaciones Internacionales*. FCE. México. 1985.

Krugman, Paul (compilador). *Una Política Estratégica para la Nueva Economía Internacional*. FCE. México. 1991.

Lozoya, Jorge Alberto et al. *Alternativas para una Nuevo Orden Internacional*. Centro de Estudio Económicos y Sociales del Tercer Mundo. México. 1978.

Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?* Ed. Grijalbo. Cuarta Edición. México. 1986.

Merloz, Georges. *La C.N.U.C.E.D. Droit International et Développement*. Université René Descartes. Faculté de Droit - Paris V. Etablissements Bruylant - Bruxelles. Academie de Paris. France. 1980.

Mota, Sergio. *Desafíos*. Ed. Diana. México. 1991.

Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al Comercio Exterior de México*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Ed. Nuestro Tiempo. México. 1990.

Osmańczyk, Edmund Jan. *Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*. FCE. Madrid, España. 1976.

Rothstein, Robert L. *Global Bargaining*. Princeton University Press. New Jersey, United States of America. 1979.

Ruiz García, Enrique. *La Era de Carter. Las Transnacionales, Fase Superior del Imperialismo*. Alianza Editorial. Madrid, España. 1978.

Sauvant, Karl P. *Changing Priorities on the International Agenda: The New International Economic Order*. Pergamon Press. New York, United States of America. 1981.

Schettino, Macario. *El TLC, Tratado de Libre Comercio. Qué es y cómo nos afecta*. Grupo Editorial Iberoamérica. México. 1994.

Seara Vázquez, Modesto. *Tratado General de la Organización Internacional*. FCE. México. 1985.

Silva Michelena, José A. *Política y Bloques de Poder. Siglo XXI*. México, 1987.

Singer, H. W. *La Estrategia del Desarrollo Internacional*. FCE. México. 1981.

Sorensen, Max. *Manual de Derecho Internacional Público*. FCE. México. 1985.

Strahm, Rudolf H. y Ursula Oswald Spring. *Por esto somos tan pobres*. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias y Coordinación de Humanidades. México. 1980.

Tamames, Ramón. *Estructura Económica Internacional*. Alianza Editorial. Quinta edición. Madrid, España. 1978.

Texto del Acuerdo General. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza. 1986.

Textos de los Acuerdos de la Ronda Tokio. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, Suiza. 1986.

Thurow, Lester. *La Guerra del Siglo XXI*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires, Argentina. 1992.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa. México. 1993.

Tussie, Diana y David Glover (edited by). *The Developing Countries in World Trade*. Lynne Rienner Publishers, International Development Research Centre. United States of America. 1993.

Twigg, Joan E. *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations*. University Press of America. The Institute for the Study of Diplomacy, Georgetown University. United States of America. 1987.

United Nations Conference on Trade and Development. *Trade and Development Report, 1993*. United Nations Organization. New York, United States of America. 1993.

Varios Autores. *Derecho Económico Internacional*. FCE. México. 1976.

Varios Autores. *El Informe Brandt y el Nuevo Orden Económico Internacional*. Ed. Nuestro Tiempo. Primera edición. México. 1981.

Varios autores. *México en la Economía Internacional*. Tomo I. Comisión de Asuntos Internacionales. Partido Revolucionario Institucional. México, 1993.

Wee, Herman van der. *Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, Crecimiento y Cambio, 1945 - 1980*. Ed. Critica, grupo editorial Grijalbo. Barcelona, España. 1986.

Wilhelmy, Manfred. *Política Internacional: Enfoques y Realidades*. Centro Interuniversitario de Desarrollo. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales. 1988.

Witker, Jorge. *El GATT y sus Códigos de Conducta*. Ed. Gumá. México. 1982.

HEMEROGRAFIA.

"El Acta Final de la Ronda Uruguay. Resumen de Prensa." *Noticias del Uruguay Round. Marrakech 94*. Publicación de la división de información y relaciones con la prensa del GATT. Abril 5 de 1994.

Aftalión, Juan José. "El GATT, la UNCTAD y los Países en Desarrollo." *Diario de la Revista Jurídica Argentina La Ley*. 16 de mayo de 1968. Tomo 130, abril - junio de 1968. Buenos Aires, Argentina.

Arroyo Pichardo, Graciela. "Análisis Causal de la Transformación al Socialismo de los Países de Europa del Este". *Relaciones Internacionales*. Número 3. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Coordinación de Relaciones Internacionales. México. Octubre - diciembre de 1973.

Avery, William P. "U.S. Agriculture and two-level Bargaining in the North American Free Trade Agreement". *International Studies Association*. Department of Political Science University of Nebraska-Lincoln, Lincoln, Nebraska 68588-0328 USA. (Paper presented at the 1983 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

Bernal Ledezma, María del Carmen. "Reflexiones en Torno a la Ronda Uruguay del GATT." *México Internacional*. Año 4. Número 42. México. Febrero de 1993.

Branegan Brussels, Jay. "Rift Over Toll." *Time*. United States of America. April 25, 1994. Number 17.

----- "Rocky's Title Fight." *Time*. United States of America. April 3, 1995. Number 13.

Camdessus, Michel. "Cincuenta Años del FMI: Nuevas Funciones y una Misión Constante." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 10. México. Octubre de 1994.

Castro Martínez, Pedro Fernando. "El CAME: Economía y Política." *Comercio Exterior*. Volumen 40. Número 5. México. Mayo de 1990.

Chanona Banguete, Alejandro. "Una Revisión Crítica Sobre las Teorías de la Integración Internacional y Regional." *Relaciones Internacionales*. Volumen XIII. Número 51. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. Mayo - Agosto 1991.

Corona Guzmán, Roberto. "Comercio y Ambiente: Armonización y Sanciones en el Campo Multilateral." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 5. México. Mayo de 1994.

Cuadra, Héctor. "La teoría de la Organización Internacional y el Sistema de las Naciones Unidas: el Poder y el Contrapoder Internacionales." *Relaciones Internacionales*. Número 35. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. 1986.

"Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT". *Comercio Exterior*. Volumen 36. Número 10. México. Octubre de 1986.

"Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio." *Diario Oficial de la Federación*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tomo CDXCV. Número 21. Tres partes. México. Diciembre 30 de 1994.

Denemark, Robert A. "The International Political Economy of Trade and The Trade of International Political Economy". *International Studies Association*. Department of Political Science University of Delaware, Newark, DE 19716 USA. (Paper presented at the 1993 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

Díaz-Henderson, Marissa. "Understanding International Cooperation: Agriculture in the Uruguay Round Negotiations and the EC CAP Reform Process". *International Studies Association*. Department of Politics and International Studies. University of

Warwick, Coventry CV4 7AL, England. (Paper presented at the 1993 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

Falck, Melba. "El Sector Agrícola de Japón: el Proteccionismo y sus Efectos." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 4. México. Abril de 1994.

Flores Díaz, Víctor. "El Ingreso de México a la OCDE." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 6. México. Junio de 1994.

Fuell, Lawrence D. "Bilateral Agricultural Trade Disputes Between Canada and the United States and Their Impact on Multilateral Trade Negotiations". *International Studies Association*. Political Science Department, Concordia College, Moorhead, Minnesota. (Paper presented at the 1993 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

"El GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. 1991. (Material mimeografiado.)

Gutiérrez del Cid, Ana Teresa. "Algunas Reflexiones sobre las Causas Económicas y Políticas de la Desintegración de la URSS". *Relaciones Internacionales*. Núm. 54. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. Abril - junio de 1992.

----- "Después de la Perestroika: la Unión de Estados Soberanos." *Relaciones Internacionales*. Núm. 53. UNAM. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Centro de Relaciones Internacionales. México. Enero - marzo de 1992.

Hussain, Intiaz. "Disputes and Settlements in Bilateral North American Farm Trade: Implications for Integration and Multilateralism". *International Studies Association*. Philadelphia College of Textiles and Science. (Paper presented at the 1993 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

Lenhardt, W. Christopher. "International Trade and Measuring the GATT Regime Effect on Developing Country Trade". *International Studies Association*. The University of Michigan. (Paper presented at the 1993 meeting of the ISA, celebrated in Acapulco, México.)

Malpica de Lamadrid, Luis. "La Posición de México frente a los Códigos de Conducta del GATT". *Comercio Exterior*. Volumen 38. Número 6. México. Junio de 1988.

Martínez Le Clainche, Roberto. "Las Instituciones de Bretton Woods Después de 1971." *Comercio Exterior*. Volumen 44. Número 10. México. Octubre de 1994.

Navarrete, Jorge Eduardo. "Otro Falso Dilema: Regionalismo y Globalización." *Revista Mexicana de Política Exterior*. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. Números 36 y 37. México. Otoño e Invierno de 1992.

"Nuevo Orden Económico Internacional: Esperanza, Obstáculos y Desafíos". *Tercer Mundo y Economía Mundial*. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo. Volumen I. Número 1. México. Septiembre - diciembre 1981.

"La OPEP: 30 Años Navegando en los Turbulentos Mares del Petróleo". *Comercio Exterior*. Volumen 41. Número 5. México. Mayo de 1991.

Peñalosa Webb, Tomás. "El Proteccionismo Agrícola en la CEE". *Comercio Exterior*. Volumen 31. Número 4. México. Abril de 1981.

"Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio". *Comercio Exterior*. Volumen 36. Número 10. México. Octubre de 1986.

Rocha, Juan. "El Mercado Común: Otro Ladrillo en el Muro del Proteccionismo". *Comercio Exterior*. Volumen 39. Número 2. México. Febrero de 1989.

Roessler, Frieder. "La Relación entre los Acuerdos Comerciales Regionales y el Orden Comercial Multilateral". *Foro Internacional*. Volumen XXXIII. Número 2. El Colegio de México. México. Abril - junio de 1993.

Roque Díaz, José Rodrigo. "Cuadro Comparativo de las Disposiciones de Derechos de Autor, Contenidas en GATT y TLC." *Revista Mexicana del Derecho de Autor*. Año 5. Número 14. México. Diciembre de 1994 - marzo de 1995.

Sirnes Mancera, Gabriel y Javier Zarco Ledezma. "El Grupo de los 77. Su Contribución a la Estrategia Internacional del Desarrollo." *Estudios del Tercer Mundo. Relaciones Internacionales Estado y Política* (2). CEESTEM. Volumen 2. Número 2. México. Junio 1979.

Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas. "El Ingreso al GATT y sus Implicaciones Para el Futuro de México." *Comercio Exterior*. Volumen 37. Número 7. México. Julio de 1987.

UNCTAD. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Organización de las Naciones Unidas. 1966. (material mimeografiado).

Waldheim, Kurt. *Discurso. Presentado por el Secretario General de las Naciones Unidas, a la Tercera Reunión Plenaria de la Conferencia sobre Cooperación Económica entre Países en Desarrollo*. Celebrada en septiembre de 1976 en la Ciudad de México.

ARTICULOS Y NOTICIAS PERIODISTICAS.

"La Aldea Global en Peligro." Informe Especial. *El Financiero*. México. 11 de septiembre de 1994.

"Aprueban por Consenso la Nominación de Renato Ruggiero a la OMC:" *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 24 de marzo de 1995.

Castaingts Tellery, Juan. "De los Encadenamientos Hacia la Devaluación y la Crisis Nacional." *Excelsior*. Sección financiera. México. 9 de febrero de 1995.

Conchello, José Angel. "Salinas y la Omnipotente OMC." *El Financiero*. Zona Abierta. México. 12 de Julio de 1994.

"Denuncia Venezuela a Estados Unidos ante la Reciente OMC." *Excelsior*. Sección financiera. México. 11 de febrero de 1995.

Domville, Lucía. "Actitud Proteccionista de Desarrollados Limitó los Alcances de la Ronda Uruguay." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 12 de abril de 1994.

----- "Administrará la Organización Mundial de Comercio los Acuerdos Surgidos de la Ronda Uruguay." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 11 de abril de 1994.

----- "Ampliarán 15 Meses el Vencimiento del Sistema Generalizado de Preferencias." *El Financiero*. Sección de economía. México. Mayo 15 de 1993.

----- "Comercio Mundial en Riesgo." *El Financiero*. Primera plana. México. 13 de abril de 1994.

----- "Concluyó la Ronda Uruguay del GATT; Surge la Organización Mundial de Comercio." *El Financiero*. Sección de economía. México. 16 de abril de 1994.

----- "México no Estará Sujeto a Cumplir con Mayores Reducciones Arancelarias: Serra." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 13 de abril de 1994.

----- "Ratifica el Congreso de EU el Acuerdo de la Ronda Uruguay del GATT y el Ingreso a la OMC." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 30 de noviembre de 1994.

----- "Super-GATT, el Logro Final de la Ronda Uruguay." *El Financiero*. Primera plana. México. 16 de abril de 1994.

"EU y Japón Disminuyen sus Tensiones Comerciales." *El Financiero*. Sección de economía. México. 16 de abril de 1994.

"EU Mantiene su Posición: la Ronda Uruguay Incluirá Cláusulas Laborales." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 6 de abril de 1994.

"Fundamental para el Libre Comercio, el Acuerdo Automotor con Japón: Clinton." *El Financiero*. Sección de economía. México. 29 de junio de 1995.

"La Hora de las Multinacionales". Informe Especial. *El Financiero*. Año 2. Número 138. México. 9 de enero de 1993.

"Instala la OMC la Primera Comisión de Arbitraje entre EU y Venezuela." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 11 de abril de 1995.

Jalife, Alfredo. "OMC: Ruggiero, la Fiat y los Fenicios." *El Financiero*. Sección internacional. México. 25 de marzo de 1995.

Jonquieres, Guy de. "Incertidumbre de la Ronda Uruguay." *Excelsior*. Sección financiera. México. Marzo 29 de 1994.

"Logran Acuerdo la UE y EU Sobre Compras Gubernamentales." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 14 de abril de 1994.

"Mantendrá Francia su crítica al Comercio Transatlántico." *Excelsior*. Sección financiera. México. Junio 14 de 1993.

Martínez Cortés, José Ignacio. "Las Perspectiva del GATT en el Comercio Internacional." *México Internacional*. Año 5. Número 60. México. Agosto de 1994.

----- y María Rosa López González. "La Transición del GATT a la OMC." *El Financiero*. Sección de Análisis. México. Dos partes. Enero 24 y 26 de 1995.

"Modifican el Pacto Agrícola de la CE; Allaná el Camino Para el GATT." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. Mayo 28 de 1993.

Nava, José Manuel. "Autoriza Clinton un Plan de 50,800 Millones de Dólares a México." *Excélsior*. Primera plana. México. Febrero 1 de 1995.

----- "Cómoda Ratificación del GATT en el Senado de EU." *Excélsior*. Primera sección. México. Diciembre 2 de 1994.

----- "Representantes de EU Aprueban por 288 a 146 Ratificar el GATT." *Excélsior*. Primera plana. México. Noviembre 30 de 1994.

"Negocian la Unión Europea y Estados Unidos las Direcciones de Organismos Internacionales." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 21 de noviembre de 1994.

"Neoproteccionismo Made in USA." *El Financiero*. Informe especial. México. 18 de agosto de 1993.

"Podría Quedar China al Margen del GATT." *El Financiero*. Sección de comercio exterior. México. 4 de abril de 1994.

"Recomposición Mundial. Ocaso de las Hegemonías". Informe especial. *El Financiero*. Año 2. Número 156. México. Mayo 22 de 1993.

"Renueva el Congreso Facultades a Clinton para Aceptar o Rechazar Acuerdos del GATT." *Excélsior*. Primera sección. México. Junio 23 de 1993.

"Triunfo Legislativo de Clinton." *El Financiero*. Primera plana. México. Mayo 28 de 1993.

"Urge Nuevo Modelo de Desarrollo que Equilibre Competitividad; Iniciativa Contra el Desempleo." *Excélsior*. Primera sección. México. Mayo 27 de 1993.

"Con 80 Socios Entró en Vigor la OMC; Sustituye al GATT." *Excélsior*. Primera Sección. México. 2 de enero de 1995.

PERIODICOS Y REVISTAS CONSULTADAS.

Comercio Exterior. Revista mensual. Publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. México.

Estudios del Tercer Mundo. Revista mensual. Publicada por el Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo. México.

Excélsior. Diario mexicano.

El Financiero. Diario mexicano.

Foro Internacional. Revista trimestral. Publicada por el Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México.

La Jornada. Diario mexicano.

México Internacional. Publicación mensual especializada en análisis de distintos temas sobre Relaciones Internacionales. México.

Newsweek. Revista semanal. Publicada en los Estados Unidos de Norteamérica.

Proceso. Revista semanal. Especializada en información y análisis nacionales sobre temas políticos, económicos y sociológicos. México.

Reforma. Diario mexicano.

Revista Mexicana de Política Exterior. Revista trimestral. Publicada por el Instituto Matías Romero de Estudios

Diplomáticos, órgano académico desconcentrado de la Secretaría de Relaciones Exteriores. México.

Relaciones Internacionales. Revista cuatrimestral. Publicada por el Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México.

Tercer Mundo y Economía Mundial. Revista cuatrimestral. Publicada por el Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo. México.

Time. Revista semanal. Publicada en los Estados Unidos de Norteamérica.

Gráfica 14. Empresas comerciales transnacionales dominan los mercados mundiales.	333
Gráfica 15. La relación de los precios de intercambio.	339
Gráfica 16. La explosión económica de China.	307
Gráfica 17. Los países en desarrollo como lugares de salarios bajos.	320
Gráfica 18. Los créditos del Banco Mundial vienen con presiones políticas.	323
Gráfica 19. Historia de la ampliación del déficit comercial de Estados Unidos.	325
Gráfica 20. Deudas estratosféricas se acumulan.	337
Gráfica 21. América Latina se desangra por su deuda.	339
Gráfica 22. El abismo entre los países mas pobres y los ricos se incrementa.	341

INDICE DE GRAFICAS.

Gráfica 1. El norte gana gracias a las transnacionales: el sur pierde.	61
Gráfica 2. La importancia de las transacciones comerciales intracompañías en el comercio internacional.	75
Gráfica 3. Dominio del mercado por transnacionales extranjeras.	77
Gráfica 4. Los precios de importación para países en desarrollo se incrementan mas que los precios de exportación.	80
Gráfica 5. El Tercer Mundo como mercado de armas chatarra.	148
Gráfica 6. Dependencia de exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo.	160
Gráfica 7. Seis gigantes comerciales dominan el mercado mundial de grano.	163
Gráfica 8. La Revolución Verde expulsó a los campesinos de la agricultura.	165
Gráfica 9. Cada vez menos ayuda sin embargo, cada vez mas créditos.	175
Gráfica 10. Distribución geográfica del comercio mundial, 1950, 1970 y 1980 (en porcentajes).	206
Gráfica 11. Composición del comercio de mercancías por grupo de países, 1963 y 1977.	210
Gráfica 12. Composición cualitativa del comercio Este-Oeste, 1970, 1976 y 1982.	212
Gráfica 13. Estructura del comercio mundial por grupos de productos, 1955-1980.	225

INDICE.

Presentación.	1
Capítulo I. El comercio internacional y sus marcos teóricos.	7
1.1 El comercio.	7
1.1.1 El comercio internacional.	8
1.1.2 Los efectos del comercio internacional.	12
1.2 Las concepciones teóricas del comercio internacional.	14
1.2.1 El mercantilismo.	16
1.2.1.1 Las principales contribuciones mercantilistas.	17
1.2.1.1.1 La teoría de la balanza comercial.	17
1.2.1.1.2 La teoría cuantitativa y los precios.	17
1.2.1.1.3 El tipo de cambio.	18
1.2.1.1.4 La teoría de los puntos oro.	18
1.2.1.1.5 El atesoramiento.	18
1.2.1.1.6 Otras aportaciones teóricas.	18
1.2.1.1.7 Un pequeño balance.	19
1.2.1.2 Teoría monetaria del comercio internacional.	19
1.2.1.2.1 Teorías de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos.	20
1.2.1.2.2 Otras aportaciones.	21
1.2.2 La concepción clásica del comercio internacional.	21
1.2.2.1 Las tesis clásicas mas importantes.	22

1.2.2.2	El modelo clásico del comercio exterior.	24
1.2.2.3	La teoría de la división del trabajo.	25
1.2.2.4	La teoría de la demanda recíproca.	27
1.2.2.4.1	La relación real de intercambio.	27
1.2.2.4.2	Otras aportaciones de John Stuart Mill.	27
1.2.2.4.3	Síntesis de la teoría clásica.	28
1.2.2.5	El GATT y la teoría clásica.	28
1.2.3	Las tesis neoclásicas.	29
1.2.3.1	La teoría del equilibrio y el comercio internacional.	30
1.2.4	La corriente keynesiana.	31
1.2.4.1	Los fundamentos del sistema keynesiano.	33
1.2.4.2	El ingreso nacional y la balanza de pagos.	34
1.2.4.3	Los modelos keynesianos.	35
1.2.4.4	Los efectos del comercio exterior sobre el ingreso y el empleo.	36
1.2.4.4.1	Keynes y el mundo en desarrollo.	37
1.2.5	El pensamiento neoliberal.	37
1.2.5.1	El mercado.	38
1.2.5.2	El comercio internacional.	38
1.3	Las teorías de la integración.	40
1.3.1	La integración económica.	41
1.3.1.1	Los procesos de integración económica y el GATT.	49
1.4	La compatibilidad de los esquemas de integración económica y la ordenación del comercio mundial.	52
1.4.1	La cláusula de la nación más favorecida y los acuerdos regionales.	53
1.4.2	La ordenación del comercio mundial y los acuerdos regionales.	55
1.4.2.1	Una postura crítica.	57
1.5	El comercio internacional a partir de la segunda posguerra mundial.	62
1.5.1	El GATT y el desafío de la liberación comercial.	62
1.5.1.1	El desafío hacia el fin del milenio.	64
1.5.2	La importancia de las nuevas políticas comerciales.	66
1.5.3	¿Globalización e interdependencia?	71

2.2.2.4	Organización administrativa.	134
2.2.2.4.1	El período de sesiones de las partes contratantes.	135
2.2.2.4.2	El consejo de representantes.	135
2.2.2.4.3	El comité de comercio y desarrollo.	136
2.2.2.4.4	El comité de negociaciones comerciales.	136
2.2.2.4.5	Los grupos consultivos, de consulta y trabajo.	136
2.2.2.4.6	La secretaría general.	137
2.2.2.5	La dinámica internacional y los cambios en el GATT.	137
2.2.2.5.1	Los mercados agrícolas.	138
2.2.2.5.2	Los obstáculos comerciales no arancelarios.	140
2.2.2.5.3	Los intentos de reglamentación sectorial.	141
2.2.2.6	El GATT y los países en desarrollo.	142
Capítulo III. Surgimiento de la UNCTAD.		145
3.1	El contexto económico y socio - político de los años cincuentas y sesentas.	145
3.1.1	La guerra fría.	146
3.1.2	Los acuerdos europeos de integración.	151
3.1.2.1	La Comunidad Económica Europea.	152
3.1.2.2	La Asociación Europea de Libre Comercio.	154
3.1.2.3	El Consejo de Asistencia Mutua Económica.	156
3.1.3	El crecimiento económico de los años cincuentas y sesentas.	157
3.1.4	El movimiento de los países no alineados.	164
3.1.5	El grupo de los 77.	168
3.2	La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.	172
3.2.1	Antecedentes de la UNCTAD.	176
3.2.1.1	La polémica UNCTAD - GATT.	177
3.2.2	La primera UNCTAD.	179
3.2.3	Características de la UNCTAD.	183
3.2.3.1	La autonomía relativa de la UNCTAD.	184
3.2.4	Estructura de la UNCTAD.	185
3.2.4.1	La conferencia.	186
3.2.4.2	La junta de comercio y desarrollo.	187
3.2.4.3	La secretaría permanente.	188
3.2.4.4	Las comisiones de la UNCTAD.	189

Del GATT a la OMC.	431
1.5.4 Las empresas transnacionales como sujeto del comercio internacional.	72
1.5.5 Comercio internacional, desarrollo y subdesarrollo.	76
 Capítulo II. El origen del GATT.	 83
2.1 Los años cuarentas.	83
2.1.1 La segunda guerra mundial.	83
2.1.2 El contexto socio - político internacional de la segunda posguerra mundial.	88
2.1.2.1 La división del mundo en bloques.	89
2.1.3 Las consecuencias de la segunda guerra mundial y la reconstrucción económica.	93
2.1.3.1 El plan marshall.	98
2.1.4 Las relaciones económicas de la segunda posguerra mundial.	100
2.1.5 Las instituciones internacionales económicas y financieras.	102
2.1.5.1 La Organización de las Naciones Unidas.	103
2.1.5.2 El Fondo Monetario Internacional.	107
2.1.5.3 El Banco Mundial.	110
 2.2 El nacimiento del GATT.	 114
2.2.1 La Carta de La Habana.	114
2.2.2 El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	117
2.2.2.1 Estructura jurídica del acuerdo.	120
2.2.2.2 Objetivos y plataforma del GATT.	122
2.2.2.2.1 Promoción de la competencia leal.	123
2.2.2.2.2 Asegurar una base estable y previsible para el comercio.	125
2.2.2.2.3 Restricciones cuantitativas a la importación.	125
2.2.2.2.4 La exención y la posible adopción de medidas de urgencia.	126
2.2.2.2.5 Acuerdos comerciales regionales.	127
2.2.2.3 Principios del acuerdo general.	128
2.2.2.3.1 Comercio sin discriminación.	128
2.2.2.3.2 Protección mediante el arancel aduanero.	131
2.2.2.3.3 Solución de diferencias comerciales.	131
2.2.2.3.4 Construcción de un foro de negociación.	132

Del GATT a la OMC.	433
3.2.4.4.1 Los productos básicos.	191
3.2.4.4.2 Las manufacturas.	192
3.2.4.4.3 Transacciones invisibles y financiamiento.	193
3.2.4.4.2 El transporte marítimo.	194
3.2.5 Funciones de la UNCTAD.	194
3.2.5.1 La función deliberativa.	195
3.2.5.2 La función negociadora.	196
3.2.5.3 La función evaluadora.	196
3.2.5.4 La función operativa.	197
3.2.6 La UNCTAD y otros organismos internacionales.	198
3.2.6.1 El GATT y la UNCTAD.	198
3.2.6.1.1 Organos comunes del GATT y la UNCTAD.	199
3.2.6.2 El sistema de naciones unidas y la UNCTAD.	200
 Capítulo IV. Los procesos de maduración del GATT y la UNCTAD.	 203
4.1 El contexto económico y socio - político de los años setentas.	203
4.1.1 El nuevo sistema monetario internacional: el abandono del patrón oro - dólar.	213
4.1.1.1 La primera reforma del FMI.	214
4.1.1.2 Vinculación del déficit norteamericano y el sistema internacional.	215
4.1.1.3 El abandono del patrón oro.	216
4.1.1.4 Las reglas de Jamaica.	219
4.1.2 La OPEP y la crisis del petróleo.	221
4.1.2.1 La OPEP después de la crisis petrolera.	224
4.1.3 Las estrategias de los países en desarrollo.	227
4.1.4 La demanda de un Nuevo Orden Económico Internacional.	229
4.1.4.1 La posición de los países industrializados.	234
 4.2 La evolución del GATT.	 238
4.2.1 Las rondas comerciales de negociaciones bilaterales.	240
4.2.2 Las rondas comerciales de negociaciones multilaterales.	243
4.2.2.1 La ronda Dillon.	244
4.2.2.2 La ronda Kennedy.	245

4.2.2.2.1	La ley de expansión comercial de 1962.	245
4.2.2.3	La parte IV del GATT.	246
4.2.2.4	La ronda Tokio.	251
4.2.2.4.1	La posición estadounidense en la ronda Tokio.	255
4.2.2.4.2	La ley de comercio de 1974.	256
4.2.2.5	El acuerdo multifibras.	257
4.2.2.6	Los códigos de conducta.	259
4.2.2.6.1	El código sobre normas de valoración en aduana.	260
4.2.2.6.2	El código sobre subvenciones y derechos compensatorios.	261
4.2.2.6.3	El código antidumping revisado.	262
4.2.2.6.4	El acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.	263
4.2.2.6.5	El acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.	264
4.2.2.6.6	El acuerdo sobre compras del sector público.	265
4.2.2.7	La cláusula de habilitación.	266
4.2.2.7.1	Las otras decisiones de la ronda tokio que contribuyeron al nuevo marco jurídico del comercio internacional.	267
4.2.3	La adhesión de México al GATT.	269
4.3	Los cambios en la UNCTAD.	273
4.3.1	Las Conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.	274
4.3.1.1	La II UNCTAD.	275
4.3.1.2	La III UNCTAD.	276
4.3.1.2.1	La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.	279
4.3.1.3	La IV UNCTAD.	282
4.3.1.3.1	Productos básicos.	284
4.3.1.3.2	Manufacturas y semimanufacturas.	284
4.3.1.3.3	Transferencia de tecnología.	285
4.3.1.4	La V UNCTAD.	286
4.3.1.4.1	Productos básicos.	288
4.3.1.4.2	Manufacturas y semimanufacturas.	288
4.3.1.4.3	Cuestiones monetarias y financieras.	288
4.3.1.4.4	Tecnología.	289
4.3.1.4.5	Transporte marítimo.	289
4.3.1.5	La VI UNCTAD.	290
4.3.1.5.1	Productos básicos.	291

4.3.1.5.2	Cuestiones financieras y monetarias.	291
4.3.1.5.3	Actividades en varias áreas.	292
4.3.1.6	La VII UNCTAD.	292
4.3.1.6.1	Comercio internacional.	294
4.3.1.6.2	Problemas de los países menos adelantados.	294
4.3.1.7	La VIII UNCTAD.	295
4.3.1.7.1	Los países menos adelantados.	296
4.3.2	La UNCTAD, el comercio y el desarrollo.	297
4.3.2.1	Los productos básicos en la actualidad.	300
4.3.2.2	El comercio internacional de las manufacturas.	302
4.3.2.3	Las manufacturas y los países en desarrollo.	303
4.3.2.3.1	El drama africano.	304
4.3.2.3.2	La situación latinoamericana.	305
4.3.2.3.3	El continente asiático.	306
4.3.2.3.4	Países de economías en transición.	306

Capítulo V. El nacimiento de la Organización Mundial de Comercio.

309

5.1	El contexto económico y socio - político de los años ochentas y noventas.	309
5.1.1	Los cambios dinámicos en la política internacional.	310
5.1.1.1	La crisis del socialismo.	315
5.1.2	La política comercial de la época.	319
5.1.2.1	El proteccionismo estadounidense.	322
5.1.2.2	El proteccionismo europeo.	328
5.1.2.3	El proteccionismo japonés.	331
5.1.2.4	El comercio de los países en desarrollo.	332
5.1.3	Los mercados financieros internacionales.	334
5.1.3.1	El problema de la deuda externa para los países en desarrollo.	335
5.2	La Ronda Uruguay del GATT.	343
5.2.1	La declaración ministerial de Uruguay.	345
5.2.1.1	Negociaciones sobre el comercio de mercancías.	345
5.2.1.2	Negociaciones sobre el comercio de servicios.	348
5.2.2	El proceso de negociaciones de la Ronda Uruguay.	349

5.2.2.1	El proyecto de acta final de Arthur Dunkel.	351
5.2.2.2	La disputa agrícola.	352
5.2.2.3	La disputa sobre problemas laborales y comercio.	355
5.2.2.4	La disputa sobre comercio y ambiente.	357
5.2.2.5	La vía rápida estadounidense.	358
5.2.3	El Acta Final de la Ronda Uruguay.	359
5.2.3.1	Las ratificaciones norteamericana y europea.	363
5.2.3.2	La posición mexicana en la Ronda Uruguay.	365
5.3	La Organización Mundial de Comercio.	369
5.3.1	El acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC.	370
5.3.1.1	Las características del nuevo organismo del comercio internacional.	372
5.3.1.2	La forma de operación de la Organización Mundial de Comercio.	375
5.3.2	Las decisiones, declaraciones y entendimientos ministeriales.	379
5.3.3	Los acuerdos comerciales multilaterales.	380
5.3.3.1	Los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías.	381
5.3.3.1.1	Los acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994.	383
5.3.3.1.2	El acuerdo sobre la agricultura.	384
5.3.3.1.3	El acuerdo sobre la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias.	385
5.3.3.1.4	El acuerdo sobre los textiles y el vestido.	385
5.3.3.1.5	El acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.	386
5.3.3.1.6	El acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.	386
5.3.3.1.7	El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994.	386
5.3.3.1.8	El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.	386
5.3.3.1.9	El acuerdo sobre inspección previa a la expedición.	387
5.3.3.1.10	El acuerdo sobre normas de origen.	387

Del GATT a la OMC.

437

5.3.3.1.11 El acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.	388
5.3.3.1.12 El acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias.	388
5.3.3.1.13 El acuerdo sobre salvaguardias.	389
5.3.3.2 El acuerdo general sobre el comercio de servicios.	389
5.3.3.3 El acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.	395
5.3.3.4 El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.	397
5.3.3.5 El mecanismo de examen de las políticas comerciales.	399
5.3.4 Los acuerdos comerciales plurilaterales.	401
Reflexiones Finales.	403
Bibliografía.	411
Indice de gráficas.	427