

40
2ej

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES.



EL GATT: LA PROBLEMÁTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA
RONDA URUGUAY: EL CASO DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN
EL SECTOR AGRÍCOLA. RETROVISIÓN, LÍMITES Y PERSPECTIVAS

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

ARMANDO ELIAS LUGO SOLIS

México, D.F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 DIOS, sea cual fuere la concepción
que cada quien tenga de él,
...por permitirme existir.

Dedico muy especialmente este trabajo a mi padre, ELIAS LUGO MARTINEZ (†), quien fue ejemplo de incuestionable -
rectitud y superación, fuente de -
inspiración que motivó e hizo posible este momento.
...gracias.

A mi madre, EVA SOLIS DE LUGO, con -
infinito amor y agradecimiento por su incondicional apoyo y ejemplo de entereza y esfuerzo continuo a lo largo de su vida.

A mis hermanos RAYMUNDO, MORAMAY, -
EDGAR, ALEJANDRO Y SALVADOR, de quie-
nes siempre he recibido cariño y apo-
yo para continuar adelante.

A todos mis demás FAMILIARES Y AMI -
GOS, que de alguna manera han contri-
buido con sus consejos y confianza,
a la realización de este objetivo.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO, y muy especialmente a la
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SO-
CIALES, con mi eterno agradecimiento
por haberme acogido en su seno y -
brindarme la oportunidad de ser or-
gulosamente UNIVERSITARIO.

A mi Asesora de tesis, Mtra. CRISTI-
NA ROSAS GONZALEZ, de quien admiro
sus múltiples cualidades como perso-
na, profesionalista, catedrática y
amiga, con profundo y sincero agrade-
decimiento por su elocuente dirección
para la culminación de este trabajo.

EL GATT; LA PROBLEMÁTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA RONDA
URUGUAY; EL CASO DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL SECTOR
AGRÍCOLA. RETROVISIÓN, LÍMITES Y PERSPECTIVAS

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	
CAPITULO 1. EL GATT	1
1.1. Los antecedentes y la creación del GATT	2
1.1.1 Principios	4
1.1.2. Estructura	9
1.1.3. Funciones	9
1.1.4. Miembros	13
1.1.5. Objetivos	15
1.1.6. Las grandes líneas del GATT	15
1.2. Los principales alcances del GATT en el Comercio Internacional a lo largo de sus diferentes Rondas	23
1.2.1. Ginebra, Suiza (1947-1948)	23
1.2.2. Ancecy, Francia (1949)	24
1.2.3. Torquay, Inglaterra (1950-1951)	24
1.2.4. Ginebra, Suiza (1956)	24
1.2.5. Ginebra, Ronda Dillon (1960-1962)	25
1.2.6. Ginebra, Ronda Kennedy (1963-1967)	25
1.2.7. Ginebra, Ronda Tokio (1973-1979)	26
1.3. El nuevo proteccionismo y el surgimiento de las barreras no arancelarias en el comercio internacional (neoproteccionismo)	35
1.3.1. Definición de las barreras no arancelarias	35
1.3.2. Surgimiento, consolidación y consecuencias de este tipo de barreras no arancelarias	35
1.3.3. Los tipos de barreras no arancelarias en las diferentes áreas del comercio mundial	40
CAPITULO 2: LA RONDA URUGUAY	41
2.1. ¿Qué es la Ronda Uruguay?	41
2.2. Objetivos de la Ronda Uruguay (globales y específicos)	42
2.3. Estructura de las negociaciones multilaterales dentro de la Ronda	44
2.4. La propuesta Dunkel de la Ronda Uruguay	46
2.5. Objetivos alcanzados hasta diciembre de 1993 en las diferentes áreas de negociación	50
2.5.1. Acceso a Mercados	50
2.5.2. Textiles y Vestido	51
2.5.3. Agricultura	52

2.5.4. Reglas del Comercio (antidumping, subsidios, salvaguardias y medidas de inversión)	53
2.5.5. Los derechos de propiedad intelectual	59
2.5.6. Servicios	61
2.5.7. Aspectos institucionales	62
2.6. Perspectivas de la Ronda Uruguay y del comercio internacional	66

CAPITULO 3. LA REORDENACIÓN AGRÍCOLA INTERNACIONAL EN LA RONDA URUGUAY 73

3.1. El panorama agrícola internacional y su problemática actual	73
3.2. El rubro de la agricultura dentro de las Rondas	79
3.3. Condiciones que propiciaron la negociación de la agricultura dentro de la Ronda Uruguay	82
3.4. Las barreras no arancelarias en el sector agrícola	84
3.4.1. El acceso a mercados y el proteccionismo no arancelario en la agricultura	85
3.4.2. Análisis de los casos más controvertidos a nivel internacional, por el establecimiento de medidas no arancelarias	88
3.4.3. La propuesta Dunkel y su iniciativa con respecto a las medidas no arancelarias	91
3.5. Las negociaciones de la agricultura dentro de la Ronda Uruguay	93
3.5.1. Subsidios a la producción	95
3.5.2. Subsidios a las exportaciones y las diferentes posiciones adoptadas por las potencias agrícolas en este sentido, así como sus alcances logrados hasta diciembre de 1993	98
3.6. Objetivos que se pretenden con la liberalización agrícola internacional	121
3.7. Perspectivas de las negociaciones del agro dentro del GATT	123
3.8. Resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay en agricultura y sus implicaciones para México.	126

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 131

ANEXO 1 Los Resultados de Las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. 140

ANEXO 2 La Organización Mundial del Comercio (OMC). 150

ANEXO 3 Acceso a Mercados. 157

ANEXO 4 Acuerdo sobre Agricultura. 162

ANEXO 5 Miembros de la Organización Mundial del Comercio 168

Bibliografía y Hemerografía

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación tiene como propósito fundamental exponer la problemática que existe dentro del comercio internacional y en la Ronda Uruguay (foro de negociaciones comerciales multilaterales), enfatizando en el análisis de las barreras no arancelarias del sector agrícola, y dando a conocer los resultados generales alcanzados en la Ronda y sus implicaciones para México.

En el Capítulo uno, se exponen antecedentes de la creación del GATT describiendo sus principios, estructuras, funciones, miembros, objetivos y normas así como las principales aportaciones realizadas al comercio internacional a través de las diferentes Rondas concebidas en su seno, proporcionando los elementos básicos que se han negociado en cada una de sus diferentes etapas.

Paralelamente se enfatiza en el surgimiento del proteccionismo como elemento a considerar el desarrollo de las industrias y agriculturas al interior de las naciones, desprendiéndose así la conceptualización y clasificación de las barreras no arancelarias en las diferentes áreas del comercio internacional, particularmente en la agricultura. Asimismo se analizan los diferentes tipos de barreras no arancelarias que existen y el grado de dificultad para que los productos se comercialicen internacionalmente bajo estos parámetros, sin soslayar los enormes esfuerzos de negociación que se dieron en la Ronda para poder disminuir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios del comercio internacional.

En el Capítulo dos, se analizan las negociaciones de la Ronda Uruguay, resaltando la estructura de las mismas y los objetivos globales y específicos que se planearon en su inicio y que de alguna manera sintetizaron, la adhesión y reforma en la "Propuesta Dunkel" que sirvió de base para resumir elementos importantes como reducción y eliminación de las barreras no arancelarias y su conversión a una arancelización o tarificación consolidada y transparente, reduciendo de esta forma la discriminación y el proteccionismo en el comercio internacional.

Se analizan posteriormente las distintas condiciones y los diferentes objetivos que se alcanzaron hasta ese momento (dic. de 1992) en las diferentes áreas de negociación de la Ronda Uruguay; acceso a mercados, textiles, agricultura, reglas de comercio

(antidumping, subsidios, salvaguardas), medidas de inversión, propiedad intelectual, servicios y finalmente, los aspectos institucionales dentro de los cuales destaca la visión de una nueva Organización Multilateral de Comercio (OMC) que reemplazaría al GATT.

Una vez expuestos estos elementos se delinea la perspectiva que se manejó sobre el futuro de la Ronda Uruguay, la cual proporcionaba dos escenarios opuestos, el primero de ellos se dibujó a partir de un "éxito" en la Ronda, donde se generarían enormes ganancias en el comercio internacional, particularmente en los sectores de servicios, tecnológicos, etc. En caso de un "fracaso" en las negociaciones comerciales multilaterales, se consolidaría la ausencia de un adecuado marco de normas que regularan el comercio internacional, por lo que se conduciría sin duda alguna al reforzamiento de las tendencias proteccionistas aplicadas unilateralmente y a la creación de fortalezas comerciales que acarrearían conflictos entre naciones y bloques comerciales, "imperando la ley del más fuerte en la relaciones comerciales del siglo XXI".

En el Capítulo tres, se revisa la panorámica agrícola internacional y su problemática como un elemento fundamental para esclarecer y entender el papel que jugó el rubro de la agricultura dentro de las diferentes Rondas y en las actuales negociaciones comerciales multilaterales, enfatizando de tal forma que la agricultura internacional no tuvo nunca una negociación formal en esencia y mucho menos una legislación capaz de concertar un marco legal y general para regir el comercio internacional de productos agropecuarios, bajo las premisas de reciprocidad y no discriminación. A partir de esta situación los países en desarrollo participantes en la UNCTAD (Conferencia de Comercio y Desarrollo de Naciones Unidas) toman cartas en el asunto y juegan un papel trascendental para negociar la inclusión de la Parte IV en el articulado del GATT, donde se otorgan ciertos beneficios para ellos (Sistemas Generalizados de Preferencias y el permiso para la organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar la ofertas y precios de bienes).

También se analiza la importancia histórica que ha ejercido los EE.UU. dentro del GATT y su presión para imponer a su agricultura un -tratamiento especial- (Waiver) , originando de esta forma el funcionamiento oficial de las *barreras no arancelarias* como cuotas a la importación, al igual que subsidios a la producción y a la exportación. Este criterio de imponer su política nacional como una norma intocable de organización agrícola internacional produjo serias consecuencias como los déficits económicos que

manejan varios países desarrollados causados por los enormes subsidios lanzados a la producción agrícola, de tal forma que la comunidad de naciones exigió una reordenación agrícola internacional sustentada bajo los parámetros de una liberalización que permitiera disminuir y suprimir los dichos subsidios agrícolas, otorgando nuevas oportunidades para otras naciones de conquistar los mercados agrícolas internacionales.

Aquí cabe resaltar que se comentan las diferentes propuestas negociadoras en la Ronda Uruguay para la tan ansiada liberalización agrícola internacional, donde las propuestas más importantes fueron las de EE.UU., la CEE, Japón y la del grupo CAIRNS, en estas distintas posiciones se muestra el conocimiento de la realidad que se tenía en Ginebra en materia de discrepancias que llevaron a paralizar una y otra vez las negociaciones de la Ronda y su exitosa conclusión. Se exponen además, las perspectivas sobre esta polémica cuestión, la cual vislumbraba dos reticencias entre los EE.UU. y la CEE, particularmente de Francia, que no quería ceder en su postura por considerar que afectaría drásticamente sus intereses y peor aún los intereses comunitarios al grado de depender del exterior en los granos básicos (estratégicos).

Por último, actualizamos nuestro trabajo, analizando los resultados de la Ronda Uruguay y sus implicaciones para México, y se incluyen conclusiones y recomendaciones en la materia. Este último análisis se ve enriquecido con un resumen a manera de anexos de los resultados de la Ronda Uruguay; la Organización Mundial del Comercio (OMC); el acceso a los mercados; el Acuerdo multilateral agrícola de la nueva organización, y finalmente, los países Miembros de la OMC. En suma, con este trabajo se pretende presentar los elementos fundamentales para entender y esclarecer este difícil proceso de las negociaciones comerciales multilaterales, señalar las predicciones que se hacían en aquel entonces, la problemática que se vivía y mostrar finalmente los resultados alcanzados en estas negociaciones, particularmente en materia agrícola. En las conclusiones y recomendaciones dejamos constancia de nuestra visión y preocupación por analizar, preparar y proyectar respuestas concretas para apoyar a la agricultura y los campesinos de nuestro país.

CAPITULO I

"EL GATT"

"El GATT negocia intereses comerciales -concretos- sobre la base de conceder para ganar"

Carlos Vidali *

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT; en inglés) fue un tratado multilateral de carácter comercial, que estableció derechos y obligaciones entre sus Partes Contratantes. Dicho tratado fue firmado originalmente por 23 países y actualmente (OMC) está compuesto por 115 Estados¹, que en conjunto representan más del 90% del comercio mundial total realizado en el mundo². El GATT funcionó como el principal foro internacional en que se negoció la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionaban la competencia. El GATT fue también un código de principios y normas y un foro en el que los países podían discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por doce desde la terminación de la segunda guerra mundial constituye una prueba de éxito del Acuerdo General.

En esencia, la finalidad fundamental del GATT fue liberalizar el comercio mundial a través de la reducción o eliminación de aranceles, dándole una base estable a dicho comercio, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al impulso de un mejor bienestar de todos los países miembros.

* Ex-Director General de Asuntos Internacionales de la SARH. "La agricultura mexicana en el GATT". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 38, Núm. 10, octubre de 1988, pág. 884.

¹ De estos 124 países participaron 118 en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT (ver anexo 4).

² Documento oficial sobre el GATT: "¿Qué es el GATT?". SECOFI. México. Septiembre 1994, pág. 2.

1.1 LOS ANTECEDENTES Y LA CREACIÓN DEL GATT

En el contexto internacional, la comunidad de naciones está regida por una desigual distribución de recursos naturales, en donde cada país, posee sus riquezas respectivas (llámese materias primas, recursos humanos y tecnológicos) algunas abundantes y otras escasas, lo cual lleva a que "todas las naciones" del orbe necesiten cambiar sus excedentes producidos, por faltantes, dado que en ningún país (ni siquiera en los hegemones como Estados Unidos, Japón, Alemania, entre otros), opera la autosuficiencia completa.

A lo largo de la historia del hombre, el intercambio comercial internacional, había estado caracterizado por estar plagado de obstáculos y trabas que consistían en enormes monopolios comerciales, elevados niveles de impuestos, discriminaciones, ventajismos y otros tipos de arbitrariedades que finalmente unilaterizaban los beneficios de la transacción comercial a favor de un grupo minoritario de naciones dominantes (Japón, países europeos occidentales, Estados Unidos), formando monopolios comerciales, a través de las Metropolis-Colonias.

A raíz de esta situación de incertidumbre mundial y de desventajas comerciales, aunado a la incipiente época de la postguerra, se empiezan a crear las condiciones para que emerja un marco comercial de carácter internacional que trate de satisfacer y conciliar las necesidades primordiales del comercio internacional y los antagónicos intereses de las naciones del orbe.

De esta forma, algunos países desarrollados (principalmente Inglaterra y Estados Unidos) buscaron crear un Organismo o Institución comercial, que rigiera las relaciones comerciales internacionales, en un plano de liberalización comercial y en aras de desarrollar sus economías, con objetivos de incentivar el comercio internacional. En la postguerra, se elaboraron varios proyectos, para la realización de la institucionalización normativa de la economía internacional, comenzada en 1944 con la creación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido actualmente como Banco Mundial, y la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y como un complemento crear una "tercera organización"³; rectora del comercio a nivel mundial; "La OIC", (Organización Internacional de Comercio), proyecto que se inició a principios de 1946, cuando el ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas)

³ Abdala M. Mario y Gerardo Jacob R.: "Problemática en la Agenda de la Ronda Uruguay". *El Financiero*, Jueves 6 Agosto 1992, pág. 30A.

convoca a una Conferencia Internacional sobre el Comercio y Empleo. Los trabajos de esta Conferencia se cristalizarían en la redacción de la Carta de la Habana base primordial de la pretendida creación de la OIC (24 de marzo de 1948).

El GATT, se firmó el 30 de Octubre de 1947 y entró en operación "provisional" el 1 de Enero de 1948, los 23 países que lo firmaron⁴ estaban entonces participando en la elaboración de la Carta de la OIC⁵, o también llamada la Carta de La Habana, la cual consistía en 106 Artículos que planteaban una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios mercantiles, propiciando además un desarrollo armónico y equilibrado entre las distintas y antagónicas naciones de la comunidad internacional de la época. Sin embargo, aunque la Carta de La Habana y la OIC cumplían con la aprobación y legalidad de los países fundadores, dicha carta se empezaba a configurar como un instrumento de "compromisos formales" de los países desarrollados hacia las naciones en vías de serlo.

Cabe resaltar, que después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se consolidó como el principal país hegemónico a nivel mundial, por lo que su ratificación a la Carta de la OIC, era de suma trascendencia. Ante esta premisa la nación estadounidense analizó de manera informal, el alto grado de compromiso que reflejaba esta Carta, por lo que el Congreso de los EE.UU. "no" la ratificó, ya que se oponía a la creación de un Organismo Internacional que, según ellos, se enfocaba mucho en la planeación económica. Lo anterior, se aunaba a la presión que ejercieron sectores altamente proteccionistas de la nación estadounidense amparados por los mecanismos de cabildeo a las autoridades gubernamentales de EE.UU.⁶.

Así, perdió fuerza esta alternativa para regular las relaciones comerciales internacionales y al no concretarse la Carta de la Habana, el GATT quedó como el único instrumento regulador de Comercio internacional. Cabe resaltar que en 1951, la Carta de la Habana estaba definitivamente muerta, subsistiendo solamente la Comisión Interina, y entre sus funciones se encontraba la elección del Director General del GATT. Cabe señalar que, con la entrada en vigor de la OMC, la Comisión Interina desapareció definitivamente.

⁴ Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Checoslovaquia, Chile, Cuba, EEUU, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Países Bajos, Rodhesia del Sur, Reino Unido, Siria y Sudáfrica.

⁵ Se concebía como un Organismo Especializado de la ONU.

⁶ Ahlata M., Mario y Gerardo Jacob R.: "El GATT: Problemática en la agenda de la Ronda Uruguay". *El Financiero*. 6 de Agosto de 1992. pág. 30A.

Los orígenes del GATT, se basaron en buena medida en los preceptos que se inscribían en el contexto de la OIC, relativos a las políticas comerciales, con objeto de proceder a la liberalización del comercio internacional, y se consolidó como el único mecanismo internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte de comercio mundial.

De esta forma, el GATT inicia sus acciones el 1 de Enero de 1948 y se constituye desde entonces en el foro multilateral por excelencia para discutir las reglas que rigen el comercio internacional y para dirimir las controversias que tales intercambios originen.

1.1.1 PRINCIPIOS

En el seno del Acuerdo General, existen principios fundamentales que rigen los intercambios comerciales, los cuales deben ser ejecutados, como el mismo Acuerdo General los señala, por las Partes Contratantes.

Los principios fundamentales del GATT son: comercio sin discriminación; protección mediante aranceles; consolidación como base estable para el comercio; promoción de la competencia leal; restricciones cuantitativas a la importación; la "exención y la posible adopción de medidas de urgencia; acuerdos comerciales regionales; y condiciones especiales para los países en desarrollo.

A: COMERCIO SIN DISCRIMINACIÓN

El primer principio, plasmado en la famosa cláusula de la nación más favorecida (NMF), es que en el comercio no debe haber discriminaciones. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que le den a cualquier otro país en lo relativo a la aplicación y la administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación. Por lo tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra él; todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio. El trato de la nación más favorecida ha sido el principio que ha permitido a los países en desarrollo y a otros países con economías débiles beneficiarse libremente y sin reservas de las mejores condiciones comerciales negociadas por las potencias económicas más fuertes, y entre ellas.

Sin embargo, existen "excepciones" a este principio general, bajo ciertas condiciones:

- a) Las preferencias concedidas en zonas de libre comercio y uniones aduaneras. Por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Comunidad Europea CEE.
- b) El Sistema Generalizado de Preferencias, en favor de países en desarrollo, consistente en brindar un trato preferencial, diferenciado y más favorable a las naciones en desarrollo.
- c) Las referentes a medidas de urgencia sobre la importación de productos particulares, y
- d) Las aprobadas "taxativamente"⁷ por 2/3 de las Partes Contratantes del Acuerdo General.

Otro artículo del GATT relativo a la no discriminación (art. III; trato nacional) estipula que las mercancías una vez ingresadas en un mercado, no deben recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos equivalente de origen nacional. Es decir, dicho artículo permite que las mercancías de importación, deban circular libremente por los territorios de las Partes Contratantes, sin discriminación de origen o procedencia. Así, al pagar sus respectivos impuestos (arancel ad valorem y arancel específico), la mercancía se deben considerar como de origen nacional.

B. PROTECCIÓN MEDIANTE ARANCELES

El Acuerdo general no prohíbe la protección de las industrias nacionales. Sin embargo, el segundo principio fundamental es que cuando se ofrece esa protección, debe hacerse especialmente mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase. El objeto de esta norma es, entre otras cosas, lograr que se conozca claramente el grado de protección y reducir al mínimo la distorsión del comercio que causa.

⁷ *Taxativamente: Limitar y reducir un caso a determinadas circunstancias. En este sentido 2/3 de las Partes Contratantes.*

C: BASE ESTABLE PARA EL COMERCIO

En parte el comercio se apoya sobre una base estable y previsible gracias a la "consolidación"⁸, por negociación entre las partes contratantes, de los niveles de los derechos arancelarios. Estos derechos consolidados figuran, para cada país, en unas listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. Aunque se prevé la posibilidad de renegociar las partidas consolidadas, se procura impedir la vuelta a derechos más elevados con la exigencia de que todo aumento sea compensado

D. PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA LEAL

Dado que permite la protección arancelaria y de otro tipo en algunas circunstancias, resulta evidente que el GATT no es una "organización de libre comercio", como se la describe a veces. Se ocupa más de la competencia abierta, leal y sin distorsiones. Por ejemplo, gran parte de la labor del GATT está dedicada a los subsidios y el dumping. Las normas de las que puedan valerse los gobiernos para hacer frente al dumping en su mercado interno por sus competidores extranjeros figuran en el denominado "Código Antidumping". De igual modo, si se aduce la existencia de subsidios internos y a la exportación, éstas pueden impugnarse en el GATT. Al mismo tiempo, la normativa del GATT impone disciplinas en cuanto a la utilización de los derechos "compensatorios" que pueden establecerse para contrarrestar los efectos del subsidio.

E. RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACIÓN

La prohibición general a las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido en el caso de los países desarrollados.

La principal excepción a las normas generales del GATT que prohíben el uso de restricciones cuantitativas es el caso de dificultades de balanza de pagos (Art. XII). Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene ampliada, para

⁸ *Aranceles Consolidados; significa que cada miembro del Acuerdo General se compromete a no elevar los aranceles por encima de ciertos niveles máximos ya negociados.*

los países en desarrollo, por el reconocimiento (Art. XVIII) de que pueden imponer restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva 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. Los países que apliquen restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente consultas en el marco del GATT.

F. LA EXENCIÓN Y LA POSIBLE ADOPCIÓN DE MEDIDAS DE URGENCIA

Existen procedimientos de exención (Art. XXV) por los que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican, puede impedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada impuesta por el Acuerdo General. Entre otros, cabe mencionar el caso de la excepción concedida a los Estados Unidos por lo que se refiere a la aplicación de ciertas políticas agrícolas que de otro modo serían contrarias a las disposiciones del Acuerdo General.

Además, se reconoce que pueden darse ocasiones en que un gobierno considere inevitable conceder a los productores nacionales una protección temporal contra las importaciones. La norma del Acuerdo General relativa a las "salvaguardias" (Art. XIX) permite la adopción de tales medidas en casos cuidadosamente definidos. Una parte contratante puede imponer restricciones a la importación o suspender concesiones arancelarias con respecto a productos cuyas importaciones hayan aumentado y causen o amenacen causar perjuicio grave a los productores nacionales competidores.

G: ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Se han concertado en muchas regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas. El Art. XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por consiguiente autoriza tales agrupaciones, en tanto que excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo. Así pues, la integración regional sirve como complemento al sistema multilateral de comercio y no supone un peligro para el mismo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el Art. XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio; en ambos casos es preciso que se eliminen los derechos y demás obstáculos que pesan sobre los esencial de los intercambios comerciales entre los países que forman la integración. En una zona de libre comercio, cada miembro mantiene una política de comercio exterior y un arancel propicio respecto a los países de la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles u otras reglamentaciones que afecten el comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

H. OTROS CONCEPTOS

-La Reciprocidad:

Consiste en que cuando se otorgue una concesión comercial de un país miembro a otro miembro, por más mínima que sea, la nación beneficiada tiene la obligación de corresponder a esa concesión, y compensar de alguna forma, al país beneficiario de origen. Por ejemplo: Cuando un país reduzca sus aranceles a los productos importados de otro país, deberá esperar una reducción correspondiente de éste, en breve lapso.

-La Igualdad de los Estados:

El Acuerdo General, manifiesta que los 128 países-miembros, tienen el mismo derecho, "no importando" su poderío económico, militar, ni comercial, es decir, los países miembros se les concede derechos y obligaciones por igual. No obstante en la práctica comercial es sólo un espejismo, ya que en las Rondas, no se pueden negociar de manera igualitaria, el intercambio de manufacturas con el intercambio de básicos o materias primas.

En la actualidad, hay autores y analistas internacionales quienes califican que "el GATT, es la máxima expresión de la división Norte-Sur"⁹, ya que ostentan que las discusiones en el foro internacional, es decir, las Rondas (incluyendo la Ronda Uruguay), se centran en los problemas e intereses de los países desarrollados, como programas agrícolas internos, subsidios, excedentes estructurales, distorsiones comerciales, etc., marginando

⁹ Trópaga Delfín, Yolanda; "El GATT y los Desafíos de la Reordenación Agrícola Internacional". COMERCIO EXTERIOR. México. Octubre de 1990, volumen 40, No. 10, pág. 977.

substantialmente la agenda negociadora de los países en desarrollo, dentro del GATT. De tal suerte que las negociaciones multilaterales de la actual Ronda se centran sobre problemas de los países desarrollados y muy difícilmente de los países que integran el Tercer Mundo.

Una vez establecidos todos estos principios, como la esencia y normas del GATT, "tuvo que modificarse con posterioridad la legislación interna de aquellos Estados Signatarios del Acuerdo, que tuviesen la necesidad de hacerlo, para poder permitir su entrada formalmente al GATT"¹⁰.

1.1.2 ESTRUCTURA

El GATT, se autodefinía en sus propios documentos como "un instrumento" intergubernamental y multilateral que establecía derechos y obligaciones, en materia de política comercial entre las Partes Contratantes.

Sin embargo, el Acuerdo General, poseía una estructura basada en el Artículo XXV de su Carta, de carácter "simplista"¹¹, ya que sólo poseía algunos principios y objetivos fundamentales teniendo la siguiente estructura:

- a) La Conferencia o Período de Sesiones.
- b) La Secretaría.
- c) El Consejo de Representantes.
- d) Los Comités.
- e) Los Grupos de Trabajos, y
- f) Los Grupos Especiales.

1.1.3 FUNCIONES

A) La Conferencia de las Partes Contratantes:

Fue el órgano superior del GATT, en donde todas las Partes Contratantes del Acuerdo General, tenían la obligación de reunirse periódicamente (una vez por año), para poder asegurar las disposiciones del Acuerdo, mediante la acción colectiva y para poder facilitar la aplicación del mismo y lograr los objetivos planteados. La Conferencia, además, poseía el poder de organizar las negociaciones comerciales multilaterales -

¹⁰ *Grandes tendencias políticas contemporáneas: "El GATT"*. UNAM primera edición 1986, Ciudad Universitaria, México, págs. 9-10

¹¹ *Ibidem*, pág. 13.

Rondas-, así como discutir la evolución del comercio internacional y ventilar las controversias entre los países miembros.

B) La Secretaría:

La Secretaría del GATT, ahora de la Organización Mundial del Comercio (OMC), está integrada por cerca de 450 funcionarios, está ubicada en Ginebra, Suiza, y al frente de ésta, se encuentra su Director General, el Italiano Renato Ruggiero (anexo 2).

C) El Consejo de Representantes:

Órgano, creado en 1960, por resolución de la Conferencia del GATT, para que actuará entre los períodos de una Conferencia y otra. El Consejo de Representantes estaba facultado para resolver asuntos en trámite, como para resolver los asuntos de carácter urgente, entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes, de tal forma que el consejo de representantes pudieran formular recomendaciones que deben ser aprobadas por la Conferencia. El Consejo de representantes se reunía 10 veces por año y se había convertido en el órgano más importante del GATT, ya que aseguraba la continuidad de los trabajos del Acuerdo General, además de la toma de decisiones necesarias para el funcionamiento permanente del mismo.

D) Los Comités:

Emanado del Consejo de Representantes, y su función fue de suma importancia en las labores diarias del GATT, ya que trataba sistemáticamente asuntos específicos. Existían los "Comités Permanentes", como eran en primer término, el "Comité de Comercio y Desarrollo", que examinaba y hacía recomendaciones sobre las interrelaciones, a nivel analítico de políticas e institución, entre lo comercial, en las cuestiones financieras, monetarias, y en general, de desarrollo. Así mismo se tenía el "Comité de Restricciones Cuantitativas"; creado por razones de balanzas de pagos. El "Comité de Agricultura", el "Comité de Productos Industriales" y otros Comités encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestido; las concesiones arancelarias; las prácticas antidumping; la valoración aduanal; las compras del sector público; la subvenciones y las medidas compensatorias; las licencias de importación; los obstáculos técnicos al

comercio; el comercio de la carne; el comercio de los productos lácteos; el comercio de aeronaves civiles; y los asuntos presupuestarios, financieros y administrativos¹².

E) Los Grupos de Trabajos o Comités Especiales:

Fueron creados para tratar los asuntos corrientes que se suscitaban dentro de la negociación multilateral como las solicitudes de adhesión al GATT, el examen de los Acuerdos concluidos por los países miembros con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, el estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros deseaban adoptar una decisión colectiva.

F) Los Grupos Especiales de Conciliación:

Fueron encargados de examinar las "diferencias" entre países miembros. Estos tenían una vida temporalmente limitada, una vez concluido el estudio del caso concreto que le fue asignado, y debidamente informadas las Partes Contratantes de sus conclusiones sobre las que se habían de pronunciarse, poco después los Grupos de Trabajos quedaban disueltos. Los Grupos Especiales trataban anualmente unas 10 o 12 diferencias al año y en general, llevaban a término su labor en no más de 12 meses. La mitad de ese tiempo correspondía a la labor misma del Grupo Especial y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las consultas que en ámbito de este órgano se celebraba con las Partes en el diferendo.

En términos generales, "la estructura del GATT" parecía débil, sin embargo, "el poder real del GATT" emanaba de las propias Partes que la integraban, a través de la institucionalización del "derecho de represalia" que se les confería en determinados casos. El GATT como organización, carecía de atribuciones para obligar a un país miembro al cumplimiento de tales normas, sin embargo, las Partes Contratantes, podían autorizar al país perjudicado a que tomará represalias en contra de productos procedentes del país perjudicante. De este modo, el país infractor o incumplidor sería obligado a sujetar sus acciones a las reglas del Acuerdo General, y si así reincidía el país perjudicante en violar las normas del Acuerdo General, habrá represalias de terceros países, es decir, de países miembros que no intervienen en la relación comercial como sujetos comerciales directos.

¹².García Segura, José: "El Exito de la Ronda Uruguay impulsará el comercio mundial". El Día, 7 de enero 1992, pág.2.

Las "decisiones del GATT" se tomaban generalmente por "consenso" y no por votación. Por ello fue estratégico participar en las consultas informales y tratar de lograr quórum (acuerdo) entre los países y las posiciones idóneas. En las raras ocasiones en que se procedía a la votación, cada Parte Contratante (país miembro) tenía un voto. En la votación para formar decisiones solía bastar la mayoría simple, pero se necesitaba una mayoría de 2/3 de los votos emitidos, que comprendiera más de la mitad de los países miembros del GATT.

La vigilancia de las políticas-comerciales nacionales fue una parte importante de la labor del GATT en general, y de muchos de sus diferentes Comités en particular. También ocupaba una posición central en las negociaciones de la Ronda Uruguay referentes a modificaciones institucionales del GATT. Se preveía que en la Ronda Uruguay se aceptará la propuesta de establecer un sistema de exámenes de las políticas-comerciales nacionales, en virtud del cual los miembros del GATT examinarían colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política-comercial de un país determinado. Otra reforma, fue la celebración de reuniones periódicas de las Partes Contratantes a nivel ministerial.

El "presupuesto del GATT" para los últimos años se cifró en unos 74 millones de Francos-Suizos¹³, y los países miembros lo sufragaban en proporción a su participación en el comercio mundial, donde EE.UU., Japón, y la CEE fueron los principales aportadores financieros del presupuesto. Por otro lado, según algunos tratadistas internacionales, toda esta estructura poseía según una serie de elementos fundamentales (Un Tratado, Órganos permanentes, Presupuesto) para que el GATT se hubiera convertido de un simple Acuerdo comercial a una verdadera Organización Internacional¹⁴

¹³ SECOFI; Documento Oficial sobre: "El GATT. ¿Que es el GATT?" México, Septiembre 1992, pág. 8

¹⁴ Senado de la República; "Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México". Cuadernos del Senado Num. 55. Méx. Octubre de 1985. pág.29

1.1.4 MIEMBROS

- | | | |
|----------------------------------|----------------|--|
| 1. Alemania | 35. Finlandia | 70. Mozambique |
| 2. Antigua y Barbuda | 36. Francia | 71. Myanmar |
| 3. Argentina | 37. Gabón | 72. Namibia |
| 4. Australia | 38. Gambia | 73. Nicaragua |
| 5. Austria | 39. Ghana | 74. Níger |
| 6. Bahrein | 40. Grecia | 75. Nigeria |
| 7. Bangladesh | 41. Guatemala | 76. Noruega |
| 8. Barbados | 42. Guyana | 77. Nueva Zelanda |
| 9. Bélgica | 43. Haití | 78. Pakistán |
| 10. Belice | 44. Hong Kong | 79. Paraguay |
| 11. Benin | 45. Holanda | 80. Perú |
| 12. Bolivia | 46. Hungría | 81. Polonia |
| 13. Botswana | 47. India | 82. Portugal |
| 14. Brasil | 48. Indonesia | 83. Reino Unido de la Gran
Bretaña e Irlanda del
Norte |
| 15. Brunei | 49. Irlanda | 84. República Centroafricana |
| 16. Burkina Faso | 50. Islandia | 85. República de Corea |
| 17. Burundi | 51. Israel | 86. República Dominicana |
| 18. Camerún | 52. Italia | 87. República Checa |
| 19. Canadá | 53. Jamaica | 88. República Eslovaca |
| 20. Chad | 54. Japón | 89. Rumania |
| 21. Chile | 55. Kenya | 90. Rwanda |
| 22. Chipre | 56. Kuwait | 91. Santa Lucía |
| 23. Colombia | 57. Lesotho | 92. San Vicente y las
Granadinas |
| 24. Congo | 58. Luxemburgo | 93. Senegal |
| 25. Costa Rica | 59. Macao | 94. Sierra Leona |
| 26. Costa de Marfil | 60. Madagascar | 95. Singapur |
| 27. Cuba | 61. Malasia | 96. Sri Lanka |
| 28. Dinamarca | 62. Malawi | 97. Sudáfrica |
| 29. Egipto | 63. Maldivas | 98. Suecia |
| 30. El Salvador | 64. Malí | 99. Suiza |
| 31. España | 65. Malta | 100. Surinam |
| 32. Estados Unidos de
América | 66. Marruecos | 101. Swazilandia |
| 33. Fidji | 67. Mauricio | |
| 34. Filipinas | 68. Mauritania | |
| | 69. México | |

102. Tailandia	108. Uganda	114. Zimbabwe
103. Tanzania	109. Uruguay	
104. Togo	110. Venezuela	
105. Trinidad y Tobago	111. Yugoslavia	
106. Túnez	112. Zaire	
107. Turquía	113. Zambia	

Hasta la última minuto de vida del GATT existían numerosas solicitudes de acceso dicho organismo, que se encontraban en estudio. Por ejemplo, China gestionaba dificultosamente su reingreso. Las Repúblicas ex-integrantes de la URSS estaban dando pasos preliminares para incorporarse a dicho Acuerdo General, Arabia Saudita, Ecuador, y Rusia, entre otros.

"Adhesión provisional al Acuerdo General"

Países cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo General y que, habiendo adquirido la independencia, continuaban aplicando de facto, en espera de fijar definitivamente su política comercial (20).

1. Angola
2. Argelia
3. Bahamas
4. Brunei Darussalem
5. Cabo Verde
6. Emiratos Arabes Unidos
7. Granada
8. Guinea-Bissau
9. Guinea Ecuatorial
10. Islas Salomón
11. Kampuchea
12. Kiribati
13. Papua Nueva Guinea
14. Qatar
15. San Cristóbal y Nieves
16. Santo Tomé y Príncipe
17. Seychelles
18. Tonga

19. Tuvalu
20. Yemen Democrático.

1.1.5 OBJETIVOS.

Como ya se ha mencionado antes (en la definición del GATT), el objetivo fundamental de dicho Acuerdo General fue "regir las relaciones comerciales internacionales", en un plano de mejores términos; reciprocidad, no discriminación, la fijación de tarifas o aranceles para productos manufacturados, como para productos agrícolas con tendencia a minorizarlos y desaparecerlos. Y así poder liberalizar el comercio mundial, contribuyendo al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todas las naciones integrantes del Acuerdo General.

Los objetivos del GATT, fueron la promoción del comercio internacional, con el fin de multilateralizar y liberalizar las corrientes comerciales. El establecimiento de normas de carácter general que rijeran los intercambios y mecanismos para la solución de diferencias y a la vez constituirse en un foro de negociación comercial mediante las llamadas Rondas (objetivo trazado en 1947)¹⁵.

1.1.6 LAS GRANDES LINEAS DEL GATT

El Acuerdo General contenía 38 artículos¹⁶, que a continuación se exponen brevemente:

PARTE I

El ARTICULO I, El Acuerdo General imponía a todas las Partes Contratantes la obligación de considerarse mutuamente y de manera incondicional el trato de la nación más favorecida. sin embargo, el GATT preveía ciertas excepciones a este principio, cuando se formaran uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea (CEE); zonas de libre comercio, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); o cuando se tratara de ventajas concedidas entre los países vecinos, a fin de facilitar el comercio fronterizo.

Una decisión adoptada por las Partes Contratantes en nov. de 1979, constituyó el fundamento jurídico para brindar un trato preferencial, diferenciado y más favorable a

¹⁵ Mayoral Jiménez, Isabel: "México: otorga la mayor importancia al éxito de las negociaciones de la Ronda Uruguay", (aseveró Serra Puche: Secretario de SECOFI). UNO MAS UNO, 14-Enero-1992 pág. 14

¹⁶ SECOFI: Documento oficial sobre "EL GATT". México, Sep. 1992 pág. 19-21

los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras Partes Contratantes en materia de: concesiones arancelarias de conformidad al sistema Generalizado de Preferencias (SGP); medidas no arancelarias que se rijeran por los códigos o acuerdos negociados bajo los auspicios del GATT; preferencias arancelarias, y bajo ciertas condiciones, no arancelarias, concedidas mutuamente entre países en desarrollo menos adelantados. De hecho, estas decisiones cobraron plena vigencia a partir de la Ronda Tokyo.

Conforme al ARTICULO II, Los países miembros se habían comprometido a no aumentar sus impuestos que figuran en las listas de concesiones anexas al GATT. Por lo tanto, no se podían aplicar a los productos importados ya negociados, tasas arancelarias mayores que las consolidadas, salvo mediante las renegociaciones previstas en el Acuerdo (Art. XXVIII o en la sección A del Art. XXXVIII) que obligaban a las concesiones en otros productos para permitir el retiro de una concesión.. De esta manera se pretendía que los países miembros tuvieran la seguridad de que el monto de su comercio y los derechos aduaneros que gravaban las mercancías exportan fueran estables y previsibles.

Uno de los principios fundamentales del Acuerdo General fue que la protección de las industrias de cada nación deberían de darse esencialmente por medio de aranceles. No obstante daba posibilidades (Art.XII y XXVIII) para que el país recurriera, en circunstancias bien determinadas a "utilizar controles cuantitativos a la importación; por un lado, para proteger sus reservas monetarias, cuando tuviera dificultades para mantener el equilibrio de sus cuentas con el exterior y por el otro, para que los países en desarrollo pudieran proteger sus industrias nacientes". En general en el ARTICULO II, se preveía las reducciones arancelarias, que, al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General quedaban consolidadas y que formaban parte integrante de propio Acuerdo.

PARTE II

El Acuerdo General se aplicaba "provisionalmente". Los miembros tenían que aplicarse las normas de la Parte II "en toda la medida que fuera compatible con su legislación vigente" (Cláusula del Abuelo) en el momento de adherirse al Acuerdo General.

El Acuerdo General contenía una serie de disposiciones destinadas a impedir el recurso a formas indirectas de protección. Un artículo concreto a este respecto fue el ARTICULO II, que expresamente señalaba a las Partes Contratantes que no debieran "aplicar impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afectaran a la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescribieran la mezcla, transformación o el uso de ciertos productos...", de manera que se protegiera la protección nacional. En conclusión en este Art. III, se prohibían los impuestos interiores y otras medidas internas que discriminaran contra las importaciones (Principio del Trato Nacional).

Asimismo, en su ARTICULO IV, establecía las modalidades que debieran seguir los miembros del GATT al proyectar películas cinematográficas de diferente origen, garantizando un mínimo de tiempo para el material nacional y trato no discriminatorio para el que proviniera de otros países .

En el Acuerdo existían también otras disposiciones que pretendían la mayor uniformidad entre las legislaciones nacionales a fin de garantizar flujos comerciales expeditos. En el ARTICULO V se precisaban las facilidades que debieran otorgarse a las mercancías en tránsito para que circularan sin demora ni restricciones innecesarias. El ARTICULO VI se refería a los derechos antidumping y derechos compensatorios y condenaba que un país introdujera productos en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, a este respecto, señalaba que la Parte Contratante afectada podría instrumentar derechos antidumping y compensatorios.

En el ARTICULO VII las partes contratantes se comprometían a aplicar los principios generales del foro aduanero que se indicarán en el mismo articulado; además establecía para las Partes la obligatoriedad de examinar, conforme a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo cada vez que los solicitará otra Parte Contratante. Los principios generales del aforo indicaban, por un lado, que éste deberá basarse en el valor real de la mercancía importada y que dicho valor real estuviera relacionado con operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia; por otro lado, en materia de tipos de cambio usados en la valoración, el Acuerdo indica la conformidad de las partes para apegarse a la normatividad del Fondo Monetario Internacional.

El ARTICULO VIII indicaba que los "derechos y formalidades" referentes a la importación y a la exportación deberían reducirse en número y complejidad, con el mismo sentido de hacer expedito el comercio.

En el ARTICULO IX el Acuerdo establecía normas de colaboración entre las partes en lo que se refería a marcas de origen. En cuanto a la información oportuna, el Acuerdo establecía en su ARTICULO X que las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general, que cualquier Parte Contratante hubiera puesto en vigor y estuviera relacionadas con los flujos de comercio exterior, deberían publicarse rápidamente a fin de que gobierno y comerciantes tuvieran conocimiento. El mismo artículo expresaba que cada parte contratante aplicaría su legislación en la materia de manera uniforme, imparcial y equitativa, y que mantendría (o instituiría) tribunales judiciales, arbitrales o administrativos destinados a revisar y rectificar medidas relativas a cuestiones aduaneras; dichos tribunales serían independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas. Todos estos Artículos (del IV al X) eran "técnicos" encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas no arancelarias con fines de protección comercial.

Los ARTÍCULOS XI, XII, XIII, y XIV del Acuerdo General, se establecieron normas y procedimientos para la eliminación general de restricciones cuantitativas al comercio y se precisaban las circunstancias en las que alguna Parte Contratante podría reducir temporalmente su importación, dentro de los límites necesarios para proteger sus niveles de reserva monetaria. La aplicación de las restricciones, salvo en casos excepcionales, no sería discriminatoria, y se procuraría que la distribución del comercio afectado se aproxime lo más posible a la que las distintas Partes Contratantes podrían esperar si no existieran las restricciones en cuestión. En otras palabras en el Artículo XII especificaba la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos, el Artículo XIII exigía que se apliquen sin discriminación y el Artículo XIV las excepciones a la regla de no discriminación contenida en el Artículo anterior.

En materia de cambios, reserva monetaria y balanza de pagos, el Acuerdo, en su ARTICULO XV, establecía que las partes Contratantes procurarían desarrollar una política coordinada con el Fondo Monetario Internacional También se indicaba que al afectarse consultas a fin de examinar o resolver problemas en esos aspectos, en el curso de dichas consultas, el GATT aceptará la conclusiones del Fondo y aceptará que una Parte Contratante recurrirá al establecimiento de controles o de restricciones de cambio

que se ajusten a los estatutos del Fondo Monetario Internacional. En otras palabras este Artículo se refería a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

Respecto a las subvenciones a la exportación de un producto, las Partes Contratantes reconocían que podían ocasionar perjuicios a otras Partes Contratantes y, por ello, el ARTICULO XVI, establecía que quien concedirá o mantendrá alguna subvención debería examinar con las Partes contratantes que así los solicitaran, la posibilidad de limitar la subvención.

Los ARTÍCULOS XVII y XVIII del Acuerdo General se referían a la congruencia que debería existir entre dicho Acuerdo y la actividad de empresas comerciales del Estado y la acción estatal de fomento de desarrollo económico. En el primer aspecto se indicaba que una empresa del Estado, en cualquier sitio, quedaba comprometida a ajustarse en sus compras o sus ventas al principio general de no discriminación y se obligaba en esas operaciones a atenerse exclusivamente a consideraciones de carácter comercial y ofrecer así a las empresas de las demás Partes Contratantes las facilidades para participar en condiciones de libre competencia. En lo referente a políticas de desarrollo económico, las Partes Contratantes reconocían que para algunas pudiera ser necesario adoptar medidas de protección arancelaria que alientarán la creación de alguna rama productiva, o establecieran restricciones destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos; consideraban los procedimientos para compatibilizar esa clase de medidas por la vía de la negociación y la compensación en el seno del Acuerdo, y preveían que alguna Parte Contratante cuya economía sólo pudiera ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se hallará en las primeras fases de su desarrollo, podría apartarse temporalmente de las disposiciones del Acuerdo General. En resumen, se exigía que las empresas comerciales del Estado no incurrieran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior. En este mismo Artículo se exceptuaron las compras gubernamentales de las reglas del Acuerdo General. Este tema quedó cubierto posteriormente por un Código. También, se reconocieron que los países en desarrollo podían tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus divisas.

Los ARTÍCULOS XIX, XX, XXI del Acuerdo General contenían la descripción de situaciones y procedimientos correspondientes a fin de que alguna Parte Contratante pudiera apartarse temporalmente de sus obligaciones y reiterar o modificar concesiones. En el ARTICULO XIX, se preveía la aplicación de medidas de urgencia a las importaciones de determinados productos. Si la evolución imprevista de las

circunstancias y las obligaciones contraídas por una Parte Contratante en virtud del Acuerdo General tuvieran como consecuencia un aumento de las importaciones de cualquier producto, que cause o amenaza con causar un perjuicio grave a los productores nacionales, la Parte Contratante pudiera suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar las concesiones arancelarias. La Parte Contratante que adoptará estas medidas de urgencia determinaría en que grado y durante cuanto tiempo son necesarias para prevenir o repelar el juicio. Las Partes Contratantes afectadas por las medidas de urgencia podían adoptar medidas de represalia.

Las situaciones que previa el Acuerdo se refieren a condiciones que amenazaran causar un perjuicio grave a los productores nacionales o casos en los que la Parte Contratante considerará necesario proteger; la moral pública, la salud, el comercio de metales preciosos, los tesoros nacionales, los recursos naturales agotables, el suministro de materias a industrias nacionales y lograr la aplicación de leyes que no fueran incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General. También especificaban excepciones referidas a las condiciones en las que alguna Parte Contratante tomará medidas apartándose del Acuerdo a fin de preservar su seguridad.

En virtud de la cláusula de la Nación más favorecida, las medidas de salvaguardia debieron ser no discriminatorias, es decir, debieron aplicarse a todas las importaciones del producto en cuestión, sin importar su origen. Los países exportadores afectados tenían el derecho de tomar medidas de represalia, si el país importador no les ofrecía una compensación adecuada.

Para resolver las diferencias relativas al comercio entre los miembros del Acuerdo General, se estableció un principio básico, mediante el cual los países deben consultarse mutuamente en caso de controversia (ARTICULO XXII). Estas consultas sirvieron para aclarar las dificultades y hallar soluciones equitativas. Sin embargo, si mediante las consultas -que en una primera etapa se llevaron a cabo bilateralmente- no se llegará a un arreglo mutuamente satisfactorio, el ARTICULO XXIII del GATT establecía un procedimiento detallado para tramitar las reclamaciones, y se habían establecido fórmulas especiales para los países en desarrollo, con objeto de dar soluciones expeditas y favorables a sus problemas.

En nov. de 1979, las Partes Contratantes reformaron y mejoraron dichos procedimientos, para que las reclamaciones presentadas se investiguen con rapidez, a

efecto de que las Partes Contratantes formularan las recomendaciones pertinentes a las Partes en conflicto. Estas reformas habían hecho posible que los países en desarrollo con menor poder de negociación lograran, en general, resultados más satisfactorios en las discusiones sobre diferencias comerciales con países desarrollados, que los que obtuvieron en las negociaciones bilaterales sobre estas diferencias.

PARTE III

El ARTICULO XXIV se ocupaba de la aplicación territorial del Acuerdo, del tráfico fronterizo, de las uniones aduanera y de las zonas de libre comercio. En este campo el Acuerdo reconocía las ventajas de promover una mayor integración económica que facilitará el intercambio y señalaba que no se impediría la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Para tal efecto definía ambos conceptos y señalaba procedimientos para compatibilizar esas formas de asociación con los principios del Acuerdo General. En resumen, en este Art. se regulaban las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pudieran constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.

En el ARTICULO XXV, se precisaba la acción colectiva de las Partes Contratantes, señalando el deber de reunirse periódicamente, procedimiento general de votación y excepciones al respecto.

El ARTICULO XXVI se refiere a la fecha y procedimientos documentales relacionados con la aceptación, entrada en vigor y registro del Acuerdo General, que deberían observar las Partes Contratantes.

El ARTICULO XXVII se refería a la facultad de toda Parte Contratante para retirar o suspender concesiones negociadas con un gobierno que no se haya hecho Parte Contratante o haya dejado de serlo.

El ARTICULO XXVIII establecía que con una periodicidad trienal (cada tres años) toda Parte Contratante podría modificar o retirar una concesión incluida en la lista anexa al Acuerdo, previa negociación y acuerdo con toda Parte con la que haya negociado originalmente dicha concesión. En el curso de las negociaciones podría incluirse compensación sobre otros productos y en caso de no llegar a soluciones satisfactorias podría someterse la cuestión al seno de todas las Partes Contratantes; en todo caso

cumpliendo con los procedimientos, notificaciones y plazos que señalaba el texto del Acuerdo General.

El ARTICULO XXVIII bis, destacaba la importancia de las negociaciones arancelarias para expandir el comercio internacional y, por consiguiente, la de organizar periódicamente tales negociaciones. Estas podían referirse a reducción de derechos, su consolidación al nivel existente en ese momento, o el compromiso de no elevarlos por encima de un nivel determinado; las negociaciones podían referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en procedimientos multilaterales, y tomarán suficientemente en cuenta las necesidades de cada Parte Contratante y la flexibilidad que requerían los países poco desarrollados.

Los últimos ARTÍCULOS de la Parte III, del XXIX al XXXV del Acuerdo, precisaban los aspectos referentes a la relación entre el Acuerdo General y la Carta de la Habana, las enmiendas y su correspondiente entrada en vigor, el retiro de alguna Parte Contratante, la consideración o no de un gobierno como Parte Contratante y la adhesión al Acuerdo General.

PARTE IV

Esta IV Parte y final del Acuerdo General fue incorporada como resultado de la Ronda Kennedy y se refería al comercio y desarrollo. Comprendía tres artículos que aludían a principios y objetivos, compromisos y acción colectiva del Partes Contratantes respecto a los países poco desarrollados.

En el ARTICULO XXXVI se convino que en el caso de los países, se hacía necesario *asegurar* un aumento rápido de los ingresos por exportación; *propiciar* que obtengan una parte del incremento del comercio internacional; *asegurar* para sus productos de exportación condiciones más favorables de acceso a los mercados mundiales; y colaboración de las Partes Contratantes, instituciones internacionales de crédito, organizaciones intergubernamentales y órganos de las Naciones Unidas. También expresaba que las Partes Contratantes desarrolladas no esperaban reciprocidad por suprimir derechos u obstáculos al comercio de las Partes Contratantes poco desarrolladas.

A continuación, en el ARTICULO XXXVII quedaba señalado que las Partes Contratantes desarrolladas deberían, en toda medida de lo posible, acentuar el interés y las prioridades por facilitar las exportaciones de las Partes Contratantes poco desarrolladas; además se reiteraba el propósito de poner la mayor atención en analizar y encontrar soluciones satisfactorias a los problemas que obstruyeran el desarrollo de dichas Partes Contratantes.

La acción colectiva de las Partes Contratantes en apoyo de los países poco desarrollados estaba plasmada en el ARTICULO XXXVIII, según el cual debería mejorarse por todos los medios, el acceso a los mercados mundiales de productos primarios que ofrecían un interés particular para las Partes Contratantes poco desarrolladas, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos, procurar y conseguir la colaboración apropiada con los organismos internacionales; colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las Partes Contratantes poco desarrolladas, en el examen del comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan sus exportaciones; y vigilar la evolución del comercio mundial y colaborar en la búsqueda de métodos y en la difusión comercial y desarrollo del estudio de los mercados.

Es importante comentar que las actividades del GATT habían entrado algunas veces en relación con las recomendaciones formuladas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), porque la complementación de los objetivos de ambas organizaciones podrá mejorar considerablemente las prácticas y los resultados del comercio internacional.

1.2 LOS PRINCIPALES ALCANCES DEL GATT, EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, A LO LARGO DE SUS DIFERENTES RONDAS: 1948-1986

El GATT, inició sus acciones, el 1 de Enero de 1948, albergando en su seno a 23 países. Desde aquellos años, hasta 1992 el GATT, auspició 8 Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales, en las cuales han participado un número mayor de naciones (128 Estados formalmente e incluso tuvieron presencia varias naciones que no son miembros pero que participaban en carácter de observadoras). Cada Ronda ha aportado rasgos significativos y sustanciales para obtener la tan ansiada liberalización del

comercio internacional. En el anexo 3, sobre *acceso a mercados*, se incluyen resultados de estas ocho Rondas de negociaciones.

1.2.1 GINEBRA, (1947-1948)

Esta Ronda, como fue la primera celebrada en 1947, en Ginebra, con la participación de 23 naciones.

El tema principal negociado por dichas naciones fue "Aranceles"¹⁷, logrando reducciones arancelarias significativas, para los países participantes. (45 fracciones negociadas, alcanzando un valor comercial de 10 mil millones de dólares).

Por otro lado, se plasman legalmente diversos compromisos como los otorgamientos de derechos y obligaciones en el Acuerdo General por parte de las naciones integrantes.

1.2.2 ANNECY (1949)

Esta Ronda, fue la segunda, celebrada en 1949, en Annecy, Francia, con la participación de sólo 13 países, por lo que sus negociaciones multilaterales se tornaron débiles en el tema central de "aranceles" (obteniéndose 5 mil fracciones negociadas) y prácticamente la Ronda Annecy fue sólo de transición para la siguiente.

1.2.3 TORQUAY (1951)

La llamada Ronda Torquay, fue la tercera reunión multilateral, con sede en Inglaterra, fue celebrada en 1951, con el tema central de la fijación de aranceles para los productos industriales.

Esta Ronda fue de suma importancia ya que la integraron 38 países, entre estos La República Federal de Alemania, por lo que se enriquecía el espíritu participativo. Sin embargo, las reducciones arancelarias en los productos (8,700 fracciones negociadas) en promedio fue del 25% respecto a 1948.

¹⁷ *San impuestos aplicados a artículos transportados de un área aduanal a otra. "Regla clara y transparente". SECOFI: Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo: Desafíos y Oportunidades. SECOFI, Abril 1990. pag. 15*

1.2.4 GINEBRA. (1956)

Esta cuarta Ronda, fue celebrada en Suiza, originalmente en el año de 1956¹⁸, con la participación de 26 naciones y con el viejo tema central de "Aranceles".

Sus logros, fueron modestos en la reducción de aranceles, debido a que la Ronda, se centró en negociar multilateralmente producto por producto, atendiendo al principio de utilizar los aranceles como principal medida de protección a las industrias nacionales. Esta Ronda fue muy lenta. Y las fracciones negociadas alcanzaron un valor de 2,500 millones de dólares.

1.2.5 GINEBRA, "RONDA DILLON", (1960-1961)

En esta quinta Ronda, celebrada en 1960-1961, en Ginebra, Suiza, se trató de acelerar la liberalización comercial. Sin embargo, el resultado fue modesto. Ello provocó que se adoptarán mecanismos más agresivos para la siguiente Ronda.

Esta Ronda Dillon, tuvo la participación de 26 naciones y el tema central de sus negociaciones fue el de "Aranceles", sus logros fueron modestos en este rubro.(4.400 fracciones negociadas, con un valor de 4,900 mill. de dólares).

Esta Ronda, adoptó el nombre de Douglas Dillon, entonces Subsecretario de Estado de los Estados Unidos de América, quien propuso públicamente las negociaciones multilaterales simultáneamente con las negociaciones que deberfan de llevar a cabo los miembros de la Comunidad Económica Europea en razón al establecimiento de la Tarifa Externa Común (TEC), "los resultados de esta Ronda serían mas importantes por su dimensión política que por sus efectos arancelarios". En efecto, es la primera vez que la CEE negoció en bloque en nombre de sus países miembros y es también que se intentó una reducción lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional, producto por producto.

1.2.6 GINEBRA, "RONDA KENNEDY", (1964-1967)

¹⁸ Algunos autores toman la fecha de 1958, y como el caso del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C., *Actividad Económica No. 165: La Ronda Uruguay del GATT*. Pág. 3

En las Rondas anteriores a la Kennedy, aumenta el descontento de las naciones en vías de desarrollo, de todas las partes del mundo, ya que en el GATT, sólo se observaba cierta tendencia a unilaterizar los beneficios del comercio, en favor de los países industrializados. Todo esto llevó a los países en vías de desarrollo a tomar una actitud general de descontento, el cual pasó las fronteras nacionales y llegó al seno de la organización de las Naciones Unidas, acogiendo el problema y logrando finalmente aprobar una resolución que convoca a la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) fuera del GATT, para analizar la situación y las tendencias de comercio internacional, particularmente en el rubro de productos básicos y primarios. La Conferencia tiene tal éxito, que influye en el GATT y en su Carta Constitutiva, pugnando por agregarle la Parte que ya mencionamos.

Con respecto al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un concepto creado dentro de la UNCTAD en 1968, cuyo principal objetivo es para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semimanufacturadas de los países en desarrollo, para que tales artículos sean más competitivos en los mercados de países desarrollados.

En dicho contexto, se lleva a cabo la "Sexta" Ronda y hasta entonces la más ambiciosa ya que participaron 62 naciones. La Ronda Kennedy, y su período que comprende de 1963 a 1967, produjo Acuerdos para reducir en casi un tercio (33%) los niveles arancelarios mantenidos por países desarrollados, para productos industriales, cabe resaltar que EE.UU. y la CEE negociaron reducciones arancelarias entre un 50 y 80% de tipo lineal para sus productos. Sin embargo, la negociación arancelaria entre los países desarrollados y en vías de serlo, siguieron el método tradicional producto por producto. Además, se negoció también un "Código Antídumping", el cual es una legislación comercial establecida en contra de prácticas desleales a dicho comercio internacional, derivadas del "dumping" consistente en la venta de un producto en un mercado extranjero "a menos del valor justo".

El valor justo puede ser el precio a que se vende el artículo en el país exportador o en terceros países, también el costo de producción¹⁹. El "dumping" se reconoce como una práctica comercial "injusta y desleal", capaz de desorganizar a los mercados y perjudicar directamente a los productores de los artículos competitivos en el país importador. El Artículo VI, del GATT, autorizaba establecer impuestos antidumping, por un valor igual a la diferencia entre su precio de exportación y su "valor justo" en el país exportador.

¹⁹ SECOFI; "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo". México, Abril de 1990, pág. 84

Además, en esta Ronda Multilateral, se negoció un Convenio Internacional sobre el trigo, con el cual se pretendía estabilizar los precios mundiales de ese cereal. Este Acuerdo sustituyó al último de una serie de Convenios Internacionales sobre el trigo que databa de los años 50.

En términos generales, esta Ronda Kennedy, dinamizó el comercio mundial de la época (alcanzando 40 mil mill. de dólares), y por primera vez se constituye una negociación sobre el dumping.

1.2.7 GINEBRA "RONDA TOKYO", (1973-1979)

En la década de los 70, tuvo lugar la séptima Ronda de negociaciones multilaterales comerciales, iniciadas formalmente con la "Declaración de Tokyo" de 1973, la Ronda se celebró en Ginebra y concluida ahí, en 1979. La Ronda Tokyo, se diferenció de las demás Rondas del GATT, porque en ella participaron 102 naciones con distintos niveles de desarrollo económico, algunos de ellos no pertenecían al Acuerdo General y solamente eran países observadores.

Esta Ronda dio un importante impulso a "la reducción de las barreras arancelarias", en 33% en promedio, que afectó al 15% del comercio mundial. (alcanzando un valor de 200 mil millones de dólares) La media arancelaria de los productos manufacturados en 9 grandes mercados industriales EE.UU., Japón, CEE, entre otros, se redujo del 7 al 4.7%²⁰. Sin embargo, en ciertos sectores no hubo reducción alguna (automóviles, camiones, semiconductores, ciertos textiles) y en otros, sector textil en general, tuvieron reducciones por debajo del promedio arancelario.

Durante esta Ronda, también se hicieron esfuerzos importantes en la negociación de disciplinas específicas, dirigidas a reducir las "barreras no arancelarias", a través de una adaptación jurídica de varios Artículos de la Carta originaria del Acuerdo General, a las nuevas circunstancias imperantes del comercio internacional, surgiendo así los "Códigos de Conducta", sobre: Subsidios, y Derechos Compensatorios, Antidumping, Normas Técnicas, Licencias de Importación, Valoración Aduanera y Compras al Sector Público.

Los conceptos anteriores se explican:

²⁰ SECOFI: "Las Relaciones Comerciales de México con el mundo: Desafíos y oportunidades". Abril de 1990. Mex. pág. 15

A) **BARRERAS NO ARANCELARIAS:** Son medidas gubernamentales que restringen las importaciones, principalmente en los productos agrícolas (ejemplos cuotas, licencias de importación, etc.) en los que no se incorporan los aranceles. Estas medidas se han vuelto relativamente más notorias como impedimento al comercio, y como el neoproteccionismo, el cual produce mayores alteraciones de los patrones del comercio internacional, que los aranceles y las barreras cuantitativas.

B) **CÓDIGOS DE CONDUCTA:** Instrumentos internacionales que especifican el comportamiento internacional aceptable de naciones o empresas multinacionales. Varios códigos de conducta legalmente obligatorios fueron negociados durante esta Ronda, que liberalizó y armonizó las medidas internas que podrían dificultar el comercio. Cada uno de estos códigos es vigilado por un Comité Especial (que se reúne bajo los auspicios del GATT) y favorece las consultas y la solución de controversias surgidas bajo el código. Los países que no fueron Partes Contratantes del GATT, podían adherirse a estos códigos. Los Artículos III al XXII del GATT, también contenían disposiciones de política-comercial que han sido descritas, como el código de buena conducta del GATT, en asuntos comerciales. Varios códigos de conducta "voluntarios" (o sea, no obligatorios legalmente) han sido negociados a instancias de Naciones Unidas, incluso uno, que intenta especificar los derechos y obligaciones de las empresas transnacionales.

C) **SUBSIDIOS:** Beneficio económico, concedido por el gobierno a sus productores de artículos, particularmente agrícolas, con "frecuencia", para robustecerlos en su posición competitiva frente al exterior.

D) **DERECHOS COMPENSATORIOS:** Son impuestos especiales sobre las importaciones, para contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a los exportadores o productores en el país exportador (ejemplo competencia desleal). El Artículo VI, XVI y XXIII del GATT, regulaba el empleo de estos derechos.

"CÓDIGOS DE CONDUCTA EN LA RONDA TOKYO"

Si bien el GATT fue concebido para propiciar la eliminación de prácticas bilaterales y discriminatorias en el comercio internacional, a través de normas negociadas internacionalmente en las respectivas rondas. Este proceso de consolidación se vio seriamente obstaculizado, por la crisis de la economía internacional de la década de los setenta, cuyo origen se remonta a las debilidades del esquema creado en Bretton Woods

en 1944, a la pérdida de productividad de la economía estadounidense frente a los principales socios comerciales, particularmente Japón y la Comunidad Económica Europea, y a la incapacidad de mantener un patrón monetario internacional con un tipo de cambio fijo que garantice las transacciones económicas internacionales, y al incremento significativo y sostenido de los precios del petróleo, propicio que en los países, sobre todo industrializados, adoptaran nuevos mecanismos proteccionistas para salvaguardar su aparato productivo y fundamentalmente, para sus balanzas de pagos. Entre los mecanismos neoproteccionistas que, de hecho, han venido produciendo mayores alteraciones de los patrones del comercio internacional que los aranceles y las barreras cuantitativas, destacan los siguientes:

A) Barreras no arancelarias cualitativas, bajo las formas de normas sanitarias y fitosanitarias, de empaque, embalaje, etiquetado, transportes y técnicas;

B) Acuerdos bilaterales atentatorios al principio de no discriminación del GATT, obligándose a ciertos países a limitar "voluntariamente" sus exportaciones de algunos productos, con el pretexto de ordenar los mercados; y

C) Nuevas formas de comercio, bajo esquemas de contra-comercio (counter-trade).

En este contexto, a diferencia de las seis rondas de negociación previas del GATT, cuyo objetivo central fue reducir los obstáculos arancelarios, la Ronda Tokio, celebrada entre 1973 y 1979, se orientó básicamente al establecimiento de códigos de conducta sobre barreras no arancelarias que regularían las acciones de los gobiernos.

Son seis los códigos de conducta; tres que interpretaban, ampliaban y reglamentaban artículos del Acuerdo general: el código antidumping, el código de valoración aduanera, y el código sobre subsidios y derechos compensatorios. Otros tres reglamentan y amplían aspectos técnicos del mismo Acuerdo General: el código de obstáculos técnicos al comercio o de normalización, el código de procedimientos para el trámite de licencias de importación y el código de compras del sector público.

1. CÓDIGO ANTIDUMPING

Fue un código de conducta que establece normas sustantivas y de procedimiento para procesos contra prácticas de "Dumping", (ya antes analizado). En la Ronda Tokyo se vuelve a negociar este código y sustituyó al antiguo negociado durante la Ronda

Kennedy. El nuevo interpretaba las disposiciones del Artículo VI, XVI, XXIII del Acuerdo General, en las que se establecían las condiciones de defensa para contrarrestar la práctica desleal contra importaciones a precios de dumping y la aplicación de derechos antidumping. Su objetivo de este código fue establecer un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen completo de los casos de dumping.

2. CÓDIGO DE NORMAS TÉCNICAS

Fueron especificaciones que determinan las características de un producto, en cuanto a dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad. Las normas pueden incluir también, terminología, métodos de prueba, empaque, etiquetado o marcaje. El Acuerdo de la Ronda Tokyo sobre "barreras técnicas" al comercio llamado a veces "código de normas"; tuvo el propósito de verificar que las normas nacionales no se usen para entorpecer el comercio internacional.

En él, se reconocía la aplicación ordenada de las normas y sistemas internacionales de certificación para el aumento de la eficiencia de la producción y para facilitar el comercio internacional. Reconocía también que no debe impedirse a ningún país, la adopción de las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales, así como la protección del medio ambiente o para la prevención de prácticas que puedan inducir a errores con la condición de que no se les aplique en forma tal, que constituyan medios de discriminación arbitrarios o injustificados entre países o para restricción encubierta de comercio internacional.

3. CÓDIGO DE LICENCIAS

Código, encaminado a simplificar los procedimientos de licencias de importación y asegurar su aplicación justa y equitativa. El código intentaba también propiciar la transparencia, exigiendo la publicación de las reglas de reglamentos nacionales pertinentes. Un comité de licencias de importación vigila la adhesión al código.

4. CÓDIGO DE VALORACIÓN ADUANERA

Este código negociado en la Ronda Tokyo, con el fin de establecer un sistema internacional uniforme, justo y previsible para la evaluación de artículos con fines aduanales y evitar el uso de sistemas de valoración nacionales, arbitrarios como barreras no arancelarias al comercio. El código estableció el "valor de transacción" o el precio

realmente pagado o pagadero por los bienes importados como método principal de valuación por los funcionarios aduanales y especificó una jerarquía de otros métodos que se emplearían, cuando no se pueda usar el valor de transacción. El código también contenía disposiciones técnicas que intentaban asegurar una conversión equitativa de las divisas; la autorización rápida de los artículos, cuando hubiera demoras al determinar el valor de los artículos importados; derechos de apelación internos y publicación de leyes y reglamentos que afectaran la valuación aduanal.

Este código pretendía establecer un sistema "neutral" para valorar las mercancías en aduana y evitar la utilización de valores arbitrarios ficticios.

5. CÓDIGO DE COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

Este código tenía como principal característica, ser el único que contemplaba la incorporación de los servicios como materia del mismo.

En el objetivo de este código, se le reconocía la necesidad de establecer un marco internacional de derechos y obligaciones respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público con miras a conseguir la liberalización del comercio internacional. Su entrada en vigor fue el 1 de Enero de 1991²¹

6. CÓDIGO DE SUBVENCIONES Y DE DERECHOS COMPENSATORIOS

En él, se reconocía el lado positivo de las subvenciones, como el promover la consecución de importantes objetivos de política nacional, y también su lado negativo, ya que perjudica el comercio y la producción. Por lo tanto, el objetivo del código, debió de tratar básicamente los efectos de subvenciones y que éstas se determinaran teniendo en cuenta la situación económica interna de los países signatarios interesados, así como el estado de las relaciones económicas internacionales.

De igual forma, el código velaba por que el empleo de subvenciones, no lesione, ni perjudique los intereses de ningún signatario, pues las medidas compensatorias no pueden obstaculizar injustificadamente el comercio internacional y porque los

²¹ Abdala M. Mario y Gerardo Jacob R.: "GATT: Problemática en la Agenda de la Ronda Uruguay". *El FINANCIERO*. 6 de Agosto de 1992. Pág. 30A

productores lesionados por el empleo de subvenciones puedan obtener auxilio dentro de un marco internacional convenido de derechos y obligaciones.

Una característica particular de estos Códigos es que sólo se aplicaban a los países signatarios de los mismos y, por lo tanto, *dichos códigos no son parte integral del Acuerdo General*.

La Cláusula de Habilitación

Por otro lado, en la Ronda Tokyo se obtuvo una trascendente decisión del GATT, que creó un marco permanente para un trato diferenciado y más favorable, no recíproco y una mayor participación de países en desarrollo, conocido como cláusula de habilitación (enabling clause) esta decisión habilita a países industrializados a extender el trato preferencial a países en desarrollo, a pesar de las disposiciones de la cláusula de la nación más favorecida (NMF), sin conceder dicho trato a otras Partes Contratantes.

Las distintas categorías de trato preferencial que podían ser extendidas, estaban enumeradas en el texto de la cláusula de habilitación. Esta comprendía en "primer lugar", el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esta cláusula se aplicaba al tratamiento arancelario preferencial, concedido por las Partes Contratantes de los países en desarrollo en arreglo con dicho sistema.

La segunda categoría de la aplicación de esta cláusula, consistía en los códigos multilaterales relativos a las barreras no arancelarias, negociadas durante esta Ronda Tokyo, a los que ya se hizo referencia anteriormente. La cláusula estipuló que los países industrializados podían extender a los países en desarrollo un trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General, relativas a las medidas no arancelarias que se rijan por las disposiciones de instrumentos negociados multilateralmente bajo los auspicios del GATT.

Tercero, esta cláusula se aplicaba a los acuerdos regionales o globales concluidos entre países en desarrollo para reducir o eliminar mutuamente las medidas arancelarias y no arancelarias sobre los productos importados entre estos. Había que observar que de lo relativo a las medidas no arancelarias, esta cláusula establecía que se puede otorgar, otro tipo de trato especial y más favorable "de conformidad de los criterios o condiciones que puedan fijar las Partes Contratantes del GATT". Bajo esta excepción a la cláusula de la

nación más favorecida, la cláusula de habilitación incluía además el Sistema Global de Preferencias Comerciales, entre países en desarrollo (SGPC).

Cuarto, esta cláusula permitía extender el trato especial a los países menos adelantados entre los países en desarrollo. Este trato preferencial podía ser otorgado tanto por países industrializados, como los países en desarrollo.

En resumen, durante esta Ronda Tokyo, se incorporarían dentro del marco jurídico del GATT, seis códigos de conducta: tres que ampliaban, interpretaban y reglamentaban los Artículos del Acuerdo General: El Código de Valoración Aduanera, El Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios y El Código Antidumping. Otros tres que reglamentaban y ampliaban aspectos técnicos del mismo Acuerdo General: El Código de Normalización, El Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación y El Código sobre Compras del Sector Público.

EN CONCLUSIÓN, La Ronda Tokyo, fue el intento más completo hecho hasta entonces para eliminar, reducir o controlar "las barreras no arancelarias" al comercio no agrícola y se distingue porque en ella se negociaron los códigos de conducta ya mencionados, encaminados a combatir las barreras no arancelarias como instrumento de proteccionismo. También se negociaron *acuerdos sectoriales*: sobre el comercio de productos lácteos, la carne de bovino y el de aeronaves civiles, así como un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial.

EN GENERAL, en las primeras cinco rondas (Ginebra, Annecy, Torquay, Ginebra y Dillon) auspiciadas por el GATT, hubo en promedio de asistencia 25 naciones por Ronda, entre las cuales se encontraban las economías más importantes del capitalismo mundial (EE.UU., Japón, países integrantes de La Comunidad Europea, entre otros). Y algunos países en desarrollo, como Uruguay, India, Chile, entre otros. (México no participó en ninguna de estas Rondas)

En este lapso importante, el GATT, fomentó los intercambios comerciales a nivel mundial, a través de centrar sus negociaciones en fijar y reducir significativamente las barreras arancelarias de los productos manufacturados, obteniendo así una reducción arancelaria del 40% en 1947 a 29% en 1963²².

²² Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *Actividad Económica: "La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia y Trascendencia"*, México 1992, No. 165, pág. 2

Durante la época de los 50, los países industrializados consolidaron un moderno sistema de intercambio y pagos internacionales de amplia convertibilidad, que dio agilidad y eficiencia a las transacciones internacionales de bienes y servicios. Esto aunado, a la liberalización arancelaria se tradujo en un acelerado crecimiento del comercio mundial, cuyo volumen aumentó 300% entre 1948 y 1965²³. Este lapso fue considerado como la "época dorada" del comercio internacional. Sin embargo, los países en vías de desarrollo en este lapso calificaban al GATT, de ser "un club de ricos"²⁴. Ya que era una institución que marginaba los temas de interés de estos países por lo que sólo se negociaba productos industriales y no les interesaba las materias primas, por lo que se creó un gran descontento de los países en vías de desarrollo hacia las tendencias de unilateralizar los beneficios del comercio hacia unos cuantos países miembros, caracterizados por sus hegemonías regionales y mundiales.

Durante las siguientes dos Rondas; "Kennedy y Tokyo", el GATT, tiene una efervescencia participativa, llegando a ingresar en su seno más de 100 naciones, entre las que destacan algunas de Europa del Este, entre otras, es decir, el GATT se está "universalizando", ya que albergaba igualmente en sus filas a naciones con otros sistemas políticos y económicos.

En este período 1964-1980, el GATT, sigue fomentando los intercambios mundiales, particularmente en países industrializados a través de la disminución de barreras arancelarias lográndose una reducción arancelaria promedio de 35% mundial²⁵.

Sin embargo, al estarse "consolidando" los aranceles en sus reducciones, las naciones aumentan las "barreras no arancelarias" en muchos sectores, con el fin de brindar protección al interior, poco después en respuesta de este nuevo proteccionismo (neoproteccionismo), se crearon acuerdos del marco jurídico (Códigos), para reglamentar estas nuevas disposiciones comerciales. Con lo cual, se siguió dinamizando el comercio internacional, bajo reglas y procedimientos más claros y transparentes, con la tendencia de liberalizar el mercado mundial.

Para los países en vías de desarrollo, hubo una nueva esperanza la UNCTAD I y II²⁶, la cual en común acuerdo se plasmó, en la parte IV del GATT (los artículos XXXVI,

²³ "World Trade". *The Economist*, Inglaterra, 22 de Septiembre de 1990.

²⁴ *Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas: El GATT*. UNAM, México, Ciudad Universitaria, 1986, pág. 5

²⁵ Abdala M. Mario y Gerardo Jacob R.: "El GATT: Problemática en la Ronda de Uruguay" *EL FINANCIERO*, 6 de agosto de 1992, pág. 30-A

²⁶ Navarrete, Jorge Eduardo (Embajador de México en China): "El GATT, sea esperanza de que repunte el comercio mundial". *EXCELSIOR*, 7 de mayo de 1992, Pág. 1

XXXVII, y XXXVIII agregados al articulado del GATT en 1965, se referían a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el art. XXXVI se fijaban los principios y objetivos del GATT relativos a satisfacer esas necesidades; en el art. XXXVII se exponían los compromisos que con este fin contraían los países miembros y en el art. XXXVIII se prevía la acción colectiva de éstos). Asimismo, se instrumentó el "Sistema Generalizado de Preferencias", con lo cual los países desarrollados daban un trato preferencial a naciones en vías de serlo, a través de eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral para ciertas manufacturas, semimanufacturas y productos primarios, desarrollando de esta forma la economía de naciones dependientes, constituyéndose así un nuevo respiro más equitativo y justo para estos países dentro del Acuerdo General.

1.3 EL NEOPROTECCIONISMO Y EL SURGIMIENTO DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (RETROVISION)

En el contexto internacional se reconoce ampliamente que los países desarrollados "protegen" ciertos sectores más que otros. El grado de protección tiende a variar conforme a los precios de los productos en el mercado mundial por un lado, y por el otro, para proteger y balancear la producción de sus industrias y agriculturas al interior. De esta forma se justifica en primera instancia el proteccionismo, el cual se distorsiona al tomar decisiones unilaterales injustificadas por las naciones más desarrolladas dentro de la práctica del comercio, con el fin de mermar la competencia, la producción y colocación de productos de ciertas naciones que en su mayoría son en vías de desarrollo. De esta forma analizaremos minuciosamente el caso de las barreras no arancelarias y sus consecuencias en las siguientes apartados

1.3.1 DEFINICIÓN DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Son medidas gubernamentales que restringen las importaciones, en las que no se incorporan los aranceles. Estas medidas se han vuelto relativamente más notorias como impedimentos al comercio internacional.

Este proteccionismo obedece a "exigencias" de políticas económicas internas arbitrarias y unilaterales de las naciones para poder "proteger" su economía y ciertos sectores de la

competencia del exterior, implementando esta clase de instrumentos que violan los principios del GATT (hoy retomados en la OMC) cuando se utilizan con fines de protección injustificada.

1.3.2 SURGIMIENTO, CONSOLIDACIÓN Y CONSECUENCIAS DE ESTE TIPO DE BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. (NEOPROTECCIONISMO)

Desde que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT, se constituyó como el foro multilateral por excelencia para discutir las reglas que rigen el comercio mundial y para dirimir las controversias que tales intercambios originen. El principal instrumento que se había utilizado para ello había sido la celebración de acuerdos específicos por sectores o temas, cuyos principios básicos habían sido la reciprocidad y el otorgamiento de ventajas mutuas, la disminución sustancial de aranceles, la eliminación de diversas barreras no arancelarias, y la erradicación de tratos discriminatorios en el comercio internacional. Sin embargo, aunque al final el GATT alcanzó a albergar a 128 Partes Contratantes y cerca de 30 naciones participantes con carácter de observadoras²⁷, el fantasma del proteccionismo se cernía vertiginosamente sobre de ellas en ciertos momentos y condiciones unilaterales, haciendo a un lado el espíritu del GATT.

Durante los primeros treinta años de vida, el GATT contribuyó de manera importante al impresionante dinamismo que observó el comercio mundial en la postguerra. Los aranceles promedio de productos manufacturados a nivel mundial se redujeron de 40% en 1947, a cerca de 7% a principios de la década de los noventa. Esto fue posible gracias a varias Rondas de negociaciones (Ginebra, Annecy, Torquay, Ginebra y Dillon), particularmente esta última 1960-61 en la que el tema fue el de los "aranceles" y su reducción.

Durante la década de los cincuenta, los países industrializados consolidaron un moderno sistema de intercambio y pagos internacionales de amplia convertibilidad, que dio agilidad y eficiencia a las transacciones internacionales de bienes y servicios. La liberalización arancelaria se tradujo en un acelerado crecimiento del comercio internacional, cuyo volumen aumento 500% entre 1950 y 1975, frente a un incremento de 220% del producto mundial global,²⁸ es decir, el comercio internacional, vivió la mejor etapa de prosperidad y éxito, dados los enormes intercambios de las mercancías y

²⁷ SECOFI: Documento Oficial sobre el GATT. Que es el GATT?. México, Septiembre de 1992. Pág. 24-

²⁸ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. AC. Actividad Económica: La Ronda Uruguay del GATT: su Importancia y trascendencia. Núm. 165. Pág. 2

ganancias que se obtuvieron para las naciones participantes. Aquí cabe resaltar el papel de las empresas norteamericanas y japonesas, las cuales se convirtieron en verdaderas empresas transnacionales.

Los principales principios fundamentales que sustentaron los progresos logrados por el GATT fueron; la reciprocidad, la no discriminación y la transparencia (publicación de leyes y reglamentos).

Después de las dos primeras décadas de operación del GATT (los años 50 y 60), que se consideran como la **época dorada del comercio internacional**, se ha producido una notoria desaceleración del crecimiento del valor y volumen del comercio mundial, incluso con relación al crecimiento de la producción global. De hecho, las **barreras no arancelarias** en muchos sectores han ido aumentando a un ritmo mayor que el de la reducción de aranceles, lo cual ha contribuido al escaso dinamismo del comercio. Las medidas proteccionistas de carácter unilateral han proliferado, sobre todo en los países industrializados.

La amplia difusión de nuevas formas de protección comercial no arancelaria desde finales de la década de los sesenta, es lo que ha dado origen y aparente consolidación, al llamado proteccionismo nuevo o **neoproteccionismo**. En 1986, por ejemplo, la proporción de las importaciones afectadas por medidas no arancelarias rebasó el 20% en el caso de los EE.UU., cerca de 40% en Japón y alrededor del 60% en la Comunidad Económica Europea (CEE), perjudicando especialmente al comercio de productos agropecuarios.

Más Grave aún, la mayoría de estas medidas proteccionistas se han concentrado en contra de las importaciones provenientes de países en desarrollo. En 1986, cerca del 30% de las exportaciones provenientes de países en desarrollo hacia los miembros de la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE), grupo formado actualmente por las 25 naciones más desarrolladas del planeta (México ingresó el 14 de abril de 1994), fueron objeto de medidas no arancelarias "básicas", tales como cuotas, restricciones voluntarias a las exportaciones (VAR's, por sus siglas en inglés), Acuerdos Específicos (como el Multifibras, el del Azúcar o el del Café, Medidas fitosanitarias, etc., en comparación con el 17% de las importaciones de otros países desarrollados (además de que estos países responden regularmente intensificando sus propias medidas proteccionistas)²⁹

²⁹ *IBIDEM*, PÁG. 3

Esta nueva forma de proteccionismo representaba un cuestionamiento a los principios esenciales y a la efectividad del GATT como puntal del multilateralismo, además de que fomentaba las tendencias regionalistas. Tal situación había propiciado lo que se había dado en llamar la "Crisis del multilateralismo", o su desmantelamiento por acuerdos de carácter regional, varios de los cuales habían demostrado ser mucho más operacionales que las negociaciones comerciales dentro del GATT.

Dentro de las medidas proteccionistas que más afectaban el comercio mundial destacan las siguientes:

- 1- Restricciones Voluntarias de las Exportaciones (VAR'S).
- 2- La "Sección 301" de la Ley del Comercio de los EE.UU.
- 3- La "Super 301".
4. Salvaguardias o aplicación de la "Cláusula de Escape".
- 5- Medidas "Anti-dumping".
- 6- Impuestos Compensatorios.

En muchos casos, estas medidas proteccionistas eran consideradas como mecanismos de "protección por procedimiento". Es decir, que una vez implementadas, protegían a las industrias internas durante largos períodos, debido a lo complicado y tardado de los trámites necesarios para eventualmente, lograr su desmantelamiento.

Se considera que en ausencia de este tipo de medidas proteccionistas, en la década de los ochenta el comercio mundial hubiera tenido una expansión considerablemente mayor a la registrada efectivamente. La mayoría de los estudios recientes sobre la economía mundial, atribuye el estancamiento actual de las principales economías a los riesgos de guerras comerciales y al consecuente estancamiento del comercio. De acuerdo con estimaciones del GATT, durante 1991 el ritmo de crecimiento del comercio se desaceleró por tercer año consecutivo en comparación con el 5% de 1990, en tanto que el valor disminuyó del 13.5% al 1.5% en los mismos años.

Es verdad que la desaceleración del comercio mundial en la última década no se podía atribuir exclusivamente a la proliferación de las medidas proteccionistas en los países industrializados. También obedecía, entre otras causas, a los desequilibrios cambiarios en los mercados internacionales, al déficit comercial estadounidense, al deterioro de los precios de las materias primas y a la notoria reducción del comercio exterior de los

países del antiguo bloque socialista. Sin embargo, no puede negarse que parte importante del estancamiento de los intercambios comerciales obedecía a la expansión del llamado "comercio administrado" o "dirigido", en el cual las negociaciones específicas a nivel bilateral habían tomado preeminencia sobre los convenios multilaterales de libre comercio. Los problemas que habían surgido para tratar de restaurar la disciplina multilateral y disminuir las prácticas comerciales desleales, habían motivado el cuestionamiento de la viabilidad de largo plazo de foros como el GATT.

Dentro de la gama de "efectos" que producían esta clase de protección no arancelario a ciertos sectores de la economía principalmente el agrícola, por parte de los países más desarrollados, aparecen los siguientes:

- Deprimían los precios mundiales y con ello los ingresos por exportación de los Países de Menor Desarrollo (PMD).
- Provocaban ahorro en los costos de importación de los países menos desarrollados, e
- Inducían mayor inestabilidad de los precios internacionales, al reducir artificialmente el consumo interno y elevar la producción nacional.

De esta manera indirecta, la amenaza de la protección en los países desarrollados desalentaba considerablemente la apertura económica en los Países de Menor Desarrollo. Los grados de protección y el carácter unilateral e impredecible del acceso a los mercados de los países industriales debilitaba la disposición de los productores y responsables de política de los PMD para asumir los riesgos de una estrategia más favorable al comercio internacional. Fue de esta forma que el lento crecimiento de la economía internacional en la actualidad junto con las elevadas tasas de protección de los principales mercados agrícolas, dificultaba a los países de menor desarrollo y endeudados a que disminuyan considerablemente sus obligaciones externas sin una expansión rápida de sus entradas de divisas vía exportaciones.

Es dentro de este contexto en el que se desarrolló la Ronda Uruguay del GATT, iniciada en 1986, y que representó el esfuerzo más importante para adecuar las normas del comercio mundial a la nueva dinámica de la economía internacional, así como para extenderlo a otras áreas de creciente importancia (como el comercio de servicios, agricultura, textiles, propiedad intelectual, etc.).

1.3.3 LOS TIPOS DE BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS DIFERENTES ÁREAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Como ya habíamos señalado anteriormente, dentro de las barreras no arancelarias que más afectaban el comercio internacional encontramos:

- 1 Los Acuerdos de Restricción Voluntaria de las Exportaciones.
- 2 La Sección 301 de la Ley de Comercio de los EE.UU.
- 3 La Super 301. (Adición a la sección 301).
- 4 Salvaguardas o aplicación de la Cláusula de Escape.
- 5 Medidas Antidumping.
- 6 Impuestos Compensatorios.
7. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- 8 Tratados y Acuerdos Específicos (como créditos condicionados)
- 9 Normas técnicas o de calidad (etiquetado, el sello, la marca, el tamaño etc.)
- 10 Medidas Ecológicas.
- 11 Permisos y Prohibiciones de Importación, entre otras.
- 12 Medidas arbitrarias en la aplicación de los Sistemas Generalizados de Preferencias
- 13 Restricciones cuantitativas (como el Acuerdo Multifibras), entre otras.

CAPITULO II

"LA RONDA URUGUAY"

"La Ronda Uruguay del GATT es el juego pendiente más grande de azar en el mundo"
"THE WALL STREET JOURNAL"³⁰

Con el fin de promover el libre comercio, resolver los problemas pendientes de la Ronda Tokio, así como atender áreas nuevas, como servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión relacionadas con el comercio se acordó dar inicio a la Ronda Uruguay a partir de 1986.

2.1. ¿QUE ES LA RONDA URUGUAY?

Es la octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales, auspiciada por el GATT. "Iniciada con la reunión Ministerial celebrada el 20 de Septiembre de 1986, en Punta del Este, (balneario a 140 kms. al Este de Montevideo), Uruguay. Y fue en parte la culminación del trabajo comenzado después de la anterior reunión Ministerial del GATT celebrada en Ginebra, Suiza, en Nov. de 1982"³¹. En esta Ronda participaron "124 naciones" miembros del GATT y cerca de 30 países participantes en carácter de observadoras³². En varios aspectos, la Ronda Uruguay constituyó el esfuerzo más ambicioso en 45 años por reestructurar la reglamentación y operatividad del GATT. Después de siete Rondas "al interior"³³ del Acuerdo General, por primera vez se incluyeron una amplia variedad de temas (muchos de ellos nuevos), intentando la modificación a fondo del Acuerdo. Esta Ronda abarcó más temas o áreas que ninguna anterior, varios de ellos extremadamente difíciles (como el agropecuario, el textil y los servicios). Sin embargo, la cuestión fundamental dentro de ella fue la confirmación (o negación) de utilidad del GATT, dentro del nuevo contexto económico mundial.

³⁰ Roth Terence, de AP-Dow Jones; "El GATT, al Borde del Éxito o Fracaso". EXCELSIOR. 6 de marzo de 1992. Pág. 14-F

³¹ Gross Héctor (Canciller uruguayo); "proclama Gross un éxito relativo en la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL 7 de enero de 1992 pág. 6.

³² Véase Pág. 15 Lista de Miembros del GATT.

³³ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. Actividad Económica; "La Ronda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia" Núm. 165. Pág. 6

2.2 OBJETIVOS DE LA RONDA URUGUAY (GLOBALES Y ESPECÍFICOS)

La declaración acordada por los Ministros en Punta del Este, si bien representó un compromiso político único, se dividió en dos secciones. La primera parte se refirió a las negociaciones y sobre el "comercio de mercancías", y la segunda parte al comercio de servicios. Sus "objetivos globales" en el comercio de mercancías fueron:

- Una mayor liberalización y expansión del comercio mundial.
- Examinar en su detalle y en conjunto el funcionamiento del GATT y mejorar el sistema multilateral de Comercio.
- Incrementar la capacidad de respuesta del sistema GATT ante los cambios del entorno económico internacional, y
- Fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación entre las políticas comerciales y otras políticas económicas que afectan al crecimiento y al desarrollo económico.

Los "objetivos específicos" plasmados para cada una de las 15 áreas de negociación para el comercio de mercancías fueron:

Aranceles: La finalidad fue una mayor liberalización, y el acento se colocó en la eventual eliminación de los derechos de aduana elevados y en "progresividad" arancelaria, con arreglo a lo cual los derechos que se imponen aumentan según el grado de elaboración del producto manufacturado que se trate.

Medidas No Arancelarias: Reducir o eliminar esa clase de medidas, en particular las restricciones cuantitativas.

Productos tropicales: Al igual que en las Rondas comerciales anteriores, se trató de un sector prioritario respecto del cual el objetivo fue la más completa liberalización del comercio, con la inclusión tanto de las medidas arancelarias como de las no arancelarias.

Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales: Los esfuerzos en pro de la liberalización se centraron en el comercio de productos pesqueros, los productos forestales y los metales no ferrosos.

Textiles y vestido: Definir modalidades que permitan la integración de este sector en el GATT, lo que supone, entre otras cosas, que con el tiempo se elimine el Acuerdo Multifibras.

Agricultura: Su objetivo fue establecer normas del GATT más específicas, mejores condiciones de competencia internacional por medio de un aumento del acceso al mercado y de la disminución de los subsidios, y reducir los efectos desfavorables en el comercio resultantes de las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias.

Artículos del Acuerdo general: Examinar las disposiciones existentes del Acuerdo general (en especial, las no comprendidas en las demás esferas de negociación) y entablar negociaciones, según proceda.

Salvaguardias: Llegar a un Acuerdo referente a todos los aspectos de la cuestión. Este es considerado de especial importancia para el fortalecimiento del sistema del GATT. Comprenden el examen de las limitaciones bilaterales de las exportaciones (Acuerdos de restricción voluntaria, acuerdos ordenados de mercado.)

Acuerdos de las NCM. Mejorar, aclarar o ampliar, según proceda, los acuerdos de la Ronda Tokyo.

Subvenciones y Medidas Compensatorias: Hacer más estrictas las disciplinas contenidas en los Artículos VI y XVI del Acuerdo General y en el Acuerdo sobre Subsidios negociado en la Ronda Tokyo.

Solución de Diferencias: Mejorar el sistema con el fin de asegurar la solución pronta y efectiva de las diferencias y el cumplimiento de las recomendaciones adoptadas.

Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionada con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas: Aclarar las disposiciones existentes en el Acuerdo General que guardan relación con la protección de los derechos de propiedad intelectual y elaborar, según proceda, nuevas formas y disciplinas. Al mismo tiempo

negociar un marco multilateral respecto del comercio internacional de mercancías falsificadas para buscar sus eliminación.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio: Se trata de los efectos de restricción y distorsión del comercio resultantes de las medidas nacionales en materia de inversiones y de la posible elaboración de nuevas disposiciones en el Acuerdo General que eviten esos efectos negativos en el comercio.

Funcionamiento del Sistema del GATT: Posibles modificaciones institucionales del GATT, en particular para permitir el examen multilateral de las políticas comerciales, mejorar el proceso de adopción de decisiones y acrecentar la contribución del GATT al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial, fortaleciendo su relación con otras organizaciones internacionales en materia monetaria y financiera.

La **Segunda parte de la Declaración** se refiere a las negociaciones sobre el **comercio de los servicios**. Se prevé en ella el establecimiento de un marco multilateral de principios y normas (para el comercio de servicios), incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares.

2.3 ESTRUCTURA DE LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DENTRO DE LA RONDA

La Ronda Uruguay se dividió en 15 temas de negociación, los cuales podrían clasificarse en tres grandes categorías: I) Temas Viejos o Acceso a mercado; II) Temas Normativos o Institucionales.; III) Temas Nuevos.

I) ACCESO A MERCADOS

Son temas que se discutieron con anterioridad, pero que por diversos motivos no se habían resuelto por falta de consenso. Dentro de estos se encuentran:

1. Medidas No Arancelarias para productos agrícolas.
- 2- Medidas No Arancelarias para productos industriales.
- 3- Textiles y Ropa.
- 4- Productos obtenidos de la Explotación de Recursos Naturales.

5- Productos Tropicales.

6- Productos Agrícolas.

II) TEMAS NORMATIVOS O INSTITUCIONALES

Se refirieron básicamente a las reglas que deben establecerse para solucionar de manera eficiente y justa las controversias comerciales, así como a la eventual creación de la Organización Internacional del Comercio. Los temas que comprendió esta segunda clasificación fueron:

- 1- Salvaguardias.
- 2- Subsidios y Medidas Compensatorias.
- 3- Artículos del GATT.
- 4- Acuerdos multilaterales.
- 5- Fortalecimiento del GATT (FOGS).
- 6- Solución de Controversias o diferencias.

III) TEMAS NUEVOS

Se refieren a temas que nunca se habían negociado, bajo los auspicios del GATT, que se requerían incorporar en virtud de la expansión del comercio internacional. Estos temas son:

- 1- Servicios.
- 2- Los Derechos Comerciales relacionados con la Propiedad Intelectual (TRIPS, en inglés).
- 3- Comercio relacionado con Medidas de Inversión (TRIMS, en inglés).

Desde el inicio de la Ronda Uruguay, se celebraron tres reuniones ministeriales plenarias: La de Punta del Este, Uruguay, 1986, que fue la que lanzó oficialmente la Octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Una intermedia que tuvo lugar en Montreal, Canadá, en Dic. de 1988 para analizar el estado que guardaban en ese momento las negociaciones y la tercera, que debió haber sido la última, en Bruselas, Bélgica en dic. de 1990. Sin embargo, las diferencias en materia de subsidios agrícolas entre los EE.UU. y la Comunidad Europea impidieron que las negociaciones multilaterales hayan tenido éxito en el curso del año pasado, por lo que en 1991 se

reestructuró la agenda de trabajo de la Ronda y se delimitaron siete áreas que fueron las que definieron la estructura de la Propuesta del Ex director General del GATT; Arthur Dunkel³⁴. Estas áreas fueron las siguientes:

- I- Acceso a Mercados.
- II- Textiles y Vestido.
- III- Agricultura.
- IV- Reglas de Comercio (que incluye, entre otros temas; antidumping, subsidios, salvaguardas y medidas de inversión).
- V- Derechos de Propiedad Intelectual.
- VI- Servicios.
- VII- Aspectos Institucionales.

Después de avanzar las negociaciones a cierto ritmo y con el fin de acelerar más las mismas, a partir de Enero de 1992, las negociaciones de la Ronda, se condujeron en tres vías paralelas:

- A) Acceso a mercados de bienes.
- B) Compromisos iniciales en materia de servicios.
- C) Redacción jurídica de los Acuerdos del Acta Final.

En cada una de ellas se lograron ciertos avances, pero estos se supeditaron a las negociaciones agrícolas.

2.4 LA PROPUESTA DUNKEL A LA RONDA URUGUAY

En base al reconocimiento de las limitaciones comerciales de la Ronda Uruguay para regular y promover el sistema comercial multilateral, además de observar reticencias de los países industrializados para alcanzar acuerdos mínimos en áreas problemáticas, el Ex director General del GATT; Arthur Dunkel, presentó en Diciembre de 1991, un documento conocido como la "Propuesta Dunkel", en la que integró todos los temas y debates llevados a cabo a lo largo de los 6 años de la Ronda Uruguay destinado a destrabar las negociaciones y evitar otra posposición de las mismas. La propuesta encierra las principales conclusiones de algunos de los temas, así como posibles alternativas de solución en el caso de las posiciones encontradas.

³⁴ Propuesta Analizada en el siguiente apartado (pag. 47) y posteriormente, en el Capítulo III

Los 124 países miembros del GATT, hasta enero de 1991, se encontraban revisando dicho documento, sobre el cual debían hacer sus observaciones y redefinir sus posiciones negociadoras. La Propuesta se estructuró en 4 capítulos o secciones:

- 1- Las características que tendrá la Organización Multilateral de Comercio.
- 2- Los nuevos sujetos del sistema comercial.
- 3- El comercio de bienes, y
- 4- Acuerdos menores.

Además de poder ser el elemento que logré evitar el fracaso de la Ronda Uruguay. La Propuesta Dunkel revistió gran importancia debido a que constituiría el marco legal y operativo bajo el cual se desenvolvería el comercio mundial en los próximos años.

Dentro de los elementos novedosos de la Propuesta Dunkel vale la pena destacar el que se incluye en el **Capítulo 1**: la determinación de prohibir la práctica del "Free-ridership", el cual se da cuando algunos de los países se aprovechan de la apertura de mercados en otras naciones, pero "no abren los suyos", (algo frecuentemente se achacó al Japón). Esta medida se inscribió en la insistencia de eliminar las "triangulaciones", vías países en desarrollo que realizan algunos países desarrollados, para utilizar el tratamiento favorable que reciben los primeros bajo los diferentes esquemas preferenciales. Un caso específico es el relativo a las "maquiladoras".

Bajo la estructura de la OMC, todo país que fuera miembro o deseara adherirse a ella, tendría que cumplir con todos los Acuerdos surgidos en la Ronda Uruguay, la Ronda Tokyo y al interior del GATT. Este requisito contribuiría a disminuir los países que incurrieran en dicha práctica. La Propuesta Dunkel, planteó la "iniciativa para establecer la nueva Organización Multilateral de Comercio (OMC), cuyo objetivo central se orienta al logro de una economía mundial más abierta y capaz de garantizar simultáneamente, la certidumbre para los participantes en ella. De esta forma, las Partes Contratantes se vieron en la necesidad de asumir compromisos con un carácter de "obligatoriedad", antes ausente en los acuerdos multilaterales. Dunkel, subrayó la necesidad no sólo de readecuar la reglamentación del propio GATT, sino que la nueva organización se gobierne por reglas de conducta más estrictas. La base de la OMC sería un panel internacional de expertos que resolvería ágilmente las controversias al interior del GATT, con carácter de obligatoriedad para todas las Partes que se adhieran a su protocolo de creación. Más aún, la Propuesta planteó incluso la posibilidad de aplicar

"contra-represalias" intersectoriales, en caso de que se mostrará la no existencia de daño en el país que hubiera aplicado la sanción inicial.

En el **capítulo 2**, de dicha propuesta, se incluían los nuevos sujetos del comercio internacional. El análisis se centró en los derechos comerciales sobre Propiedad Intelectual (TRIPS) los derechos comerciales sobre Inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS), pero sin ninguna aportación novedosa. Sin embargo, la Propuesta estableció bases sólidas multilaterales para fortalecer los derechos de Propiedad Intelectual.

El **capítulo 3**, se destinó al análisis del comercio de bienes. En lo concerniente a la agricultura, uno de los temas que no permitió avances para la culminación de las negociaciones en el seno de la Ronda Uruguay, se realizó un importante esfuerzo por incorporar a este sector en las reglas internacionales del comercio, abordando 4 aspectos; barreras a la importación, subsidios, cuotas y restricciones fitosanitarias. La Propuesta central consistió en la sustitución de todo tipo de barreras no arancelarias (permisos de importación, cuotas y medidas fitosanitarias) por aranceles, o sea la denominada "tarificación". El objetivo inicial sería la disminución de las barreras comerciales en 36%, así como una reducción de subsidios en otro 24%, durante un período de 6 años a partir de 1993³⁵.

En este mismo sentido, la propuesta estableció la definición concreta de los tipos de subsidio y el tratamiento de que será objeto cada uno de ellos. Así también se establece que los "subsidios son totalmente prohibidos" en particular, aquellos superiores al 5%. Se "permite" la aplicación de subsidios durante 5 años, en aquellas áreas deprimidas o con fines de investigación.

Tocante al texto antidumping, la propuesta modificó las disposiciones existentes en el GATT, buscando una armonización de las leyes nacionales para ampliar el criterio bajo el que se aplican los mecanismos para definir el dumping, de acuerdo con la "regla de mínimos" que consiste en que un precio dumping "menor a 2%", no será considerado como tal. La Propuesta también señaló que las medidas antidumping no deben ser

³⁵ Caballero A., Francisco J.: "La Propuesta Dunkel y el Futuro del Multilateralismo" *EL FINANCIERO* 3 de abril de 1992. Pág. 31A

aplicadas por más de 5 años, y que las "ventas iniciales" realizadas a un mercado, por debajo de su costo, no se consideren dumping³⁶.

La Propuesta, también propuso eliminar, en un plazo de 10 años, el Acuerdo Multifibras (AMF), para poder liberalizar el comercio de esos bienes, lo cual dependía de los avances en la eliminación de la práctica free-ridership. Esta breve síntesis de las propuestas contenidas en la iniciativa Dunkel, ofrecen una idea de los alcances que la consolidación de la misma tendría para el sistema comercial internacional. Sin embargo, se plantearon inquietudes por parte de algunos países desarrollados en torno a lo que consideran medidas con una orientación parcial, que beneficiarían únicamente a las contrapartes comerciales. Si se comparan los avances de la Ronda Uruguay de acuerdo a las metas que esta se planteó en 1985, con las que pretendía alcanzar la Propuesta Dunkel, los resultados eran muy exitosos para el conjunto de la Ronda Uruguay, y para el comercio mundial.

Se debe de señalar que la Propuesta Dunkel, no dejó de ser muy ambiciosa, ya que intentó proporcionar elementos para solucionar los distintos aspectos conflictivos dentro de cada tema de la Ronda Uruguay, siendo un gran esfuerzo no sólo para lograr la conclusión exitosa de dicha Ronda, sino también para mantener vigente al GATT y al multilateralismo.

Existieron gobiernos que estaban dispuestos a aprobar la Propuesta Dunkel, a pesar de no entender todos sus objetivos, como Brasil, Uruguay, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina, entre otros países³⁷. Sin embargo, hubo en cambio quienes se opusieron a dicho proyecto como son la CEE, particularmente Francia, por considerarla dañina a sus intereses nacionales y comunitarios³⁸.

³⁶ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A.C. Actividad Económica: "La Ronda Uruguay del GATT", Núm. 165, pág. 13-14
³⁷ Silk Leonard, *The New York Times*: "Un fracaso del GATT avivará la competencia de bloques" *EXCELSIOR* 2 de Marzo de 1992. Pág. 5
³⁸ García Segura, José e Irina Arzate: "A fines de marzo podría estar madurando la Ronda Uruguay". *El Día*, 9 de enero de 1992, pág. 9

2.5 LOS OBJETIVOS ALCANZADOS, HASTA DICIEMBRE DE 1993 EN LAS DIFERENTES ÁREAS DE NEGOCIACIÓN

2.5.1 ACCESO A MERCADOS

Barreras comerciales; en este campo se negoció la reducción y/o eliminación de las "barreras arancelarias y no arancelarias" para productos industriales de los países participantes. Se propuso una reducción arancelaria en un lapso de 5 años, de 33 por ciento en promedio, tomando en base los aranceles " consolidados" o sea, aranceles máximos comprometidos por cada país ante el GATT. Dado que no fue posible acordar una metodología única, para establecer un mecanismo y lograr la reducción de la progresividad y de las crestas arancelarias (son los aranceles más costosos), EE.UU. apoyó una negociación bilateral por peticiones y ofertas, las negociaciones se dieron en ese marco. En tanto la mayoría de los países participantes insistieron en la utilización de una formula general que reduciría, sobre todo, los aranceles elevados.

Los Acuerdos de reducción que se lograran entre cualquier grupo de países serían de beneficio automático para todos, debido a la vigencia de la Cláusula de la Nación Más Favorecida. "Cuando México se adhirió al GATT, en 1986, se comprometió a que sus aranceles no excedieran el 50%, salvo algunas excepciones. Sin embargo, las exigencias de competitividad y eficiencia productiva lo llevaron a establecer de facto, un arancel máximo del 20%. Esta disminución, autónomamente adoptada, constituye ahora una ventaja: México podrá cumplir con el posible Acuerdo del GATT para disminuir el arancel máximo comprometido, sin prácticamente modificar su actual estructura arancelaria"³⁹.

Este escenario es muy favorable para nuestro país, ya que como resultado de esta negociación el resto de los países (123) disminuirán sus aranceles para las exportaciones mexicanas, mientras que México no requirió de ajustes en su estructura arancelaria a nivel multilateral.

³⁹ Secofi; Discurso pronunciado el 7 de enero de 1992, por el Dr. Jaime Serra Puche, Srio. de Comercio y Fomento Industrial, ante la Cámara de Senadores, sobre "El estado que guardan las Negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT". México, enero de 1992, pág.6

2.5.2 TEXTILES Y VESTIDO

El comercio mundial de productos textiles ha sido tradicionalmente manejado a través de una serie de Acuerdos independientes de las reglas del GATT. En las negociaciones de la Ronda Uruguay se hicieron esfuerzos por establecer las bases para graduar la eliminación de este tipo de Acuerdos sectoriales. En particular, el Acuerdo Multifibras AMF, permite a un país importador aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles y productos de vestido, cuando las considere necesarias para proteger su mercado interno, aun cuando tales restricciones fueran contrarias a las reglas del GATT.

El Acuerdo entró en vigor el 1 de Enero de 1974, y hasta 1993 participaban en el AMF unos 51 países (contando a cada Estado miembro de la CEE por separado), y fue renovado varias veces, renovándose finalmente hasta diciembre de 1994. Debido a este Acuerdo (AMF) la mayoría de los países exportadores de textiles o de vestido celebran Acuerdos bilaterales con los principales países importadores ya que estos pueden imponer unilateralmente cuotas para limitar dichas importaciones.

El AMF, es un sistema de cuotas altamente discriminatorio por lo que se buscó un Acuerdo marco (Propuesta Dunkel) que incluyera la conversión de las actuales cuotas de volumen a cuotas de tasas arancelarias (tariff rate quotas), con reducciones anuales en la sobretasa a las importaciones superiores a esta cuota, así como la creación de cuotas globales que serían eliminadas en un período de diez años (esto es entre 1995 y 2004). Durante este período de liberalización, se parte de un incremento gradual de las cuotas, hasta la desaparición total de las barreras y la eliminación progresiva del derecho de aplicar salvaguardias.

Ante esta Propuesta Dunkel las reacciones de importantes grupos textiles a nivel mundial no se hicieron esperar. Por ejemplo, "los profesionales estadounidenses y europeos del sector textil condenaron en forma enérgica el desmantelamiento del Acuerdo Multifibra en 10 años, propuesto en el proyecto del Acuerdo Final de la Ronda Uruguay"⁴⁰.

⁴⁰ García Segura, José y Irma Arzate: "A fines de.....", Pág. 9

"El Presidente del Instituto Norteamericano de Fabricantes de Textiles; Neil Hightower, acompañado por Guy Arnoult, de Eltac, el principal Grupo Textil Europeo, afirmó en la conferencia de prensa que se le otorgó, que:

"El proyecto del Director General del GATT, y su aceptación significaría la pérdida de más de dos millones de puestos de trabajo en EE.UU. y los países Europeos"⁴¹

Además subrayó, "Nosotros necesitaríamos un período de transición mínimo de 15 años para que nuestras fabricas textiles estadounidenses y europeas pudieran atenuar los efectos sociales y económicos que provocaría precipitadamente el Plan Dunkel". Finalizó, diciendo que "Países como Pakistán, Indonesia y China, que jamás respetaron las reglas fundamentales del comercio internacional, serán los principales beneficiarios de la desaparición del Acuerdo Multifibra, y ello en detrimento de los países africanos, de México y de Europa del Este."

Sin embargo, ante estas reacciones, la Propuesta Dunkel siguió siendo analizada por las respectivas Partes del GATT. El objetivo de la Ronda en esta área era desmantelar el Acuerdo Multifibras e integrar el sector a las normas generales del GATT, en un plazo razonable de transición, los medios para lograr este fin consistían, por una parte, en incrementar gradualmente las cuotas existentes hasta su desaparición total y, por otra, en eliminar progresivamente el derecho a aplicar salvaguardias en forma discriminatoria. El período de transición para lograr la incorporación a las normas generales del GATT está previsto en un plazo de diez años.

2.5.3 AGRICULTURA

Este fue uno de los temas más controvertidos y difíciles de la Ronda Uruguay que más adelante se analizará minuciosamente (Cap. III), para poder esclarecer las negociaciones en este rubro de la agricultura. Sin embargo, se adelantan las prentisas fundamentales de lo que constaron las negociaciones del GATT, en este tema. Se buscó por primera vez en la historia del GATT, un programa de reforma agrícola mundial para sanear la situación del comercio mundial de los productos agropecuarios. Este programa establecería compromisos específicos en materia de acceso a mercados, disminución de subsidios internos y de subsidios a la exportación; así en lo concerniente a reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias.

⁴¹ IBIDEM

La negociación persiguió una mayor liberalización del comercio mundial de estos productos, a través de reducciones arancelarias y de la conversión de las barreras no arancelarias de carácter cuantitativo, como son las cuotas y permisos de importación entre otras, en aranceles equivalentes. En materia de subsidios internos y subsidios a la exportación, se buscó crear condiciones más favorables de competencia mediante la reducción de los altos niveles alcanzados por dichos subsidios en los últimos años. Sin descuidar los aspectos relativos a la salud, se buscó que las barreras sanitarias y fitosanitarias fueran objeto de disciplinas internacionales más claras para que dichas medidas no se convirtieran en obstáculos injustificados al comercio.

Del avance que se lograra en esta área, y en particular, en materia de subsidios, dependía en buena medida el éxito de la Ronda Uruguay. El anterior programa de comercio agrícola pretendía por una parte sanear la situación del comercio mundial de productos agropecuarios gracias a la disminución o eliminación de subsidios que distorsionan el comercio, y por la otra, modernizar y volver más transparentes los instrumentos de protección agrícola de todos los países participantes de la Ronda. El Acuerdo implicaría que los países participantes se comprometieran a eliminar todos los permisos de importación, así como las cuotas y los sustituyeran por aranceles equivalentes ("arancelización").

2.5.4 REGLAS DE COMERCIO

Esta área abarcó los siguientes temas: salvaguardias, antidumping, subsidios y medidas de inversión relacionadas al comercio.

A) SALVAGUARDAS: Esta norma también llamada "protección de emergencia", esta sustentada en el Art. XIX del Acuerdo General, la cual permite que en casos de urgencia cuidadosamente definidos, un país miembro imponga restricciones a la importación o suspenda importaciones, sólo cuando al aumento de las importaciones causen o amenacen con causar un perjuicio grave a los productores nacionales competidores. Tales medidas de emergencia deben ser tomadas conforme a los siguientes principios: que obedezcan a situaciones excepcionales, que sean temporales, que sean transparentes y de aplicación general, es decir, no selectivas. En los últimos años, venía preocupando

a los miembros del GATT, el recurso por ciertos países a Acuerdos bilaterales discriminatorios, a menudo denominados "limitaciones voluntarias" de las exportaciones, o Acuerdos de restricción voluntaria, que obligaban a los países exportadores a autoimponerse cuotas para limitar sus ventas de ciertos productos "como es el caso del acero"⁴², en donde el comercio siderúrgico se encontraba regulado principalmente por acuerdos voluntarios que limitaban las exportaciones y las naciones más afectadas eran los países en desarrollo. Sin soslayar las disciplinas del Art. XIX, y como consecuencia de ello, la cuestión de las salvaguardias fue uno de los temas importantes de negociación en la Ronda Uruguay.

Las discusiones dentro de la Ronda Uruguay sobre las salvaguardias, se centraron en la falta de una normatividad específica sobre el tema, por lo que se fue buscando concretar un "texto base", que normara de manera general la aplicación de las salvaguardias. El punto más delicado fue el concepto de selectividad de la salvaguarda, que se refería a la determinación acerca de que se debe aplicar en general a todas las importaciones de un producto. México, se pronunció en contra de la selectividad, dado que este criterio implicaba una discriminación, además de que había insistido en la necesidad de eliminar los Acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones aplicados a nivel país.

Por otro lado, México también se manifestó porque este mecanismo se utilizara exclusivamente en casos de un desequilibrio coyuntural que resultara de una situación de emergencia y no por problemas estructurales que redundaran en la falta de competitividad de sectores particulares; en el mismo sentido, se buscó que las pruebas para aplicar una salvaguardia se hicieran por medio de una investigación pública y con consultas que demostraran la existencia de un "daño serio"⁴³. Finalmente, nuestro país ha sostuvo la conveniencia de aplicar salvaguardias arancelarias, en lugar de recurrir a cuotas o restricciones cuantitativas. Cabe señalar que en la anterior Ronda de negociaciones del GATT (la Ronda Tokyo), se enfrentaron serios problemas al tratar de consolidar un -código de salvaguardia-, siendo el principal obstáculo el tema de la "selectividad", por su carácter discriminatorio. En este sentido, el resultado final que en esos momentos se buscaba alcanzar en esta cuestión dentro de la Ronda Uruguay era todavía altamente incierto.

⁴² SECOFI: "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo; Desafíos y Oportunidades", Mex, abril 1990, pág. 18.

⁴³ *En México existe una controversia en torno a que la reglamentación existente sólo considera el "daño serio", más no la "amenaza de daño" para justificar el uso de las salvaguardias. Este último concepto es el que se aplica en diversos países, incluyendo los EEUU*

Para llegar a un Acuerdo fue necesario que se respetara el principio de que las salvaguardias fueran excepcionales, temporales, transparentes y de aplicación general. Así mismo, deberían dismantelarse los esquemas de restricción voluntaria de las exportaciones, ya que "en 1990 se contabilizaban alrededor de 300 casos de restricciones voluntarias de las exportaciones, aplicados principalmente por los EE.UU. y la CEE en contra de productos de países en desarrollo, Japón y Corea del Sur, entre otros"⁴⁴. Por otro lado, los EE.UU., la Comunidad Económica Europea y suiza buscaban legitimar la aplicación "selectiva" de este tipo de medidas en el GATT. Ante ello como hemos mencionado anteriormente, los países en desarrollo se habían opuesto firmemente a las pretensiones de los países desarrollados, insistiendo en que las salvaguardias debían aplicarse conforme a los principios de no discriminación y nación más favorecida.

B) ANTIDUMPING: Son un conjunto de normas o medidas sustantivas y de procedimiento para procesos contra prácticas de "dumping" (Código de conducta Antidumping). El "dumping" se define como la venta de un producto en un mercado extranjero "a menos del valor justo o valor normal. El valor "justo" puede ser el precio al que se vende el artículo en el país exportador o, en terceros países, también el costo de producción, es decir las medidas antidumping se aplican a las importaciones que se consideran son vendidas por debajo de los precios a los que se distribuyen en sus país de origen.

El dumping también se reconoce generalmente como una práctica comercial injusta, capaz de desorganizar los mercados y perjudicar a los productores de artículos competitivos en el país importador. El Art. VI del GATT, autoriza establecer impuestos antidumping por un valor igual a la diferencia entre su precio de exportación y su "valor justo" en el país exportador. EE.UU. acude con frecuencia a las leyes antidumping, seguido por la Comunidad Económica Europea (CEE), Canadá y Australia. Igual que en el GATT, las leyes de Estados Unidos, requieren pruebas para aplicar las medidas correspondientes. El "procedimiento legal"⁴⁵ es el siguiente:

⁴⁴ Centro de Estudios del Sector Privado, A.C. *Actividad Económica: "La Ronda Uruguay del GATT y su importancia y trascendencia"*, Núm. 165. Méx. pag. 4

⁴⁵ BANAMEX *revista de*; "Examen de la situación económica de México", Volumen LXVII, Núm. 792, Noviembre 1991, págs. 523 y 524

1- La industria afectada debe presentar su queja simultáneamente al Departamento de Comercio de ese país (en el caso mexicano a la Secretaría de Comercio y fomento Industrial) y a la Comisión de Comercio Internacional (ITC), en el GATT.

2- En un lapso de cuarenta y cinco días, la ITC emite una determinación preliminar acerca de la posibilidad de que se cumpla con la prueba de daño. de no ser así, se interrumpe el proceso.

3- Si la determinación preliminar del Departamento de Comercio sobre la existencia de margen de dumping es afirmativa, se aplican las tarifas antidumping a las importaciones del producto investigado, además de las disposiciones retroactivas.

4- Si la decisión final del Departamento de Comercio sobre la existencia de margen de Dumping es negativa, se cierra el caso (por falta de pruebas). Si es positiva, se turna a la ITC.

5- La ITC expone su conclusión sobre la prueba de daño.

6- Si las decisiones del Departamento de comercio y la ITC son afirmativas, el primero emite la orden antidumping. Las tarifas pueden aplicarse a un productor específico o a todas las importaciones del producto investigado que provengan de un país determinado.

En términos generales, esta es una de las medidas que más frecuentemente se aplican con carácter proteccionista: "entre 1979 y 1988, el GATT estimó que el 77% de todas las acciones comerciales proteccionistas a nivel mundial correspondieron a denuncias antidumping"¹⁶.

En la Ronda Uruguay en cuanto a las medidas antidumping, se esperaba fortalecer las disposiciones del código respectivo (código Antidumping), evitando la aplicación poco transparente de impuestos antidumping.

¹⁶ Centro de Estudios económicos del sector privado, A.C. *Actividad Económica: "La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia Y trascendencia"* Nov. 965 Mex. pág. 4

"El objetivo de México en la Ronda Uruguay en dicha materia, era buscar un equilibrio entre la necesidad de eliminar el dumping y, a la vez, evitar que las investigaciones en esta materia se convirtieran en una forma de hostigamiento comercial"⁴⁷.

C) SUBSIDIOS Y MEDIDAS COMPENSATORIAS: El caso de los subsidios es un poco más complicado. En general, existen dos tipos:

1- Subsidios Internos o a la Producción, y

2- Subsidios a la Exportación.

1- Subsidios a la producción. Es la ayuda financiera del gobierno concedida a productores nacionales para la producción y su posible exportación o "no" de sus bienes o servicios producidos. Esta clase de subsidios son más complejos porque involucran la política gubernamental de cada país y cuyo ejercicio puede ser justificado, como los otorgados en los países en vías de desarrollo para promover el mismo desarrollo económico en zonas o grupos marginados. El proceso legal para denunciarlos es similar al del Dumping pero las controversias son entre gobiernos y no con el sector privado, como pasa con el dumping. Estos subsidios son más difíciles de identificar como práctica desleal.

2- Subsidios a la Exportación. Son pagos del gobierno y otros beneficios financieramente cuantificables que se concede a los productores o exportadores nacionales por la exportación de sus bienes o servicios. Estos subsidios son relativamente fáciles de identificar.

3- Derechos Compensatorios. Son impuestos especiales sobre las importaciones de productos que han sido denunciados por recibir subsidios injustificados en sus países de origen. Estos derechos compensatorios son realizados a efecto de contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a los exportadores o productores del país exportador. El Artículo VI del GATT permite el empleo de estos derechos.

⁴⁷ SECOFI; Discurso pronunciado el 7 de enero de 1992, por el Dr. Jaime Serra, Srio. de Comercio y Fomento Industrial, ante la Cámara de Senadores, sobre "El Estado que guardan las negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT, México, enero 1992, págs. 8-9

El Artículo XVI del GATT, reconoce que los subsidios en general, y en especial, los subsidios a la exportación, distorsionan las actividades comerciales normales entre las naciones y obstaculizan el logro de los objetivos del GATT. Un "Acuerdo sobre subsidios-derechos compensatorios", negociado durante la Ronda Tokyo, fortaleció las reglas del GATT sobre subsidios a la exportación y dispuso su prohibición rotunda en los países desarrollados para productos manufacturados y semimanufacturados, el Acuerdo también estableció un Comité Especial, auxiliado por la Secretaría del GATT, para supervisar el cumplimiento del Acuerdo por los signatarios. En ciertas condiciones "el Acuerdo permite que los países, en desarrollo" usen subsidios a la exportación de productos primarios, siempre que dichos subsidios no proporcionen por resultado una participación más equitativa en las exportaciones mundiales del producto".

En términos generales, y en muchos casos, estas medidas proteccionistas (salvaguardas, restricciones voluntarias de las exportaciones, antidumping, subsidios y derechos compensatorios) son considerados como mecanismos de "protección por procedimiento", es decir, que una vez implementadas protegen a las industrias internas durante largos períodos, debido a lo complicado y tardado de los trámites necesarios para eventualmente lograr su desmantelamiento.

En la actualidad se considera que la ausencia de este tipo de medidas proteccionistas, en la década de los ochenta el comercio mundial hubiera poseído una fuerza impresionante, así como un dinamismo y expansión considerablemente mayor a la registrada en dicha década. Algunos tratadistas y analistas económicos internacionales serios sostienen que el estancamiento del comercio y recesión de las principales economías internacionales, y en general, de la economía mundial se deben a los constantes peligros del desencadenamiento de guerras comerciales entre bloques económicos. Según un estudio del GATT durante 1991 el ritmo de crecimiento del comercio se desaceleró, y aunque, su volumen proporcional aumento, el valor de las mercancías disminuyeron considerablemente del 14% al 2% con respecto a 1990⁴⁸.

En 1992 el GATT y la Ronda Uruguay intentaban remediar y eliminar la proliferación de las medidas proteccionistas en el comercio mundial. Sin embargo, se siguió trabajando por disminuir las prácticas comerciales desleales y tratar de restaurar la disciplina multilateral, hecho que finalmente se logró en diciembre de 1993 al concluir

⁴⁸ Centro de Estudios Económicos del Sector privado, AC. Actividad Económica, "La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia y Trascendencia", Núm 165, pág. 5

las negociaciones en esta materia, estableciendo el acuerdo multilateral sobre subsidios y medidas compensatorias (en el anexo 1, se incluye un resumen de este y los demás acuerdos logrados en la Ronda).

DI) MEDIDAS DE INVERSIÓN RELACIONADAS CON EL COMERCIO: Este es uno de los "temas nuevos" que se incluyeron por primera vez en una de las Rondas del GATT. Sin embargo, se incluyó en esta clasificación dado el objetivo de las negociaciones sobre aspectos de inversión, denominados TRIMS (Trade Related Investment Measures) era buscar la remoción de barreras a los flujos de inversión extranjera, debido a que en muchos casos éstos también limitan a los flujos del comercio. En el grupo negociador sobre "medidas de inversión" de la Ronda Uruguay, se analizaron todas aquellas políticas que obstaculizan el libre flujo de inversiones, tales como las reglas sobre el contenido local (que exigen a las empresas extranjeras incorporar ciertas proporciones mínimas de insumos locales); exigencias de exportación mínima (requisitos de exportar una parte de la producción doméstica) y de divisas (obligación de pagar las importaciones de maquinaria e insumos con divisas propias generadas a través de exportaciones).

En este campo hubo escaso progreso en las negociaciones principalmente porque los EE.UU. (uno de los principales promotores de la incorporación de este grupo a la Ronda Uruguay) disminuyó su interés tanto por los problemas económicos por los que atravesaba en esos momentos, como por los menores proyectos de inversión externa que poseen sus empresas y al hecho de que, algunos casos, sus empresas han podido compensar disposiciones "anti-inversiones" con incentivos fiscales o de otra índole.

"Mientras que algunos países en desarrollo, se oponían también una liberalización abrupta de flujos de inversión extranjera por considerar que pueden afectar su soberanía económica, los industrializados pretendían establecer cierta disciplina para el uso de medidas restrictivas a la inversión"⁴⁹. "En el Caso de México, su política hacia la inversión extranjera, en torno que su posición dentro de esta Ronda tendiera más hacia la prohibición de algunas medidas que limitarían dichas inversiones, pero señalaba al mismo tiempo, la necesidad de aclarar cuales serían finalmente estas medidas y su relación con los artículos del Acuerdo General"⁵⁰.

⁴⁹ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado..., pág. 12

⁵⁰ Discurso pronunciado el 7 de enero por el Dr. Jaime Serra..., pág. 7

2.5.5 PROPIEDAD INTELECTUAL

Esta fue la primera Ronda que abordó el tema de los derechos de la Propiedad Intelectual. Las negociaciones buscaron definir reglas y disciplinas comerciales en relación con patentes, marcas comerciales, denominaciones de origen, derechos de autor, diseños industriales, circuitos integrados y secretos comerciales, entre otros temas. Sin embargo, este asunto originó conflictos, entre países industrializados y en vías de serlo. Los primeros proponían una mayor penalización con la introducción de normas y reglas específicas, así como la homogeneización de derechos al más alto nivel, de acuerdo con el modelo establecido por EE.UU. (en su ley comercial, sección 301 y super 301)⁵¹ Algunos países en desarrollo como India, Brasil y Egipto señalaban que la propiedad intelectual era una acción coercitiva, ya que propicia la creación de monopolios y aumentos con los precios de los productos patentados y escasez de los mismos. El objetivo final era "incrementar la protección" de los derechos de propiedad intelectual, en lugar de disminuirla como en el resto de las negociaciones comerciales.

En esta área se plantearon problemas de muy diversa índole, debido a que está estrechamente asociada con la continua aparición de demandas y requerimientos de nuevas industrias, tecnologías y procesos. Para las empresas multinacionales fue y es un tema de gran importancia, debido a que para muchas de ellas constituye uno de los principales activos, y sobre todo fuente de ventajas competitivas. A nivel de países, un marco adecuado de Propiedad Intelectual era el requisito indispensable para asegurar el acceso a flujos de inversión y tecnologías de punta.

Un propósito específico en las negociaciones sobre los derechos de Propiedad Intelectual era definir reglas claras y disciplinas comerciales para proteger las áreas de patentes, marcas, derechos de autor, diseños industriales, denominaciones de origen y secretos comerciales entre otros. La reglamentación de los derechos de Propiedad Intelectual constituye una garantía para la investigación en cualquier país, así como para la transferencia de tecnologías, elemento fundamental del nuevo contexto de globalización de la economía mundial. El GATT debía proveer el apoyo para atacar dos problemas fundamentales: el comercio falsificado (o sea, la venta de bienes con marcas falsas), y la apropiación ilegal de tecnología, incluyendo las patentes y los derechos de autor. Esto

⁵¹ "Protección a la propiedad Intelectual": *Examen de la situación económica de México*. BANAMEX. Vol.LXVII, Núm.792, Noviembre de 1991. Pág. 526-527

último era de particular trascendencia, dada la creciente importancia de los productos de alta tecnología en el comercio mundial.

La principal discrepancia es este tema se dio entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Mientras los primeros pugnaban por una mayor protección de la propiedad intelectual para salvaguardar la competitividad internacional de sus empresas, especialmente en la áreas de alta tecnología, muchos países en desarrollo argumentaban que se deben tener "reglas flexibles" en materia, para facilitarles su acceso a la adopción de tecnologías. Dentro de la Ronda Uruguay las negociaciones sobre Propiedad Intelectual se conocen como TRIPS, y cualquier determinación que se tomara debía estar avalada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), Posteriormente, ambos Organismos (GATT y WIPO) deben trabajar de manera conjunta para asegurar su congruencia y no ser excluyentes.

2.5.6 SERVICIOS

Las negociaciones multilaterales tuvieron por objeto establecer, por primera vez en la historia, un marco o un acuerdo multilateral que regulara los intercambios comerciales en el área más dinámica de las economías modernas, que son los "servicios", a través de disciplinas y medidas que propicien la expansión y liberalización de su comercio.

El sector servicios lo constituye una gran gama de actividades; la construcción, la información, el transporte, las telecomunicaciones, la educación, la salud, el turismo, los servicios profesionales y financieros entre otros. El avance tecnológico impulsa el surgimiento de nuevas modalidades de los mismos, por lo que su delimitación resulta aún más difícil. Los "servicios" son bienes de consumo o de producción, que son principalmente intangibles y que con frecuencia se consumen al mismo tiempo que se producen. En los últimos 20 años este sector cobró gran importancia por lo que no es casual que el tema sea ampliamente estudiado principalmente en los países desarrollados, lo que han provocado que este sector se incorporase en las negociaciones multilaterales del GATT.

El intercambio en este sector representa alrededor del 30% del comercio mundial "Se calcula que para fines de los noventa, alcance el 50% del comercio mundial". Las transacciones mundiales eran a mediados de los sesenta de 140 mil millones de dólares.

hoy superan los 600 mil millones de dólares. Para los países desarrollados el sector servicios representa el 63% de su Producto Interno Bruto (PIB) en promedio⁵².

Se estima que el personal empleado asciende a un 50 y 70% de la población de los países desarrollados, y a un 20 a 60% de los países en desarrollo. En la actualidad se calcula que abarca a un 32% de los empleados a nivel mundial contra un 27% en 1970⁵³.

Entre los principales exportadores de servicios, en primer lugar, se encuentra EE.UU. seguidos por Francia, Japón, Reino Unido y Alemania. Los datos anteriores, nos indican el inmenso desarrollo que ha tenido en los últimos años, el sector servicios a nivel mundial, sin embargo, en el plano internacional, algunas naciones obstaculizan el comercio y las transacciones en ese rubro. Por lo que se llevó a la conclusión de empezar la liberalización de este sector económico, a nivel mundial, emprendiendo sus respectivas negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT.

El objetivo fundamental de incluir este sector a la Ronda fue establecer un marco multilateral de principios para normar su comercio, con la finalidad de expandir los servicios en condiciones de transparencia que impiden su libre flujo. Las reuniones del Grupo de Negociaciones de Servicios no había llegado de soluciones satisfactorias entre las Partes Contratantes, debiéndose esto, fundamentalmente a las diversas posiciones adoptadas por las potencias hegemónicas mundiales en el sector servicios por las naciones en desarrollo, concibiéndose verdaderos debates en el seno del GATT-OMC.

Una diferencia base en las negociaciones del GATT, es que la CEE deseaba que los EE.UU. abrieran su enorme sector servicios especialmente las telecomunicaciones, por lo que EE.UU. simplemente no accedieron a tal demandar en términos generales, el objetivo de lograr "un acceso uniforme al mercado para servicios", hasta ese momento no habían sido cubiertos por el GATT, ya que las negociaciones de la Ronda se encontraban estancadas en aspectos tan complejos como navegación marítima, reglamentos comunes para servicios financieros y legales e inclusive si una aerolínea tenía derecho a tener su propio mostrador en un aeropuerto extranjero.

2.5.7 ASPECTOS INSTITUCIONALES

⁵² Gutierrez, Antonia; "El GATT y la reordenación del comercio mundial". La Jornada, 22 de abril de 1992, pág. 23.
⁵³ *Boletín FOCUS del GATT, publicado 10 veces al año por la división de información del mismo Organismo, Ginebra, Septiembre de 1989, pág. 13*

Esta área incluye dos grandes temas: solución de controversias y la creación de una nueva Organización Multilateral de Comercio:

A) SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: En esta materia señalaremos primeramente el significado de este concepto, el cual consiste en la "resolución de conflictos" , generalmente por un advenimiento de las Partes opositoras, propiciada a veces por la participación de un intermediario. La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias" comerciales son cuestiones de fundamental importancia para la labor del GATT en busca de una solución justa cuando estimen que otras Partes Contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General.

El sistema está consagrado en los Artículos XXII y XXVIII del GATT. En ellos se atribuye particular importancia a las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de estas de hecho, jamás requieren ir más allá de esa etapa de consultas bilaterales. Pero cuando no pueden resolverse bilateralmente queda la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para representar una reclamación. Esta debe de ser rápidamente examinada a través de la formación de Grupos Especiales en bastante más de un centenar de ocasiones y actualmente aún con mayor frecuencia que en el pasado.

Normalmente, los Grupos Especiales o Paneles, como también se les denomina, están integrados por tres expertos de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión. Se reúnen como si se tratara de un tribunal para tomar conocimiento de los argumentos de ambas Partes, así como de los puntos de vista de las Partes interesadas. El juicio que se forman acerca del caso se funda en una interpretación del Acuerdo General y en los casos anteriores. El informe que presentan al Consejo, consiste de conclusiones sobre las razones y sin razones de cada caso, así como de una recomendación en los párrafos finales. Si el Consejo adopta ese informe -adopción que se hace por consenso-, las Partes Contratantes en cuestión tienen la obligación de actuar en conformidad con las conclusiones del Grupo Especial.

Si la Parte "infractora" no aplica las recomendaciones, la Parte perjudicada puede pedir autorización a los demás miembros del GATT, para tomar medidas de represalia. En la realidad, sólo en una ocasión hubo necesidad de dar tal autorización. La presión

resultante de la necesidad de los miembros del GATT de contar con credibilidad negociadora en el seno del sistema multilateral ha resultado ser el medio más eficaz de garantizar que se arribe a una solución. Los Grupos Especiales del GATT, tratan anualmente unas diez o doce diferencias.

En general, llevan a término su labor en no más de 12 meses, la mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del Grupo Especial y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las consultas que en ámbito de ese órgano se celebran con la Partes en el diferendo. El principal obstáculo que para el GATT pueda resolver eficientemente los conflictos comerciales ha sido la falta de un mecanismo fuerte para la solución de controversias⁵⁴. Este instrumento es fundamental para poder ganar la credibilidad y aceptación de reglas, tanto en áreas nuevas como en las tradicionales del comercio. Es claro que el objetivo debía de ser no sólo la definición de las reglas justas, transparentes y no discriminatorias, sino también, el de asegurar su efectiva implementación a través de un mecanismo apropiado.

Un elemento esencial para lograr este propósito era el poder cambiar las fuertes actitudes y posiciones unilaterales que adoptan con frecuencia los países más poderosos en contra de la estructura multilateral. Esto se podría lograr sólo si se tenían reglas generales acordadas y un mecanismo efectivo de solución de controversias. "Por esta razón, se estaba buscado un acercamiento con otras organizaciones Internacionales, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, entre otras"⁵⁵.

En términos generales, las negociaciones multilaterales en materia de "solución de controversias" buscaban establecer procedimientos automáticos, ágiles y confiables para la solución expedita de disputas comerciales así como para evitar que los países acudan a la aplicación de medidas unilaterales que no hayan sido previamente aprobadas en las instancias del GATT.

B) LA CREACIÓN DE UNA NUEVA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO:

⁵⁴ SECOFI: "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo; desafíos y oportunidades", abril de 1990. pgs. 88
⁵⁵ Centro de Estudios del Sector Privado, A.C. Actividad Económica; "La Ronda Uruguay del GATT: Su importancia y trascendencia: Núm. 165. pag. 13

Existía conciencia entre los países miembros del GATT, sobre la necesidad de fortalecer las estructuras institucionales con el objeto de ampliar sus campos de acción y responder a las necesidades de los intercambios dentro del nuevo entorno mundial. Para tal fin se había buscado crear dentro de la Ronda Uruguay, la Organización Mundial del Comercio, que agrupe los acuerdos a que se llegue en materia de bienes servicios y los llamados "temas nuevos" de comercio, en ese sentido la OMC sería complementaria al GATT buscando proporcionar un impulso adicional al comercio internacional.

Como la OMC no era un tema prioritario dentro de la Ronda, su concretización aún no lograba la importancia fundamental que tuvo al final de la Ronda. Además, algunos países se oponían a esta propuesta por considerar que un nuevo Organismo representaría una costosa burocracia adicional que difícilmente sería más eficaz que el mismo GATT para resolver los conflictos comerciales. Pero otros países, entre ellos México, defendieron la convivencia de la OMC, arguyendo que el GATT fue creado con un carácter temporal y que la economía mundial había cambiado radicalmente desde entonces, por lo que una nueva organización, formalizaría definitivamente la institucionalización del comercio mundial.

A nivel más pragmático se consideraba que más que un cambio institucional para fortalecer el comercio, quizá la mayor utilidad de la OMC sería la de asegurar la solución de controversias en los tradicionales asuntos comerciales, así como la extensión de la liberalización hacia las nuevas áreas. Prácticamente, si concluido finalmente este nuevo Organismo en la Ronda, remplazaría al GATT esencialmente en el acuerdo entre gobiernos, con una nueva identidad; "que sería elevada a un estatus legal internacional, tal como actualmente lo poseen el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional"⁵⁶. Cabe resaltar, que México, Canadá y la Comunidad Europea patrocinaron esta iniciativa, ello aseguró a México la participación activa en el diseño de esta organización, que dinamizaría seguramente al comercio internacional⁵⁷.

En resumen, este capítulo II, enfatiza en las distintas negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay, la cual se caracterizaba por poseer enormes trabas en dichos procesos como por ejemplo el espinoso tema de la agricultura y sus elevados subsidios que hacían tomar diferentes posturas de negociación por las principales potencias agrícolas (EE.UU. y la CEE) por un lado, y por el otro, se enfatiza en las diferentes áreas de negociación.

56

Roth, Terence, (de AP): "El GATT. Al Borde del Éxito o Fracaso" EXCELSIOR. 6 de Marzo de 1992, pág. 1

57

Serra Puche, Jaime: "México y La Ronda Uruguay del GATT". SECOFI. (Discurso..., págs. 10-11.

así como sus alcances hasta el momento actual, incluyendo los "nuevos temas" (Servicios, Inversiones y Propiedad Intelectual).

En general, "el Éxito" de las negociaciones de la Ronda Uruguay era crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, así como facilitar los flujos de capital y la transferencia de tecnología. Aunado, a que se revertirían las tendencias proteccionistas hacia la creación de un nuevo, marco jurídico más amplio y más completo en el que predominen las normas convenidas por la Comunidad Internacional y "no" la capacidad de imponer decisiones unilaterales en las transacciones comerciales.

2.6 PERSPECTIVAS DE LA RONDA URUGUAY Y DEL COMERCIO MUNDIAL.

"El destino de la Ronda se convirtió en un asunto político intenso esto lo hace impredecible". THE ECONOMIST. (Junio 1992)

"El comercio internacional durante los años 1991 y 1992 registró el más bajo crecimiento en volumen de productos comercializados a nivel mundial siendo de 3%. situación que no se presentaba desde 1983"⁵⁸.

En 1992 Fue el tercer año consecutivo en que el intercambio comercial reflejó un decrecimiento en el valor de las productos comercializados, el volumen de dichos productos había registrado un crecimiento demasiado pequeño, si se compara con el registrado en 1990 que fue de 13.5%⁵⁹. Este comportamiento en los datos anteriores demostró y reflejó la falta de acuerdo sobre la Ronda Uruguay, no sólo en el aspecto agropecuario, sino también en servicios y en otras áreas, asimismo como la falta de eliminación o el control absoluto de las Medidas Proteccionistas No Arancelarias. Por lo que nuestra perspectiva hacia el crecimiento del comercio mundial, dependía de las negociaciones en la Ronda Uruguay para determinar los medios y posibilidades de que se recupere la caída del crecimiento de la economía mundial.

⁵⁸ López Espinosa, Socorro: "De haber Acuerdo en el GATT, crecería 4% el comercio internacional". EL FINANCIERO. 16 de Junio de 1992. pág. 18

⁵⁹ *Ibidem*

Se preveía que en 1993, el comercio mundial aumentaría en un 7%⁶⁰, si hubiera un éxito en las negociaciones de la Ronda Uruguay, con lo cual existiría un crecimiento económico compartido para todas las naciones del orbe. Sin embargo, los países que más han aumentado su comercio internacional actual de forma considerable son los EE.UU., Japón y Alemania, Iro. 2do y 3er países exportadores del mundo, limitando de manera extraordinaria la participación del resto de las naciones en el comercio mundial y el crecimiento económico de las mismas.

Dentro de la actual Ronda, existían enormes discrepancias, entre las naciones, particularmente en el rubro agrícola, la disputa principal era entre los EE.UU. y la CEE especialmente Francia, por la eliminación de subsidios. Sin embargo, después de hacer un análisis minucioso y detallado dentro de tal conflagración negociadora, Francia terminaría cediendo finalmente a las pretensiones de los EE.UU., simplemente porque los estadounidenses poseen sólidos elementos que son fundamentales para dibujar una perspectiva sería en cuestiones de hegemonía y poder económico. Entre estos elementos se encuentran:

- Los EE.UU. siguen siendo la potencia económica y militar número uno a nivel mundial, lo que da origen que su posición tan sólida tenga una mayor peso en el contexto internacional y particularmente, en organismos internacionales como el GATT, el FMI y lo que es aún más la misma ONU.
- Los estadounidenses poseen un sector agrícola más eficiente y competitivo que el Francés y el de Europa en general, lo que permite que en una liberalización global y rápida los estadounidenses mantengan y conquisten los tan ansiados mercados internacionales.⁶¹
- Con respecto a Japón, tal vez la única nación que le puede hacer contrapeso comercial mundialmente (principalmente en los sectores de servicios, industriales y financieros) a los EE.UU., pero no así en el rubro agrícola ya que esta nación posee serios problemas en su interior por conseguir la autosuficiencia alimentaria.

⁶⁰ Jürgen Molleman, *The New York Times*: "El oportunismo podría acabar con el GATT". EXCELSIOR. 6 de Abril de 1992. Pág. 1

⁶¹ Dunkel, Arthur: "Dependen de EEUU y la CEE los avances del GATT". EXCELSIOR. 15 de Abril de 1992. Pág. 3

- Los únicos que en realidad tienen posibilidades de disputarle algunos mercados agrícolas, eran los miembros del Grupo CAIRNS que como organización poseen un enorme peso político y económico en cuestiones agrícolas, además de que poseen excedentes agrícolas portentosos a nivel mundial.

- "EE.UU. es la punta del comercio mundial" donde exportó el 11.8% de los bienes y servicios del comercio internacional total en 1992, e importó 11% del comercio total mundial. Sus más cercanos competidores son Japón y Alemania, el primero con 8.9% y el segundo con 8.4% del comercio mundial total⁶². En este sentido se ha de advertir que existe la posibilidad de que en un no muy lejano futuro, Japón se coloque como la punta del comercio mundial contemporáneo, aunque los EE.UU. seguirán siendo indiscutiblemente la potencia militar y agrícola número uno del mundo.

A todo esto y en contraste, Francia se encuentra en un cuarto sitio del comercio internacional, teniendo un 6.2% del total mundial⁶³.

Este análisis descriptivo de las naciones y su participación en el comercio internacional, hemos de enfatizar que los EE.UU. siguen siendo la potencia comercial-agrícola-militar número uno en el mundo, y que por lo tanto su posición negociadora respecto al GATT fue fundamental para definir los nuevos rumbos del comercio mundial, así como la misma suerte del GATT respecto a la CEE y particularmente Francia, finalmente, cedería a las demandas y presiones de los EE.UU. respecto a reducir y recortar los subsidios comunitarios a la agricultura, mínimo a los términos señalados por la Propuesta Dunkel, en un plazo relativamente corto. Sin embargo, la Ronda Uruguay del GATT pareció estar en un "borde crucial" a finales de 1991 dentro de las difíciles negociaciones multilaterales. Tal era el mensaje de esta premisa de la que se desprenden **2 grandes perspectivas** para la Ronda y el comercio internacional:

La primera de las perspectivas se vislumbra a partir de un "éxito" en la Ronda Uruguay, donde emergería el GATT, con una nueva fuerza multilateral y sobre todo con un nuevo nombre; La Organización Multilateral del Comercio (OMC), en donde tendrían como uno de los principios rectores -la obligatoriedad- entre las Partes Contratantes, es decir, las normas que se enuncien en dicha Organización tendrían que ser cumplidas por todas las naciones. Paralelamente, se producirían de inmediato 120,000 millones de dólares de

62

Martínez Cortes, José Ignacio: "El nuevo proteccionismo internacional" *EL DIA*. 19 de Marzo de 1992. pág.5

63

Ibidem.

ingreso global, (de acuerdo con un estudio detallado y conservador)⁶⁴. Al liberalizarse ciertos productos y eliminarse casi totalmente las barreras no arancelarias, el comercio internacional generaría enormes ganancias, particularmente para los EE.UU., la cual sería de 35 mil mill. de dólares al año, la de Japón de 28 mil millones y la de la CEE una cantidad similar.

Un comercio más libre, reduciría el empleo en algunos sectores y lo aumentaría en otros. "Un acuerdo en la Ronda Uruguay podría reducir el 10% del empleo agrícola, la fuerzas que reducirían el empleo agrícola provocarían un aumento de empleos no sólo en el sector servicios (el rubro más grande de la economía mundial), sino también en el de la construcción, bienes de capital, alta tecnología y otros sectores manufactureros de primer orden"⁶⁵.

En términos generales, el éxito de la Ronda Uruguay provocaría globalmente las siguientes características:

1- Se modificaría substancialmente el mapa comercial del mundo, en donde algunas naciones como los EE.UU. y el grupo CAIRNS se consolidarían como verdaderas potencias en los mercados agrícolas internacionales, penetrando fácilmente a otros que están caracterizados actualmente por mantener un alto proteccionismo como el caso de Japón y la CEE. Otras naciones perderían sus mercados internacionales por no tener la capacidad suficiente de enfrentarse a la liberalización que profesa la Ronda Uruguay.

2- La existencia y consolidación de un clima excelente de "credibilidad", por parte de los inversionistas, gobiernos y población en general, para realizar sus inversiones, negociaciones y transacciones comerciales internacionales en un marco de seguridad, legalidad y rendimientos enormes en breves lapsos.

3- El comercio internacional no se vería obstaculizado en forma unilateral y arbitraria, es decir, se desmantelarían y eliminarían totalmente las "barreras no arancelarias" en las diferentes áreas del comercio mundial.

⁶⁴ *The Economist*: "Destruir el GATT será beneficioso para el mundo; evitaría bloques regionales" EXCELSIOR, 8 de Julio de 1992, pág. 45

⁶⁵ Crowler, Richard: "Estímulo a la agricultura en EEUU por el GATT". UNO MAS UNO, 4 de Marzo de 1992. Pág. 18

4- Existiría una mayor participación de las naciones y empresas en el comercio internacional, provocando una dinámica impresionante en la producción de bienes y servicios así como en su comercialización.

5- Aumentaría la "competitividad y eficiencia" de las empresas y naciones, así como la "calidad" de sus productos, para poder reinsertarse en la nueva dinámica del comercio mundial.

6- Aumentaría finalmente con el crecimiento de comercio, el desarrollo económico mundial, así como el bienestar de la población, particularmente en aquellas naciones que más participan en dicho comercio internacional.

La **segunda perspectiva** se proyectaba a partir de "un Fracaso" en las negociaciones de la Ronda Uruguay. En donde, si las negociaciones multilaterales fracasaban sería porque los gobiernos del mundo -pero sobre todo el de los EEUU- preferían no tener ningún acuerdo que tener uno que consideren insatisfactorio. Es decir a los estadounidenses no les agradaría tener uno que vaya en contra de sus intereses o por el cual pierdan parte de su hegemonía mundial. Si se tenía un fracaso, sería porque los gobiernos de las naciones desarrolladas juzgaban que era más conveniente políticamente dejar que esto suceda. Esto reflejaba la "falta de voluntad" para compartir el comercio mundial y el desarrollo económico entre las naciones en términos "demasiados justos" por parte de las naciones desarrolladas. A EEUU se les consideraría el culpable número uno, si fracasaban las negociaciones de la Ronda Uruguay, por dos razones:

La primera precisamente, porque los EEUU, el exdefensor del comercio libre parecía estar dispuesto a traicionar esa causa y la segunda, porque aunque pareciera sorprendente la economía estadounidense sería la más beneficiada en el Acuerdo para concluir dicha Ronda, ya que habrá que recordar que el GATT ha representado para los EEUU un gran éxito, debido a que basta observar el nivel actual de la economía estadounidense; donde gracias a la disminución de barreras comerciales tras la Segunda Guerra Mundial, las compañías estadounidenses se convirtieron en grandes exportadoras para todo el mundo, acrecentando su nivel expansionista y dominante, hacia todas las regiones del orbe.

Actualmente, los EEUU poseen algunas dificultades económicas, pero la mayoría de los temores por el futuro económico del país eran exagerados. Ya que muchos sectores tenderán a tener un crecimiento rápido en los próximos años, por lo que los estadounidenses seguirán siendo los productores más sólidos y altamente competitivos del mundo, precisamente porque sus compañías están obligadas a probarse así mismas en los mercados internacionales. En este sentido el GATT fortaleció a los EEUU, así como también a Alemania y Japón (naciones que recibieron enormes beneficios del GATT), además de que construyó la prosperidad comercial-económica que gran parte del mundo concebía ahora da por "aniquilada".

Finalmente, a EEUU no le convenía que la Ronda fracasara porque los acuerdos comerciales regionales como el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los EEUU-México-Canadá, los considera como de enorme potencial económico, sin un GATT sólido, estos bloques regionales pueden convertirse en fortalezas comerciales, constituyéndose así en un verdadero desastre para la economía del mundo y particularmente la de los EEUU y las naciones desarrolladas (Japón, CEE, entre otras).

En conclusión: La ausencia de un marco de normas adecuado que regule el comercio internacional, conduciría sin duda alguna al reforzamiento de las tendencias proteccionistas aplicadas unilateralmente y la creación de fortalezas comerciales "que aparejarían conflictos entre naciones y bloques comerciales, existiría además una pérdida de competitividad y, por ende, la disminución del crecimiento económico mundial, aunado de que sin duda alguna aumentaría el malestar social y las posibles revueltas de la población de los países más dañados.

Sin un éxito en la Ronda Uruguay, "imperaría la ley del más fuerte en la relaciones comerciales del siglo XXI" es decir, habría guerras comerciales mundiales, encabezadas por los EEUU, donde existirían crecientes tarifas, subsidios, cuotas y prohibiciones a la importación, así como una recesión mundial, la cual acarrearía un flujo enorme de emigrantes de los países más pobres hacia las naciones o regiones más desarrolladas. Un fracaso, sería crítico para la seguridad internacional del bloque occidental, es decir, Por ejemplo, la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) correría el peligro de desmembrarse por las diferencias políticas entre sus miembros, y dejar en plena

incertidumbre y sin defensas militares a la CEE⁶⁶. Finalmente, este proceso acarrearía a que se contrajera el volumen del comercio mundial de forma rápida y grotesca, así como a la pérdida de calidad de los productos comercializados, cayendo inevitablemente el mundo en una recesión y depresión económica mundial.

Los rasgos distintivos generales que se pudieron adoptar en caso de un fracaso serían:

- Los inversionistas internacionales permanecerían en una actitud de espera y observancia, mientras no se alcance un Acuerdo en la Ronda Uruguay, debiéndose a "la falta general de confianza" entre los inversionistas a la hora de asumir riesgos, por un lado y por el otro, una tendencia proteccionista que afecta a sus intereses para acceder de manera fácil a los mercados internacionales.
- El fracaso del GATT, presagiaría la debilidad de las instituciones internacionales desatándose fricciones internacionales y un mayor énfasis en el desarrollo regional. (bloques comerciales), así como su rivalidad entre éstos, pero no sólo dañaría el crecimiento económico mundial, el cual se encuentra en reestructuración por recuperarse de los estragos de los ochenta.
- Las principales víctimas de la falta de un éxito en el GATT, serán los países de Europa del Este y los países que se encuentren en vías de desarrollo.
- "Actualmente el comercio internacional pierde 100,000 mill. de dólares al año, debido a las actuales restricciones y proteccionismo mundial"⁶⁷.
- Si hubiese habido un fracaso en las negociaciones de la Ronda Uruguay, sin duda alguna se le hubiera dado inicio a la "Tercera Guerra Mundial" de corte comercial. Convocando a los bloques mercantiles por trincheras y a los aranceles por misiles, en donde no hubiera ganadores.

⁶⁶ Quayle Dan (Vicepresidente de EEUU): "El fracaso de la Ronda Uruguay sería crítico para la seguridad internacional", UNO MAS UNO, 11 de febrero de 1992, pág. 17.

⁶⁷ Claps, Alejandro; "El mundo al borde de una guerra comercial, si fracasa la Ronda Uruguay: M Blomstrom". EXCELSIOR 3 de Nov. de 1992. Pág. 3

CAPITULO III

"LA REORDENACIÓN AGRÍCOLA INTERNACIONAL EN LA RONDA URUGUAY"

"La actividad agrícola es considerada como el rubro de máxima seguridad nacional".
EEUU-CEE-Canadá'.

La agricultura fue uno de los temas más controvertidos de la Ronda Uruguay, ya que se caracterizó por las difíciles y tediosas negociaciones para poder liberalizar los mercados agropecuarios. Por primera vez en la historia, los miembros del GATT buscaron compromisos específicos en materia de acceso a mercados; disminución de subsidios internos y de subsidios a la exportación, así como también definir claramente las "reglamentaciones" del intercambio comercial internacional como son las normas sanitarias y fitosanitarias. En materia de subsidios internos y a la exportación, se buscó crear condiciones más favorables de "competencia", mediante la reducción de los altos niveles presupuestales, alcanzados por dichos subsidios en los últimos años, principalmente por parte de los países desarrollados. Del avance que se lograra en el área de la agricultura, particularmente en materia de subsidios dependía en buena medida el "éxito" de la Ronda Uruguay.

3.1 EL PANORAMA AGRÍCOLA INTERNACIONAL Y SU PROBLEMÁTICA

La década de los ochenta, se caracterizó por un constante crecimiento de la producción agropecuaria mundial y una demanda efectiva rezagada, lo que se tradujo en abundantes

* Gómez Maza, Francisco; "Paralizadas las conversaciones en el renglón agropecuario por el estancamiento en el GATT". *EL FINANCIERO*. 1 de Abril 1992. pág. 16

excedentes que presionaron la baja en los precios de manera considerable en los mercados internacionales.

La población mundial de cereales creció 15.7% de 1980 a 1990, al pasar de 1446.9 millones de toneladas a 1673.7 mill./Ton. En 1986, se alcanzó el máximo histórico de 1684.4 mill./Ton., destacando principalmente la producción de arroz y trigo, y de otros cereales secundarios (maíz, avena, cebada, sorgo)⁶⁸

Este crecimiento sostenido de la población global de granos, con excepción de las cosechas de 1987-88 y 1988-89, por las sequías que azotaron el hemisferio Norte, fue el resultado de un aumento de rendimientos por hectárea, como es el caso del trigo que pasó su producción de 1.86 Ton. a 2.31 Ton. por hectárea. Cabe resaltar que "la CEE posee los mayores rendimientos del mundo en trigo y cereales secundarios" de 4.8 ton/Hec. En cambio los rendimientos de trigo de los EE.UU. son de 2.5 Ton/Hec., aunque los correspondientes cereales secundarios son iguales que la CEE⁶⁹.

Dentro de los principales factores que dieron un aumento a la productividad agrícola en la década de los ochenta y principios de los noventa, fueron:

- Las inversiones masivas de capital en el campo; y
- El enorme avance de la biotecnología.

Estos dos factores permitieron no sólo alejar definitivamente el espectro de la escasez, sino también obligó a poner en marcha programas de reducción de la superficie cultivada a fin de regular las reservas de granos, disminuyéndose así en 3% la superficie mundial dedicada al cultivo de granos (de 733.8 mill. de Hectáreas a 697.4 mill. de Hectáreas)⁷⁰, siendo EE.UU. quien concentra la mayor reducción de las reservas de tierras por el aumento sostenido de las reservas de granos de ese país.

En términos generales, se calculó que en los ochenta, la producción mundial de cereales había sido excedentaria entre 5 y 10% con respecto al consumo mundial a excepción de

68. Trápaga Delfín Yolanda: "El GATT y los desafíos de la Reordenación agrícola Internacional". COMERCIO EXTERIOR vol. 40 núm. 10 Méx. oct. de 1990 pág. 978.

69. Ibidem. pág. 979.

70. Vidalí Carlos: "La agricultura mexicana en el GATT". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 38. Núm. 10. Méx. Oct. de 1988. Pág. 889

1987, donde la relación se invirtió⁷¹, lo que se explicó en primer lugar por la reducción de la superficie cultivada a fin de "regular" las reservas de granos y luego por la sequía de 1988.

El "consumo agrícola" se reflejó en el descenso o ascenso de las exportaciones agrícolas, siendo el período más bajo en 1985, durante dicha década.

La "caída del crecimiento de las exportaciones agrícolas" obedeció, no a una saturación de las necesidades mundiales de consumo, sino precisamente a lo contrario, la "demanda" efectiva de productos básicos por los países subdesarrollados fue menor, debido a que éstos contrajeron sus ingresos por las políticas recesivas adoptadas para solventar el servicio de su "deuda externa". Este fenómeno se expresó claramente en la acumulación de reservas de granos, las cuales pasaron de 270 mill. de ton. en 1980, a 460 mill./Ton. en 1986⁷².

La sobreproducción estructural del grano, aunada al estancamiento y a la disminución de la demanda, provocó el "desplome de los precios de los cereales en los mercados agrícolas". Así por ejemplo, el trigo estadounidense perdió 36% de 1980 a 1987; caída iniciada en 1983 y que se acentuó en 1984, el trigo australiano descendió 34%, el canadiense 30% y el argentino más de 50%⁷³. Este acontecimiento se generalizó en todos los cereales (maíz, arroz, entre otros). A partir de 1988, los precios se recuperaron significativamente ante la disminución de las cosechas por las sequías.

Para las naciones industrializadas, el desplome de los precios se tradujo en una grave crisis de los agricultores, muchos de los cuales cayeron en la insolvencia financiera, dado su alto nivel de endeudamiento, a finales de los ochenta. El descenso del valor de sus activos, principalmente de la tierra, empeoró sus condiciones.

Se calcula que el "valor de la tierra", descendió 30% en EE.UU. y que de 200 mil a 300 mil personas abandonaron la agricultura por razones financieras en el período 1980-1988, lo que representó aproximadamente el 10% del total de los agricultores en 1980⁷⁴. Toda esta situación se reflejó nítidamente en numerosas quiebras de bancos agrícolas

71 Ibidem

72 Trápaga Dellín Yolanda: "El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional": Comercio Exterior, Vol. 40, Núm. 10, Méx., Octubre de 1990, pág. 979

73 Ibidem. Pág. 980

74 Ibidem

(instituciones cuya matriz esta ubicada en condados no urbanos). En efecto 36% de las quiebras bancarias en EE.UU. durante el periodo 1981-1988 fue de este tipo de bancos, al registrarse 300 bancarrotas en un total de 837 bancos⁷⁵. Sin duda, el origen de la situación agrícola internacional durante los ochenta -sobreproducción, subsidios, proteccionismo- se ubicó en la decisiva "intervención estatal en la agricultura".

En las economías productoras de excedentes (EE.UU. y la CEE, fundamentalmente) se aplicaron políticas expresas de mantenimiento y regulación del agro⁷⁶, que han girado - desde hace más de 40 años-, en torno a tres objetivos estratégicos:

- Proporcionar a los agricultores un ingreso justo y estable.
- Estimular una estructura agrícola de unidades familiares de producción, y
- Obtener abundantes suministros de alimentos sanos para los consumidores.

Con el fin de alcanzar estos objetivos, "se estableció un creciente proteccionismo" frente a la competencia internacional y se garantizó el mayor apoyo económico a las unidades de explotación agrícola: subsidios a la producción y a la exportación, barreras arancelarias y no arancelarias como cuotas y licencias restrictivas a las importaciones, normas sanitarias y de productos, prohibiciones, etc.

La orientación de los aparatos productivos del agro de ciertos países desarrollados hacia la seguridad alimentaria, y posteriormente hacia la exportación, logró diferenciar en pocos años "dos estilos opuestos de política para el sector agropecuario en el mundo". Así, los países se pueden clasificar claramente en dos grupos:

A) Los países que han sostenido como estratégica la producción de básicos, y en consecuencia, poseen políticas expresas de protección y estímulo de la seguridad nacional en los suministros de alimentos y en los de sus agricultores. Esto les ha permitido "volverse ordenadores" de los intercambios agrícolas internacionales.

B) Los países que consideran a la producción del campo como una cuestión de balanza comercial simplemente, y que con los años han vulnerado las estructuras internas de la

⁷⁵ Ibidem

⁷⁶ Ibidem

producción agrícola, pues dependen en lo fundamental de los aprovisionamientos externos. El sector agrícola y los productores de básicos, de estos países, están desprotegidos y carecen normalmente de toda clase de estímulos.

La estructura del comercio internacional de bienes agrícolas está profundamente diferenciado y tiene en este decenio una marcada asimetría, según los distintos puntos de vista de los gobiernos sobre la seguridad alimentaria, en función de su interés en producir básicos o especializarse -de acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas- en aquellos productos que con inversiones de corto plazo o totalmente privadas, permiten captar divisas y disminuir los desequilibrios de su balanza comercial. Tal es el caso de los productos tropicales, las frutas y las hortalizas.

"La División Internacional del Trabajo en la Agricultura", obedece a las premisas anteriores en donde el patrón oficial es la división Norte-Sur de las naciones. Los países industrializados "controlan" el mercado mundial de las materias primas⁷⁷. Los "precios" de algunas de ellas, se deciden en los mercados de estos países, por ejemplo:

- En Londres: El café robusta, el azúcar, el cacao.
- En Nueva York: El café arábica, el azúcar, el algodón y el jugo de los cítricos (naranja, toronja y limón).
- En Chicago, EE.UU.: Los cereales y la carne (reses y cerdos)
- En Rotterdam, Holanda: La soya.

También las Organizaciones Internacionales de Productos (como la del Café -OIC-), en donde "los precios están sujetos a especulaciones y juegos de los países desarrollados".

Todo lo anterior vuelve a "los países en desarrollo simples tomadores de precios", frente a los industrializados que son por definición, y en virtud de la función que desempeñan sus agriculturas en los mercados internacionales, "fijadores de precios" de materias primas. Lo anterior, toma mayor relevancia cuando los "precios agrícolas" son los más importantes a nivel mundial después del precio de la moneda, por ello sus fluctuaciones

⁷⁷ Valdés Alberto; "La agricultura en la Ronda Uruguay: Los intereses en los países en desarrollo" *COMERCIO EXTERIOR*. Vol.38 Núm.9 Méx. Sep. 1988. Pág. 800

son objeto de intervenciones estatales, acuerdos, convenios, embargos, etc. Sin embargo, no parece haber demasiada conciencia respecto a que su inestabilidad es el origen del "proteccionismo".

En la década de los noventa, se acentuaron las tendencias asimétricas del comercio agrícola internacional, mediante subsidios a la producción y a la exportación, para lograr grandes excedentes de productos básicos, a precios manipulables por las naciones desarrolladas y profundizaron aún más la brecha de la dependencia económica en los países en vías de desarrollo. Aunado al manejo de las variables climatológicas, principalmente a nuevas sequías que repercuten en las reservas mundiales e indudablemente en los "precios" internacionales de los productos agrícolas.

En resumen, el pasado de la década anterior y los que va de la presente se han caracterizado por el desequilibrio del mercado mundial de productos agrícolas. La sobreoferta concentrada en los países desarrollados ha llevado los precios a la baja, lo cual, sin embargo, no ha impedido la desnutrición y el hambre en las zonas más pobres del orbe, expresándose así una de las paradojas de fines del siglo XX. Los excedentes alcanzaron el nivel histórico de 430 millones de toneladas.⁷⁸ Sin embargo, la realidad ha sido que no hay tales excedentes, sino una pésima distribución mundial de alimentos. Esta distorsión de los mercados agroalimentarios, reflejada en la inestabilidad de los precios y en su incierta evolución, ha producido cambios estructurales en la oferta y la demanda de ciertos productos tales como algunos cereales, maíz, trigo, aceite de soya, la carne de bovino, algunos lácteos, como la leche en polvo, la mantequilla, el queso y el azúcar. Los cambios en los flujos comerciales "no" han sido resultado de ventajas comparativas de producción o costos, sino son producto de las políticas internas de ciertos países desarrollados que decidieron poner "toda la carne al asador" mediante enérgicas políticas de apoyo, particularmente por la vía de subsidios, a fin de lograr una producción agropecuaria que les evitara depender del exterior.

De esta forma, exponemos la problemática y la situación de la agricultura y de su comercio internacional, la cual ha sido históricamente demasiado difícil de negociar multilateralmente dados los distintos y antagónicos intereses. De ahí que la Ronda Uruguay pretendiera crear un nuevo marco general satisfactorio, que contenga "normas

⁷⁸ Ibidem, pág. 798

agrícolas claras y transparentes", perfectamente embonables y compatibles a la nueva realidad agrícola internacional actual y su problemática de intereses

3.2 EL RUBRO DE LA AGRICULTURA DENTRO DE LAS RONDAS ANTERIORES.

La agricultura constituye un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social de un país, es además, como se sabe, el sector primario de las actividades económicas y uno de los rubros más antiguos donde labora el hombre.

El GATT desde su origen (1948), negoció en su seno, primordialmente el rubro de los "aranceles" de los bienes manufacturados, fomentando, por un lado, los intercambios mundiales en este campo y, por otro, plasmando diversos compromisos formales entre las naciones, logrando de esta forma, ampliar considerablemente las rebajas arancelarias para las manufacturas y un dinamismo efervescente en el comercio internacional. Sin embargo, aunque en la Carta el GATT se suponía que dicho Acuerdo General regularía integralmente los intercambios de todo tipo de productos a nivel internacional, en la praxis y en la realidad se evidenció claramente que los productos primarios o básicos escapan de los preceptos del GATT.

La estructura institucional del GATT, desde sus inicios, se volcó esencialmente a negociar solamente productos industriales y manufacturas, de tal forma que dentro de las primeras siete Rondas, "el GATT fue clasificado como un club de ricos"⁷⁹, en virtud de que los productos agropecuarios, las materias primas y básicas no interesaron mayormente a sus socios desarrollados.

Es en la década de los sesenta, las tendencias manufactureras del organismo, radicalizaron el descontento en numerosos países de Asia, África y América Latina, respecto a la utilidad y ventajas de participar en el GATT, mostrando dichos países una actitud que se materializó en la Organización de las Naciones Unidas ONU, en la cual se logra aprobar una resolución que convoca a la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, fuera del alcance del GATT con el objetivo concreto de evaluar y analizar las tendencias regresivas que se observaban en el

⁷⁹ *Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas: "EL GATT". UNAM, Primera Edición, 1986. México, pág. 7*

comercio internacional, "especialmente en el campo de los productos básicos y primarios".

La UNCTAD, Es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas y centra su atención sobre las medidas económicas internacionales que podría adoptar la comunidad de naciones, sobre todo las desarrolladas para acelerar el desarrollo del Tercer Mundo. La Conferencia se reunió por primera vez en 1964, y continua reuniéndose cada 4 años (actualmente se han realizado ocho conferencias), la junta de Comercio y desarrollo de la UNCTAD ejerce las facultades de la conferencia entre las sesiones de ésta. "Los principales comités de la UNCTAD son: Productos Básicos, Transporte Marítimo o embarques, Manufacturas, Financiamiento relativo al Comercio y Transferencias de Tecnología.

El "Sistema Generalizado de Preferencias" SGP, es un concepto creado dentro de la UNCTAD, para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas de países en desarrollo, haciendo que tales artículos sean más competitivos en los mercados de países desarrollados.

El éxito de esta Conferencia (UNCTAD), influyó de tal manera al GATT, que en 1964 en su articulado constitutivo adiciona la Parte IV, sumando los artículos 36, 37 y 38, los cuales recogen en esencia los siguientes puntos, debatidos ampliamente y aprobados por la UNCTAD meses antes:

A) Reconocimiento a los Sistemas Generalizados de Preferencias, basados en principios no recíprocos en favor de los países en vías de desarrollo (a excepción de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, Artículo 1 del GATT).

B) Aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes (aunque en la actualidad, la realidad es que la oferta y demanda del comercio mundial son manejadas por los países desarrollados). Con ambas reformas se amplía y dinamiza el comercio internacional "y en 1973 en la Ronda Tokyo, por primera vez se incluyó la negociación de las barreras no arancelarias en donde resaltaron todo tipo de productos, tanto industriales como algunos AGROPECUARIOS⁸⁰. En este lapso histórico, los

⁸⁰ SECOFI: "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo...", pág. 87.

países en vías de desarrollo pugnaron por participar en la toma de decisiones de forma directa buscando proteger y ampliar su comercio internacional. Pero en la realidad, la Ronda Tokyo, fue el intento más completo hecho hasta entonces, para eliminar, reducir o controlar las barreras no arancelarias al comercio internacional. Sin embargo, en el rubro agrícola, las negociaciones internacionales ni siquiera existían como tales, imperando la ley Darwiniana en este rubro, en donde, finalmente los países más fuertes imponen su voluntad a los más débiles, en un contexto internacional tan desproporcionado.

De esta forma la agricultura internacional, nunca tuvo una negociación formal, mucho menos una legislación capaz de concertar un marco legal y general para realizar el comercio internacional de productos agropecuarios, bajo las premisas de igualdad, reciprocidad y no discriminación para la comunidad de naciones en general.

Después de una etapa de condiciones agrícolas internacionales difíciles para las naciones particularmente las desarrolladas. El sector agrícola internacional antiguo y demasiado gastado, tuvo la necesidad de crear un orden legislativo de corte internacional, para la agricultura, donde se negociaran multilateralmente el acceso a los mercados agrícolas, la fijación de los subsidios a la producción y exportación, la fijación de barreras no arancelarias, entre otros elementos, a fin que dificultan de hacer menos difícil el libre comercio agrícola internacional.

De esta forma llegamos a la Ronda Uruguay, en donde todas las naciones integrantes del GATT, buscan participar más claramente en los lineamientos y las negociaciones multilaterales de dicho organismo. Asimismo, dichos países tienen interés en el desarrollo de estudios, análisis y programas a través de la UNCTAD que está capacitada para volver a jugar un papel de primera línea en el examen y la negociación de cuestiones globales del comercio y del desarrollo⁸¹, particularmente, deberá verse el desenvolvimiento de las naciones desarrolladas dentro de la UNCTAD, donde por primera vez se toca el sector tradicional de la economía "La Agricultura", la que se caracteriza por ser el eje fundamentalmente de la octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales: la Ronda Uruguay.

⁸¹ Navarrete, Jorge Eduardo (Embajador de México en China): "El GATT sin esperanza de que repunte el comercio mundial". EXCELSIOR, 7 de Mayo 1992. Pág.1

3.3 CONDICIONES QUE PROPICIARON LA NEGOCIACIÓN DE LA AGRICULTURA, DENTRO DE LA RONDA URUGUAY

Desde la creación del GATT, la reglamentación del comercio agrícola se mantuvo limitada con numerosas salvaguardas. "En 1948, los Estados Unidos de América, Impusieron a pesar de la oposición de algunas naciones europeas, un -tratamiento especial- al sector agrícola, en cuando se formalizó la creación del GATT"⁸².

De esta forma se permitió el funcionamiento de los aranceles y la cuotas a la importación (barreras no arancelarias), al igual que los subsidios a la producción y a las exportaciones.

Esta "regulación internacional" del comercio abrió las puertas a la generalización de los programas y de las políticas de sostén y protección a las agricultura nacionales, que los Estados Unidos predicaba desde los años treinta. La hegemonía de este país a fines de la Segunda Guerra Mundial, le permitió imponer un criterio de política nacional como norma de organización agrícola internacional. Las consecuencias de esta actitud se reinvirtieron en los años ochenta. Entre "las condiciones internacionales que propiciaron la negociación de la agricultura a nivel multilateral" fueron:

- Las grandes tensiones políticas y económicas entre las naciones del mundo.
- Desequilibrios y mutaciones estructurales en la economía mundial.
- La caída en el valor de los activos agrícolas.
- La disminución de las exportaciones agrícolas.
- El estancamiento de la demanda entre las naciones.
- El desplome de los precios agrícolas internacionales.
- El aumento de las tendencias proteccionistas.

⁸² Trápaga Dellín, Yolanda; "La Reordenación Agrícola...." pág. 976

- La fuerte intervención estatal para mantener los ingresos de los agricultores y sostener los precios.

- La sobre producción y el crecimiento de reservas mundiales de granos que se mantienen almacenados en unos cuantos países cuando en otras zonas del orbe se padecen hambrunas y desnutrición crónica.

Lo anterior, "debido a problemas de financiamiento y que la agricultura subsidiada e intensiva tiene efectos negativos en el medio internacional, así como la necesidad de liberalizar el comercio agropecuario para empujar a una liberalización más efectiva del comercio industrial"⁸³.

Por otro lado, el documento titulado "Making Sense of Farm Policies: a Better Deal For Consumer, Taxpayer and Competitive Producers"⁸⁴, editado por el GATT, señalaba: que como parte de una reforma mayor, que revierte la dirección de décadas de insostenibles políticas agrarias, algunas de las medidas podrían ser difíciles de digerir por ciertos países, pero sus beneficios globales serán irrefutables y la necesidad de cambiar es casi universalmente reconocida.

Además, el costo de mantener el estatus quo en el comercio agrícola actual sería muy alto, tanto en términos económicos como políticos, para los países más pobres que han sido incapaces de acceder a los mercados internacionales, por prácticas de subsidios aplicadas por las naciones más ricas, quienes controlan el mercado agrícola.

Otro elemento que marcó definitivamente hacer una reordenación agrícola internacional fue "la competencia" entre los grandes comerciantes agrícolas del mundo (EE.UU., Francia, Holanda, Alemania e Inglaterra), para ganar y retener los mercados internacionales, que han crecido en costos y fiereza, lo que ha dañado a "las oportunidades de exportación de muchos países" y ha desalentado el desarrollo de eficientes sectores agrícolas en los países más pobres.

Cabe enfatizar como un elemento más que, los EE.UU. y Canadá en su Acuerdo de Libre Comercio de 1989, ninguno de los dos lograron resolver el problema de los

⁸³ Hernández, Jaime: "Países industrializados, hacia un ajuste de su política agrícola". *Piñero. El FINANCIERO*, 26 de mayo 1992, pág. 18

⁸⁴ Rodríguez Reyna, Ignacio: "Descarta el GATT que los subsidios puedan eliminarse de un sólo golpe". *El Financiero*, 7 de enero 1992 pág. 14

subsidios a la agricultura, de manera que esta situación sugirió la discusión del punto en un foro multilateral como el GATT.

En términos generales, la economía mundial contemporánea, ha atravesado por serios problemas ya que:

1- El principal mercado del mundo, el estadounidense, ha tenido serios problemas de recesión. Sin embargo, esto no explica que el tema haya dejado de ser importante para las transacciones comerciales. Al contrario, EE.UU., ha sido pieza esencial para las negociaciones multilaterales, ya que sigue siendo la principal potencia económica-militar a nivel mundial. Sin embargo, aun sigue una pugna con Alemania, Francia y Japón por los mercados internacionales, por ende, "EE.UU. busca a toda costa una reordenación agrícola internacional de corte liberalizadora que satisfagan sus intereses, para mantener su hegemonía a nivel mundial"⁸⁵.

3.4 LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA

Desde la creación del GATT, la reglamentación del comercio agrícola se mantuvo limitada con numerosas salvaguardas. Debido a ello, las disciplinas incorporadas al Articulado del Acuerdo en esa materia fueron insuficientes y débiles. El régimen de excepciones al que ha estado sujeto la agricultura la dejaron prácticamente al margen de las reglas generales. Esta situación retrasó y complicó las negociaciones. Los "Waivers"⁸⁶, salvaguardias como las que EE.UU. ha impuesto en varias ocasiones -y aún subsisten- para "proteger" su producción agrícola, limitando las importaciones, entorpecieron el comercio y propiciaron el desequilibrio internacional.

Si bien, es cierto el apoyo estatal a la producción interna a través de los subsidios se vio vinculada paralelamente con un proceso de proteccionismo entre las naciones con el fin de brindar mayor eficiencia en los resultados planeados de sus políticas de apoyo. Estas distorsiones al comercio son bastante "populares" en los países desarrollados que en lugar de abrir sus mercados para eliminarlas, los cierran con todo tipo de restricciones y efectos perturbadores en el mercado mundial. Los países en desarrollo en cambio, han

⁸⁵ *Martínez Cortés, José Ignacio: "El Nuevo Proteccionismo Comercial", EL DIA, 19 de Marzo de 1992, Pág.5*

⁸⁶ *Valdés, Alberto: "La Agricultura en la Ronda Uruguay los intereses de los países en desarrollo" COMERCIO EXTERIOR, Vol.38, Núm.9, Septiembre de 1988, Pág.808*

perdido terreno en la autosuficiencia alimentaria e incluso padecen de hambruna y desnutrición.

El GATT persigue el establecimiento de un comercio abierto y libre. Abierto en el sentido de que otorga los mismos derechos y obligaciones a las Partes Contratantes, y libre porque se inspira en la "ventajas comparativas" base del liberalismo económico. Detrás de los tecnicismos legales, las negociaciones del GATT han sido un "bazar" y no una tienda de precios fijos, donde todas las naciones "negocian el acceso al mercado" y cada uno es simultáneamente un comprador en el mercado de oportunidades y un vendedor del acceso a su propio mercado interno.

Ante la premisa anterior, se desprende que los países avanzados que defienden el libre comercio en foros como el GATT, "no lo cumplen" cuando se trata de abrir sus propios mercados agrícolas, en éstos son sumamente proteccionistas y para ello han recurrido cada vez más a restricciones sanitarias, modificaciones arbitrarias en sus Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), acuerdos, tratados (como créditos condicionados), incluso, a disposiciones jurídicas abiertamente proteccionistas como la sección 301 de la Ley de Comercio de los EE.UU. de 1988, autorizada por el expresidente Reagan⁸⁷. A todos estos hechos deben hacer frente los países en desarrollo para poder comercializar sus productos y practicar su comercio exterior.

3.4.1 EL ACCESO A MERCADOS Y EL PROTECCIONISMO NO ARANCELARIO EN LA AGRICULTURA

En esta área, la negociación del GATT, persiguió una mayor liberalización del comercio mundial, particularmente en los productos agrícolas a través de reducciones arancelarias y de la conversión de las "barreras no arancelarias" de carácter cualitativo, como son cuotas y permisos de importación, en aranceles equivalentes, armonizando las reglas comerciales y facilitando el acceso a mercados.

En dicha área de acceso a mercados encontramos un fuerte proteccionismo, emitido por las naciones, para proteger sus mercados y economías al interior, de la competencia del exterior. Dentro de estas medidas proteccionistas que más afectan al comercio mundial destacan las siguientes:

⁸⁷ Ibidem

1- RESTRICCIONES VOLUNTARIAS DE LAS EXPORTACIONES (VER'S):

Se establecen cuando un gobierno solicita "voluntariamente" a otro, reducir o limitar las exportaciones de algún producto, debido a que el país solicitante considera que están dañando a sus productores internos. En 1990 se contabilizaron alrededor de 300 casos de este tipo (VER'S), aplicados principalmente por los Estados Unidos de América y la Comunidad Económica Europea CEE, en contra de productos de países en desarrollo, Japón y Corea del Sur, entre otros.

2- LA "SECCIÓN 301" DE LA LEY DE COMERCIO DE LOS EE.UU.:

Permite a las autoridades comerciales de este país tomar represalias unilaterales en contra de las prácticas comerciales de otros países, que a "su juicio", desalientan injustificadamente las exportaciones estadounidenses.

3- LA SUPER 301:

Es una adición a la "Sección 301" que se refiere a productos específicos. Se utiliza para demandar de otros países cambios en las prácticas comerciales que se consideren desleales, incluyendo aspectos tales como los derechos a la protección de la propiedad intelectual, restricciones a la inversión extranjera, etc.

4- SALVAGUARDIAS O APLICACIÓN DE LA "CLÁUSULA DE ESCAPE":

Por medio de éstas, un país puede proteger a una industria en particular, la cual se estima que ha sido dañada por el aumento sustancial de importaciones de productos similares.

5- MEDIDAS ANTIDUMPING:

Se aplican a las importaciones que se consideren son vendidas por debajo de los precios a los que se distribuyen en su país de origen. Esta es una de las medidas que más frecuentemente se aplica con carácter proteccionista: Entre 1979 y 1988, el GATT

estimó que el 77% de todas las acciones comerciales proteccionistas a nivel mundial correspondieron a denuncias antidumping⁸⁸.

6- DERECHOS COMPENSATORIOS:

Son impuestos especiales sobre las importaciones, para contrarrestar los beneficios de subsidios, concedidos a los exportadores o productores en el país exportador. El Artículo VI del GATT, permite el empleo de estos derechos. Estos impuestos se aplican a las importaciones de productos que han sido denunciados por recibir subsidios injustificados en sus países de origen.

En muchos casos estas medidas proteccionistas han sido consideradas como mecanismos de "protección por procedimiento" es decir, que una vez implementadas, protegen a las industrias internas durante largos períodos, debido a lo complicado y tardado de los trámites necesarios para eventualmente, lograr su desmantelamiento.

Se considera que en ausencia de este tipo de medidas proteccionistas, en la década de los ochenta, el comercio mundial hubiera tenido una expansión considerablemente mayor a la registrada efectivamente. La mayoría de los estudios recientes sobre la economía mundial, atribuyó el estancamiento de las principales economías a los riesgos de guerras comerciales y al consecuente estancamiento del comercio. De acuerdo con estimaciones del GATT, durante 1991 el ritmo de crecimiento del comercio se desaceleró por tercer año consecutivo, alcanzando el menor dinamismo de los últimos ocho años. El volumen aumentó 3% en comparación con el 5% de 1990, en tanto que el valor disminuyó del 13.5% al 1.5% en los mismos años⁸⁹.

Lo anterior proporciona un esquema internacional, en donde las medidas proteccionistas han proliferado en todo el mundo, particularmente entre las naciones industrializadas, lo que ha motivado al estudio profundo de este tipo de barreras no arancelarias y del mismo GATT.

⁸⁸ Centro de Estudios Económicos del Sector privado, AC. *Actividad económica: "La Ronda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia"*. Méx. Num 165. Pág.4

⁸⁹ Ibidem

7- MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS:

Una "medida" en esencia es mucho más estricto que una "norma", directriz o recomendación internacional. Tal es la premisa anterior, que esclarece la importancia de una "medida" de cualquier tipo. Las medidas sanitarias y fitosanitarias son adoptadas en el comercio internacional de forma unilateral, cuando son necesarias para la protección de la vida y salud humana, animal y vegetal dentro de su territorio nacional. Los elementos para adoptar las medias sanitarias y fitosanitarias⁹⁰son:

- A) Que dicha medida , esté basada en principios científicos.
- B) Que no sea mantenida, cuando ya no exista una base científica que la sustente.
- C) Este basada en una evaluación de riesgo apropiado a las circunstancias.

Es sustancial señalar lo anterior, dado que la importancia de este tipo de restricciones son las más comunes a las que se enfrentan los países en desarrollo. Las medidas sanitarias y fitosanitarias han sido, en algunas ocasiones, sólo instrumentos para crear una restricción encubierta al comercio mundial entre las Partes Contratantes del GATT.

3.4.2 ANÁLISIS DE LOS "CASOS" MAS CONTROVERTIDOS A NIVEL INTERNACIONAL, POR EL ESTABLECIMIENTO DE ESTAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Un problema fundamental dentro de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT, en el campo de acceso a los mercados agrícolas, fue el controvertido tema de que *Japón*, "Prohibe la importación de arroz", principal producto básico alimenticio del país nipón, lo que contribuye a que el arroz, sea en Japón, varias veces más caro que en los demás mercados mundiales.

"Tokyo, ofreció en la Ronda Uruguay reducir los aranceles de importación sobre 6,500 bienes industriales en un promedio de 50% y 1,000 productos agrícolas, pero dejó en su lugar la "prohibición relativa al arroz", porque los japoneses temían que aún con la

⁹⁰ *INCOMPEX Boletín (Informativo de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones) SECOFI. Méx. Vol.2 Núm.10. Nov-Dic. de 1992. Pág.5*

fijación de un arancel sumamente alto para el arroz, contra su introducción en el país, pudiera ser reducido posteriormente algún día".⁹¹

Lo malo, es que esta prohibición constituyó una bandera roja, que molestó a los negociadores internacionales de arroz, particularmente a los estadounidenses, cuyos agricultores encuentran vedado un importante mercado para la colocación de su producto. Debido a que los precios nipones de arroz se encuentran en siete veces mayor que el precio mundial, el reemplazo de la prohibición de importaciones de Japón, bajo el esquema de arancelización, significaba un arancel "estratosférico". Todo mundo sabe que fijar semejante arancel nipón sobre el arroz condenaría a que no hubiera importaciones. No obstante, a los japoneses no les gustó la propuesta de arancelización, debido a que ellos sabían que algún día determinado, el arancel establecido podría ser reducido significativamente.

"La postura de Dunkel, al respecto, es que los japoneses deben y tienen que cumplir con las normas del GATT"⁹². En fin, en este rubro de la agricultura y su acceso a mercados, el GATT, pidió reemplazar otras formas de proteccionismo, tales como cuotas o prohibiciones directas de importación, con una serie de aranceles que permitieran, por lo menos, acceder a mercados de forma transparente. A esto se le llamó "arancelización" en el idioma del GATT. La Comunidad Económica Europea y EE.UU. estuvieron de acuerdo respecto a esta idea; sin embargo, Japón finalmente, estuvo en desacuerdo por el caso del arroz.

Por otro lado, existían dificultades en la manera de "tarifar" los productos sujetos a barreras no arancelarias, como permisos previos de importación o cuotas. EE.UU. apoyó en este sentido una negociación bilateral por peticiones y ofertas (sistema que impera actualmente). Y Dunkel, junto con México, propusieron aplicar la mecánica cuota de tarifaciones. (Propuesta que apoyará los EE.UU., si se aplicaría de forma general dentro del GATT).

México, fue también una víctima de las restricciones ejercidas mediante barreras no arancelarias. Las normas sanitarias, que han sido las más frecuentes de este tipo, son de cumplimiento obligatorio y se reducen, fundamentalmente, al uso de plaguicidas

⁹¹ Roth, Terence: *The Wall Street Journal*. "Dommar a la CEE, llave de Alemania para destruir el GATT" EXCELSIOR, 12 de Marzo de 1992. Pág.1

⁹² Roth, Terence, de *Ap-Dow Jones*. "El GATT, al borde del éxito o fracaso" EXCELSIOR, 6 de Marzo de 1992. Pág.1

autorizados, límites máximos de residuos y las buenas prácticas de higiene en el manejo y transformación de alimentos. Hay una amplia variedad de normas de calidad que se "imponen" como el correcto etiquetado de los productos, el sello, la marca, el tamaño, etc., las cuales, aunque en muy pocos casos de carácter obligatorio, se usan principalmente como elementos de negociación en materia de precios.

EE.UU., la principal contraparte comercial de México, aplica con gran frecuencia un mecanismo por el cual exige obligatoriedad en las normas de calidad de los productos que considera necesario proteger (*marketing order*). Sin embargo, estas normas las cambia de manera unilateral y muchas veces esconde propósitos de protección detrás de los tecnicismos sanitarios. Una detención de horas o de días ha sido dañina para una carga de productos frescos o perecederos.

La tendencia de estandarización de las normas de calidad, si bien fue deseable, se consideró riesgosa si no se vigilaban los términos en que se adoptaba, pues al amparo de la normalización, los países desarrollados podrían pedir "tomates azules". Japón por ejemplo, prohíbe la entrada de tomates provenientes de México, aduciendo que existe en ellos la plaga del moho azul del tabaco; en el fondo esconde una protección a los productos japoneses que son caros y desabridos.

México, también fue afectado por los Acuerdos "Voluntarios" de Restricción, considerados como mecanismos de contención de las importaciones. De hecho este tipo de acuerdos no estaban considerados por las reglas del GATT, aunque tienen un importante efecto en el comercio. México los ha padecido en el pasado, sobre todo en la relación comercial con los EE.UU. que ha pedido y exigido restricciones voluntarias de las exportaciones ganaderas, de acero y de textiles mexicanas.

Otro aspecto de suma relevancia es el "embargo atunero" que decretaron las autoridades estadounidenses a las exportaciones atuneras de nuestro país. La razón aparente argumentada por los estadounidenses es que afirman que los barcos atuneros mexicanos diezman la reproducción de los delfines. México ante tal circunstancia reclamó oficialmente ante el GATT, a través de su representante comercial el ex Embajador Jesús Seade (ahora Subdirector General adjunto de la OMC), el retiro de este embargo, comprometiéndose a cambio a asumir nuevos compromisos para reducir la mortandad de delfines en la pesca del atún. Este embargo, lleva intrínsecamente un claro efecto proteccionista de los atuneros estadounidense para la dinámica producción mexicana.

Otro conflicto más que ha sido discutido en el seno del GATT es el escabroso tema del banano o la guerra del plátano que contrapone desde posiciones diametralmente opuestas, a los productores y exportadores europeos (con ricas plantaciones en sus antiguas colonias de África y el Caribe), y a los productores del "Cartel Americano", con poderosas sedes en países de América Central y el cono sur (Venezuela, Colombia, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua) y, en menor medida, al sur de México. Estos países han reclamado formalmente ante el GATT, la irregularidad de imponer decisiones unilateralmente, como los sistemas de cuotas a la fruta en el mercado único europeo, atendiendo a que la CEE proteja la producción de sus excolonias y territorios de ultramar, donde el plátano juega un papel trascendental como fuente base de divisas (Islas Canarias).

Los países del cartel americano desean y exigen ante el GATT la pronta liberalización del plátano y los países europeos protestan por considerar que tendrá un efecto desastroso para la economía europea. La verdad es que la producción platanera de la Comunidad Europea no tiene oportunidad alguna de competir con la producción agraria de países en vías de desarrollo, simplemente porque los costos de producción y comercialización del plátano centroamericano resultan 50 por ciento inferiores a los europeos.

En conclusión, las negociaciones multilaterales sobre el acceso a los mercados internacionales, particularmente en el rubro de la agricultura, buscan establecer un nuevo sistema de comercio agropecuario internacional de carácter equitativo, transparente y orientado al mercado libre mundial.

3.4.3 LA PROPUESTA DUNKEL Y SU INICIATIVA CON RESPECTO A ESTAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS (PERSPECTIVAS).

La "Propuesta Dunkel" en relación con la negociación del acceso a mercados, en términos generales, se centró en las siguientes temas:

- Mantenimiento del acceso actual y compromisos de acceso mínimo.
- Eliminación total de las barreras no arancelarias o su conversión en aranceles.

- Modalidades de reducción de aranceles y equivalentes arancelarios.

Desglosando lo anterior, se entiende por "acceso actual" el mantenimiento de las oportunidades de acceso en base a las importaciones del período 1986-88 y no un compromiso de compra. Al parecer, existe consenso entre los participantes en cuanto a la utilización de contingentes arancelarios para mantener tal acceso.

En lo concerniente a las oportunidades de "acceso mínimo", los participantes estuvieron de acuerdo en que éste debe de ser "global". Se definió este "acceso mínimo" como el 3% del consumo doméstico para el primer año de instrumentación 1993 y debe incrementarse hasta 5% para 1999⁹³.

Tocante a las medidas no arancelarias se planteó su total eliminación y su tarificación, es decir, su conversión a aranceles equivalentes de carácter transparente.

Como compromisos de reducción de aranceles se propuso 36% para países desarrollados, pero con una tasa mínima de reducción del 15% por fracción arancelaria, en un lapso de 6 años. Los compromisos para países en desarrollo son de 24 % y 10% respectivamente, y en un período de 10 años⁹⁴.

Estas reducciones se harán con base en los aranceles consolidados, es decir, los aranceles que han sido comprometidos con un valor fijo como tope máximo ante el GATT.

Dentro de este rubro hay un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. En esta área se establece "flexibilidad" para aplicar compromisos de reducción por los países desarrollados y se extiende el período para aplicar los compromisos hasta diez años.

⁹³ Olea Hernández Héctor: "La Experiencia del sector agropecuario en la Ronda Uruguay" Unidad de Negociación del TLC. SECOFI. Méx. pag.5

⁹⁴ *Ibidem*

3.5 LAS NEGOCIACIONES DE LA AGRICULTURA DENTRO DE LA RONDA URUGUAY

En la Ronda Uruguay del GATT se distinguieron "dos" diferentes grupos de negociación para productos agropecuarios, A) el de tropicales, y B) el de agrícolas, debido a que plantean diferente problemática y representan intereses distintos. Otro grupo que toca marginalmente al sector es el de los recursos naturales. En éste se analizan los productos forestales y pesqueros.

A) Grupo de negociaciones sobre productos tropicales: Las negociaciones de "productos tropicales" fueron reconocidas como "prioritarias" en la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay. Por lo que este grupo fue el que registró una "cosecha temprana" en la Ronda, donde se obtuvieron resultados concretos que impulsaron la viabilidad de dicha Ronda.

El mercado de productos tropicales se caracteriza porque los oferentes de productos frescos son principalmente, aunque no en exclusiva, "países en desarrollo" para los que su venta representa una notable fuente de ingresos. Los consumidores son los países industrializados, los cuales, paradójicamente según las estadísticas, dominan en el mercado de productos tropicales elaborados.

En términos generales, la problemática del comercio de estos productos estriba en la tendencia a la "baja de sus precios" debido al creciente desequilibrio entre la oferta y la demanda. Esta se ha encogido por el lento avance del comercio mundial, la aparición de elevados aranceles e impuestos con que se gravan tales productos en los países consumidores. Italia por ejemplo, impone un gravamen de 400% al consumo de banano; Alemania uno de 200% al café⁹⁵. Con ello, ambos países desestimulan la demanda y los convierten en la práctica en bienes de consumo suntuario. Por su parte, la oferta se ha incrementado debido al desarrollo tecnológico y a la necesidad de los países exportadores de captar mayores ingresos, sobre todo los muy endeudados, así los términos de intercambio se han deteriorado de manera persistente.

Esquemáticamente, las negociaciones de productos tropicales en el marco del GATT giraron en torno al "deseo" de los países en desarrollo de liberar de la manera más

⁹⁵ Vidali, Carlos: "La Agricultura Mexicana en el GATT". *COMERCIO EXTERIOR*, Vol. 38, Núm. 10. Méx. Oct. de 1988, pág. 887

amplia posible el comercio de estos productos, incluso en su forma elaborada y semielaborada. Mientras los países desarrollados, si bien accedieron a abrir sus mercados sólo estaban dispuestos a hacerlo conforme a ciertas condiciones de reciprocidad y graduación.

Dentro de estas condiciones EE.UU. planeaban vincular las negociaciones de los grupos tropicales y recursos naturales -que incluye pesqueros- a las del grupo de agricultura⁹⁶. La propuesta estadounidense básica consistía en eliminar durante diez años todas las barreras arancelarias y de otro tipo, así como los subsidios a la producción y la exportación. Sin embargo, en los hechos EE.UU. se convirtieron en el principal obstáculo al avance de las negociaciones que interesaban de manera directa a los países en desarrollo, en tanto que ese país comercia aproximadamente un tercio del total de las exportaciones mundiales de productos tropicales. Relegó así el compromiso asumido en la Declaración de Punta del Este, Uruguay, de atender con prioridad las necesidades de los países en desarrollo con el fin de apoyar su reactivación económica.

Por su parte la CEE, propuso reducir y eliminar progresivamente los aranceles y las restricciones cuantitativas al comercio de productos tropicales. Incluso estaba dispuesta a reducir los impuestos internos al consumo de café y té. A cambio de esto, solicitó "reciprocidad sectorial". Detrás de esa condición estaba el "Acuerdo de Lome", mediante el cual los países miembros (excolonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico, llamados países ACP) obtienen un trato preferencial de la comunidad, que no desea generalizarlo a otras en desarrollo puesto que perdería influencia en aquellas naciones. Sin lugar a dudas esto fue una sutil expresión del neocolonialismo.

Sin embargo, la única reacción favorable, por parte de los países desarrollados, fue la flexibilización de la propuesta de Japón que aceptó la "Fórmula General Complementaria"⁹⁷. Sin condicionalidades (al menos evidentes). Esta fórmula fue planteada por los países de la ANSEA, México y algunos otros, la cual significaba:

- La mas amplia liberalización del comercio de productos tropicales, incluso en su forma elaborada y semielaborada.
- Exclusión de los conceptos de graduación y reciprocidad.

⁹⁶ Ibidem
⁹⁷ Ibidem

- Eliminación de impuestos internos y selectivos.
- Transparencia en la aplicación de normas sanitarias, y
- Negociación global no compartimentada.

Lo cierto es que la discusión sobre las técnicas y modalidades de negociación no avanzaron, desconociéndose en consecuencia la metodología conforme a la cual se hablaba de negociar.

B) Grupo de negociaciones sobre la Agricultura: El mayor volumen del comercio de productos agrícolas (principalmente cereales, carne y leche, y oleaginosas) se realiza entre los países desarrollados, los cuales protegen extraordinariamente su sector agrícola mediante subsidios a la producción y a la exportación, elevados aranceles a las importaciones y un gran número de apoyos directos e indirectos. Sin duda, ésto explicó la importancia de las negociaciones sobre la agricultura en la Ronda Uruguay y el rumbo de las mismas en torno a diferentes posturas que se tomaron.

A continuación analizaremos minuciosamente cada etapa, postura, diferencias y proceso que se gestó dentro del GATT en torno al grupo de negociaciones sobre agricultura.

3.5.1 SUBSIDIOS A LA PRODUCCIÓN

En general, existen "dos tipos de subsidios":

- A) Subsidios a la producción, y
- B) Subsidios a la exportación.

En este último punto abordaremos el análisis a los subsidios a la producción, el cual se define como la ayuda financiera del gobierno (a través de pagos directos, créditos blandos y apoyos a los precios de los productos), concedida a los productores nacionales para la producción nacional y su posible exportación o no de sus bienes y servicios. (sin que la exportación repercuta y se llegue a colocar el producto en los primeros planos a nivel mundial.

Esta clase de subsidios son más complejos, porque involucran la política gubernamental de cada país, cuya subsidización puede ser justificada a través de otorgar dichos subsidios para promover zonas o grupos marginados. La identificación de los subsidios permitidos, como práctica desleal, es más difícil de reconocer. Un estudio profundo estadounidense⁹⁸ arguye, que si un subsidio se destina a toda la sociedad y no a una industria o sector no produce distorsiones al comercio mundial. Sin embargo, esto parece no ser así y ha causado serias controversias entre los países. Un ejemplo claro, es el derecho que otorgan las provincias canadienses a todas las empresas para talar árboles en tierras del gobierno. En la práctica, este privilegio sólo es aprovechado por aquellas que pueden explotar ese recurso en forma rentable. El apoyo cumple con la especificidad estadounidense y da origen a una de las controversias más serias entre los dos vecinos del Norte: EE.UU. y Canadá, en las décadas de los setenta y ochenta y que algunos argumentan como los motivos principales de Canadá para concretar su Acuerdo de Libre Comercio.

El GATT, y este sentido, mediante la Propuesta Dunkel buscó: inyectar cierto grado de limpieza en el comercio agrícola.⁹⁹

La "idea del GATT" es que los apoyos (subsidios) gubernamentales repercutan directamente en el ingreso directo del agricultor, así como en la producción interna insuficiente pero que no sostengan, ni estimulen la producción agrícola, donde el país, no ha sido exportador fuerte e histórico a nivel mundial. De esta forma el GATT, apoya a los gobiernos que otorgan subsidios internos, con beneficios directos a los agricultores.

La propuesta Dunkel, en este sentido, establece el objetivo de reducir substancialmente las medidas de apoyo en los países productores agrícolas, ya que lo que se pretendía era una reorientación de esta producción hacia prácticas más competitivas. Se buscó alcanzar un acuerdo sobre las medidas que serán objeto de reducción del subsidio y las medidas que podrían permitirse, bajo ciertas circunstancias.

Un concepto importante, de interés para países en desarrollo, fue el compromiso de otorgar "crédito" a las medidas de liberalización autónoma instrumentadas a partir de

⁹⁸ BANAMEX. "Examen de la Situación Económica de México" Nov. 1991. Vol. LXVII. Núm. 792. México. Pág. 560.

⁹⁹ Rodríguez Reyna Ignacio: "Descarta el GATT que los subsidios puedan eliminarse de un sólo golpe". *El FINANCIERO*. 7 de Enero de 1992. Pág. 14

1986, concepto propuesto por México¹⁰⁰. Se propuso también una Medida Global de Ayuda MGA, la cual sería especificada en las listas de compromisos sobre Ayuda Interna, en base a la cual se calcularía el nivel de subsidio por producto específico, como medio principal para realizar los compromisos de reducción. En aquellos productos en que las MGA, no era aplicable se proponían compromisos equivalentes. La MGA abarcaría principalmente tres categorías de políticas:

- 1) Sostenimiento de precios.
- 2) Pagos directos no exentos de reducción.
- 3) Otro tipo de subsidios no exentos (subsidios a los insumos, medidas de reducción de los costos).

Todo esto indicó, que ante la propuesta Dunkel, la CEE, debía de reducir sus subsidios internos, un poco más que lo que ella desea. Sin embargo, EE.UU. sostenían que los subsidios internos debían ser recortados totalmente en un plazo no mayor de 10 años, la CEE sostenía sólo una reducción mínima y la propuesta Dunkel como una alternativa y posible solución al problema. La CEE no estuvo de acuerdo, de ahí que tomó significado una primera diferencia entre la CEE y EE.UU, los dos principales productores de granos en el mundo.

Washington, exigía a los europeos que redujeran las subvenciones y ayudas a la producción de los agricultores comunitarios. La Comunidad Europea, a través de su entonces Presidente Ejecutivo; Jaques Delors, expresó:

" La CEE todavía está lejos de alcanzar un acuerdo con EE.UU., tanto en los apoyos internos, como en los externos"¹⁰¹

En tanto, el dirigente de la Federación de Agricultores Franceses; Christian Consielle amenazó textualmente afirmando:

¹⁰⁰ Olea Hernández, Héctor: (Director General de Organismos Internacionales) Unidad de Negociación del TLC "Experiencia del sector agropecuario en la Ronda Uruguay". SECOFI. Méx. Pág.3

¹⁰¹ Solana Javier (Canciller Español): "Dada la CEE que Clinton mantenga un acuerdo sobre la Ronda Uruguay: UNO MAS UNO. 13 de octubre de 1992. Pág. 20

"Los agricultores de todo el país (Francia), realizarán una serie de manifestaciones incontrolables, si los líderes de la Comunidad Europea ceden a las presiones de EE.UU., de reducir los subsidios a las exportaciones y a las producciones"¹⁰²

En términos generales, la CEE, y particularmente Francia (principal potencia agrícola de Europa) no quiso ceder a las pretensiones de EE.UU., ya que afirmaban que una reducción de sus subsidios internos y, en consecuencia, una disminución a la exportación, en los términos de EE.UU., o del GATT (propuesta Dunkel), lo resentiría la Comunidad inmediatamente al grado de perder la autosuficiencia alimentaria y caer en la dependencia del exterior.

3.5.2 SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES Y LAS DIFERENTES POSICIONES ADOPTADAS POR LAS POTENCIAS AGRÍCOLAS EN ESTE SENTIDO, ASÍ COMO SUS ALCANCES LOGRADOS HASTA DIC. DE 1993.

"Si no se alcanza un acuerdo justo para la agricultura, no habrá acuerdo para el resto de los temas dentro del GATT".

GEORGE BUSH. (Expresidente de EE.UU.).

Como ya se había mencionado antes, esta clase de subsidios (a la exportación) son pagos financieros de los gobiernos u "otros beneficios financieramente cuantificables"¹⁰³ que se conceden a los productores y exportadores nacionales, para la exportación de sus bienes o servicios. Dichos subsidios son fáciles de identificar, ya que una nación que no ha sido competitiva en las exportaciones de un producto "X", a nivel mundial y de pronto se coloca en un excelente o buen nivel internacional, se analiza detenidamente su "nueva situación" por la comunidad internacional, o por las naciones afectadas por la nueva colocación, para deducir que dicho producto "X" ha sido subsidiado tanto para la producción y la exportación, y se aplican inmediatamente los "derechos compensatorios" correspondientes, por las naciones afectadas.

¹⁰² *Ibidem*

¹⁰³ *Los subsidios a los agricultores se otorgan a través de pagos directos, créditos blandos y apoyos a los precios de los productos.*

"Las controversias de subsidios son entre los gobiernos" y no entre los sectores privados (como en el caso del dumping). Lo que acarrea intervenciones continuas del GATT, para detectar, dirimir y conciliar estas controversias entre los países miembros.

En la Ronda Uruguay, este punto de negociación (subsidios a las exportaciones), fue una de las causas importantes para llegar a concluir con éxito la Ronda. En una retrovisión histórica y como hemos analizado anteriormente, a partir de varios factores (la crisis de 1929 en EE.UU., el fin de la Segunda Guerra Mundial y el Plan Marshall, en 1948), la agricultura fue uno de los sectores prioritarios y estratégicos de la planificación económica a nivel mundial.

Cada Estado-Nación, tomó en sus manos el proceso de modernizar y proteger la actividad agrícola, como "una condición necesaria" para elevar el nivel de vida de la población" sobre todo, apoyando una etapa de expansión y modernización del conjunto de la sociedad y del agro en particular", y para la defensa estratégica de la soberanía nacional. De esta forma, la producción agrícola, fundamentalmente la de los cereales y lácteos, se volvió un objetivo de una intervención estatal más compleja y más eficiente, aunque al mismo tiempo más costosa. Con esta intervención, el Estado garantiza a los agricultores el derecho real de ejercer su actividad a producir. En última instancia, esto equivale a reconocer su derecho de trabajar, al asegurarles un ingreso que les permite reproducirse. Por este medio, el Estado también reconoce el derecho de comprar productos de calidad, a precios estables y sin escasez.

Los principales productos agrícolas donde se lanzan enormes subsidios a la exportación son; maíz, trigo, arroz, avena, sorgo, soya, cebada, entre otros. Y los principales países que proporcionan estos subsidios son: EE.UU., la CEE (particularmente Francia; primera potencia agrícola de la CEE y segunda potencia agrícola mundial); el Grupo CAIRNS (Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Islas Fidji, Malasia, Tailandia y Uruguay), y finalmente Japón. Lo anterior, indica que estas naciones, las más desarrolladas agrícola e industrialmente, son además las que "controlan el mercado agrícola mundial, a excepción de naciones en desarrollo como Brasil, Colombia y Argentina (miembros del Grupo CAIRNS) y que aunque no se encuentran en el primer plano del desarrollo económico-industrial, son potencias agrícolas de reconocido prestigio internacional.

Las cantidades lanzadas a estos subsidios agrícolas son enormes, alcanzando la cifra de 300 mil millones de dólares en 1990, (según un estudio del GATT)¹⁰⁴. Aunado a que los costos presupuestarios por sí sólo representan alrededor de 50 mil millones de dólares en cada uno de los mayores productores y exportadores agrícolas: EE.UU. y la CEE. Lo anterior, nos indica la enorme importancia económica y política que posee este rubro de la agricultura, principalmente para estas dos potencias. Además de la "competencia", entre los grandes comerciantes agrícolas para "ganar y retener" los mercados agrícolas internacionales.

Esta "competencia" se ha caracterizado actualmente por dos matices bien diferenciados, por un lado; un enorme crecimiento en los "costos" (énormes subsidios lanzados por las naciones), y por el otro, una "fiereza" de carácter internacional, causada principalmente por dos factores; para mantener sus hegemonías agrícolas regionales y continentales, y para retener sus mercados internacionales, tan difícilmente ganados. Toda esta "competencia mundial" entre las naciones agrícolas, ha dañado enormemente las oportunidades de exportación de muchos países y ha desalentado el desarrollo económico de eficientes sectores agrícolas en los países más pobres del planeta.

Dentro de los mecanismos centrales de la intervención subsidiaria estatal se pueden clasificar, según la OCDE, de la siguiente manera:

A) Apoyo a los precios del mercado: Doble sistema de precios, sobre precios, cuotas de importación y restricciones voluntarias de exportación, tarifas e impuestos de importación, créditos a la exportación y reembolsos, programas internos de consumo, regulación de los aprovisionamientos (en el ámbito de la producción y fijando la superficie cultivada), monopolios (organización de control de las importaciones).

B) Apoyos directos al ingreso: Son pagos (indemnizaciones por daños, compensaciones, programas de retiro de cultivo, almacenamiento, etc.) y compensaciones por embargos.

C) Apoyos indirectos al ingreso: Otorgamiento de capitales financieros, créditos preferentes (intereses subsidiados), insumos subsidiados (combustibles, fertilizantes, transporte, riego, electricidad, etc.) seguros y almacenamiento.

¹⁰⁴ Rodríguez Reyna Ignacio: "Descarta el GATT que los subsidios puedan eliminarse de un sólo golpe": El Financiero, 7 de enero de 1992, pág. 14

D) Otros apoyos: Investigación, consultoría, entrenamiento, inspección, racionalización y estructuras, transformación y comercialización, concesiones de transporte, concesiones arancelarias, medidas estatales y locales. Sin embargo, analizaremos más a fondo el aspecto de la negociación multilateral de la agricultura y de los subsidios dentro de la Ronda Uruguay del GATT, que se "caracterizaron por las difíciles negociaciones para liberalizar los mercados agropecuarios (cereales, oleaginosas, carne, leche)"¹⁰⁵. Desde 1986, los principales productores mundiales sólo coincidieron en la necesidad de un acuerdo global como condición fundamental para modificar las políticas agrícolas nacionales y disminuir los costos de ajuste presupuestario al interior.

En abril de 1989, las discusiones sobre el comercio internacional de productos del agro llevaron a establecer un marco de reducciones progresivas o de congelación de los subsidios. Con ello se desembocaría, a fines de diciembre de 1990, en un programa de largo plazo de reformas agrícolas, cuya aplicación debería comenzar a más tardar un año después. A pesar de este acuerdo, ninguna medida se puso en marcha con relación a apertura de los mercados agrícolas de los países desarrollados. Por el contrario, se agudizó la disputa por los mercados internacionales a base de fuertes subsidios lanzados.

El debate de la Ronda Uruguay "giró" en torno a la propuesta de EE.UU. de liberalizar el comercio agrícola internacional en forma rápida y global. (Propuesta irónica, ya que como antes habíamos mencionado, fue este país, el que solicitó un "tratamiento especial" a dicho sector en 1948. Así se permitió el funcionamiento de los aranceles y la cuotas a la importación, al igual que los subsidios a la producción y a las exportaciones). Esta "regulación" internacional del comercio agrícola, abrió la puertas a la generalización de los programas y de las políticas de sostén y protección a las agriculturas nacionales. De esta forma, la hegemonía de EE.UU., permitió imponer un criterio de política nacional como norma o patrón de organización agrícola internacional. Sin embargo, en los ochenta las condiciones de la agricultura se tornaron peligrosas y reclamadoras de una nueva "reordenación agrícola internacional", particularmente en el aspecto de los subsidios a la exportación.

¹⁰⁵ *Dionkel, Arthur: "Podría ampliarse el plazo fijado para concluir la Ronda Uruguay". La Jornada, 6 de Marzo de 1992, pág. 43*

Las Principales Propuestas Negociadoras dentro de la Ronda Uruguay fueron:

A) La Propuesta de los EE.UU. consistió en: vincular las negociaciones en los grupos de productos tropicales y recursos humanos naturales -incluyendo los pesqueros- a las del grupo de la agricultura. En éste último grupo la propuesta estadounidense básica consistió en:

1- "Reducir", en forma muy importante, todas las barreras no arancelarias a la importación y transformarlas en aranceles equivalentes, con el fin de eliminarlos por completo en un período máximo de diez años, así como establecer un mayor rigor científico en la aplicación de medidas, sanitarias y fitosanitarias.

2- "Eliminar los subsidios a la exportación" en un plazo de cinco años.

3- "Disminuir al mínimo los apoyos internos o subsidios a la producción".

Esta postura de EE.UU. fue, esencialmente, en respuesta por la pérdida de los mercados agrícolas y al déficit fiscal y presupuestario (déficit gemelos de la economía estadounidense). Una liberalización de los mercados agrícolas en estos términos representaba para EE.UU., no sólo reducir sus déficits gubernamentales, sino también penetrar en los mercados difíciles; como el europeo y el japonés, fortaleciendo de esta forma su posición comercial mundial.

Cabe resaltar que EE.UU., poseen un déficit en su balanza comercial respecto al Japón, además de ser este último uno de los países con mayor grado de protección del sector agrícola. En términos generales, EE.UU. es un enorme productor de maíz, trigo, lácteos y algunas oleaginosas, además de subsidiar la exportación y la producción -contra los principios del GATT- "paga" por no producir a sus agricultores y ni así ha resuelto sus problemas de excedentes, pero si ha agravado su ya elevado déficit presupuestario. Por lo que ha adoptado la posición relativamente "más liberal", respecto a las otras naciones, manifestándose a favor de una "reforma dentro de su propia política agropecuaria".

Esta posición refleja las presiones de carácter interno que sus apoyos a este sector han ejercido sobre su déficit presupuestal, además de que un comercio mundial más libre en productos agropecuarios beneficiaría más a su economía, dada la mayor eficiencia

relativa de sus exportaciones agropecuarias que ayudaría a disminuir su déficit comercial global y recobrar su prestigio agrícola internacional.

B) Por su parte la **COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA** ** proponía:

1- Ligar de manera más estrecha las medidas nacionales con la internacionales, buscando que la agricultura avance más hacia el mercado externo "pero sin cambiar en lo fundamental el funcionamiento actual del sector agrícola".

2- Mantener el sistema de recaudación fiscal sobre las importaciones (aunque se podría modificar la forma de calcularlo), así como disminuir la brecha entre los precios internos y los internacionales, aunque sin desaparecerla.

3- Finalmente, frente a la propuesta estadounidense de eliminar por completo los subsidios a la exportación, instrumentar un sistema de "reequilibrio" (*rebalancing*) con el cual se reducirían los apoyos gubernamentales al agro, elevando los subsidios a ciertos productos o servicios a costa de un recorte de otros.

Sin duda, tras la posición de la CEE se encontraba el temor de las consecuencias que tendría la aprobación en el GATT de la propuesta estadounidense para los 9 millones de campesinos comunitarios (ya que la Comunidad Europea destina dos tercios de su presupuesto al sector de la agricultura) y para la seguridad alimentaria de la región europea. En las condiciones de Europa, una "liberalización total y rápida de la agricultura internacional", como la que proponía EE.UU., provocaría la eliminación de vastos sectores que dependen de la agricultura, con la consecuente agravación del problema económico fundamental en esa región, "el desempleo, y la pérdida de control sobre la producción agrícola. Ante la inminencia de un mayor avance integracionista de la unidad europea en 1992, la región corría el peligro de caer en una dependencia alimentaria importante respecto al exterior. (Según un estudio y análisis francés)¹⁰⁶.

Por todo ello, el Comisionado Agrícola de la CEE; Ray Mac Sharry, propuso disminuir sólo el 30% los subsidios comunitarios en un plazo de 10 años. EE.UU., apoyado por el

** Desde el 1 de noviembre de 1993, la **COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)** pasa a llamarse oficialmente **UNIÓN EUROPEA (U.E.)**.

¹⁰⁶ Dunkel, Arthur: "Hay un deseo político real para alcanzar un acuerdo en la Ronda Uruguay del GATT" *UNO MAS UNO*. 17 de nov. de 1992. pág. 20

Grupo CAIRNS, rechazó la propuesta comunitaria por considerarla como un proyecto que "no modificaba" significativamente el funcionamiento actual de los mercados agrícolas internacionales.

EL GRUPO CAIRNS: Integrado por 15 naciones; tanto de países desarrollados como en desarrollo, socialistas y de economía de mercado, "todos con el denominador común de ser exportadores netos de alimentos" cuyos miembros más importantes por su aportación a la producción y al comercio mundial son; Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Argentina, Brasil y Colombia. Sin embargo, también se encuentran Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Islas Fidji, Malasia, Tailandia y Uruguay.

Este grupo fue desplazado del mercado internacional por la competencia desleal de EE.UU. y la CEE, por lo que en las negociaciones del GATT -reclamaban mayor transparencia comercial-. Estos países fueron partidarios de "suprimir todos los subsidios", tanto para la producción interna, como para su exportación y todo tipo de apoyos y medidas que distorsionaran el comercio internacional. Ya que estas naciones no están en posibilidad económica de mantener los altos niveles de subsidios para sus respectivas agriculturas. "Esto hacía que los países del Grupo CAIRNS, reivindicaran la organización productiva y comercial de acuerdo con las ventajas comparativas que poseen" y pidieran que se constituyera este sistema como la principal base del comercio internacional (sistema de funcionamiento agrícola sin subsidios), lo que permitiría en un futuro muy corto, conquistar de manera rápida los tan ansiados mercados internacionales; como el japonés y el europeo¹⁰⁷. Por lo que este Grupo propuso en un primer momento dentro de la Ronda Uruguay; que las naciones exportadoras de productos agropecuarios, redujeran drásticamente (en un 90%) los subsidios a las exportaciones y en un 75% los incentivos a la producción. Esta propuesta se fue flexibilizando, ante el rotundo rechazo de la CEE, cuyos integrantes consideraban a esta posición demasiado agresiva.

Después de diversas propuestas y contrapropuestas, "se discutió la opción de reducir los subsidios a la exportación en 36% y los incentivos a la producción en un 28%, durante la década de los noventa". términos negociados, semejantes a la iniciativa del Ex

¹⁰⁷ *The Economist*: "EEUU debe de mostrar su compromiso para concluir la Ronda Uruguay". *EL DIA*, 29 de Junio de 1992, pág. 11

director General del GATT, Arthur Dunkel; o más conocida como la propuesta Dunkel¹⁰⁸.

El Grupo CAIRNS, apoyó demasiado la posición estadounidense respecto a los subsidios, dentro de la fase final de negociaciones de la Ronda del GATT. Su posición respecto a la CEE era más severa en las negociaciones multilaterales. Sin embargo, este Grupo buscó una solución exitosa de la Ronda, presionando a la CEE y en menor grado a los EE.UU. (simplemente a no querer que elevaran más sus subsidios). Un claro ejemplo es que, Nueva Zelanda y Canadá, entre otras naciones, acusaron a Francia de ser el responsable del bloqueo que existía en esos momentos de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay.

JAPÓN: Este país no es una potencia agrícola global, pero sí es una potencia industrial a nivel mundial, ya que Japón posee uno de los primeros lugares en las transacciones comerciales mundiales, lo que lo ubicó en que su posición era trascendental dentro de las negociaciones multilaterales del GATT en la materia. Si bien Japón estaba de acuerdo en eliminar "gradualmente" y en un plazo mayor los "apoyos" a la exportación, consideraba a los controles a la importación, como un asunto de seguridad alimentaria nacional (caso del arroz y su total prohibición a la importación), aunque también, la consideraba como una medida de protección del ambiente y del empleo, así como la de la preservación de las comunidades regionales. Existían otros países asiáticos (Ejem. Corea, Filipinas) que apoyaban estas posiciones japonesas en la Ronda y coincidían con los términos de esta nación.

La nación del sol naciente, posee respecto a EE.UU., una balanza comercial superavitaria, de ahí la razón principal por la cual existían enormes diferencias y disputas, por lo que EE.UU. trataba de penetrar a toda costa a dicho mercado, caracterizado con un alto proteccionismo, y cayendo finalmente en una rivalidad comercial mundial, como nunca antes vista entre ambas naciones. Aunado a la competencia internacional se sumó una tercera región; la CEE, desencadenándose una feroz lucha por los mercados agrícolas internacionales, la tecnología de punta y la atracción de enormes capitales.

¹⁰⁸ Centro de Estudios del Sector Privado AC.: *La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia y Trascendencia*. Actividad Económica, Núm. 165 México, pág. 7

"Un elemento interesante, es que Japón buscó con desesperación la autosuficiencia agrícola interna"¹⁰⁹, la cual intentaba poseer, pero con enormes subsidios y un control grotesco a las importaciones del exterior, para la buena salud de su mercado interior mediante barreras no arancelarias (cuotas, medidas fitosanitarias, prohibiciones, etc.). Como en el caso de las prohibiciones a las importaciones del arroz. (caso anteriormente analizado)¹¹⁰ o como en el caso automotriz, en el cual, Japón debía haber comprado más autos de origen y manufactura estadounidense y no lo hizo, aumentando las discrepancias a nivel ministerial con el gobierno de EE.UU..

EL GRUPO DE PAÍSES IMPORTADORES NETOS DE ALIMENTOS¹¹¹ Este grupo fue encabezado por Egipto, Jamaica, México, Marruecos, Perú, Corea y Nigeria integrado por países en desarrollo importadores netos de alimentos. Su posición en la Ronda Uruguay se centró en que se les reconocieran sus intereses y sus problemas como países importadores de alimentos a nivel internacional. Ya que sus economías sufrirían efectos negativos reflejados en sus balanzas de pagos, ante una liberalización plena. Esto es, una liberalización del comercio agrícola encarecería sus compras de alimentos en el exterior, afectando severamente sus economías al interior. Por lo que estas naciones defendieron un sistema de "tratamiento preferencial" en el plano internacional.

Este Grupo integró a países subdesarrollados en su mayoría y productores principalmente de productos tropicales, ya que proveen el 85% de estas mercancías para el mundo, a raíz de aprovechar sus ventajas comparativas respectivas (clima, fertilidad, mano de obra barata, etc.) para tratar de conquistar los mercados internacionales en los productos tropicales. Sin embargo, en este sentido, este grupo se enfrentaba a severos problemas internacionales para colocar sus productos en el exterior, debido a las "barreras a la importación" que originalmente han sido impuestas por los países desarrollados. Un ejemplo claro era la comercialización del "café", ya que su precio era manipulado por la potencias agrícolas internacionales. Los precios del café arábica, del cual Colombia es el primer productor mundial, bajaron drásticamente de 1983 a 1989 en un 35% de su valor real, llegando con ello, a su nivel más bajo en 8 años, sin que los demás productores (países subdesarrollados), hayan podido hacer absolutamente nada para impedirlo, sino solamente contemplar su debilidad en las negociaciones actuales con

¹⁰⁹ Barranco Chaverrín, Alberto: "Se destraba la Ronda Uruguay" LA JORNADA, 11 de Nov. de 1992, pág. 2

¹¹⁰ Ver capítulo III, en "Análisis de los casos más...", pág. 126

¹¹¹ Trápaga del fin, Yolanda: "El GAIT y los desafíos en la Reordenación Agrícola internacional", COMERCIO EXTERIOR, Vol.40, México, Octubre de 1990, pág. 978

los países compradores, -fundamentalmente EE.UU., primer consumidor mundial- que imponen condiciones del intercambio.

Todo esto hacía que los países productores de materias primas sufrieran graves daños en sus ingresos, como Colombia que perdió el 30% de sus ingresos netos globales (divisas) en unos cuantos meses durante 1989¹¹².

En términos generales, este era el punto medular de la situación por la que atravesaba la Ronda Uruguay, consistente en una serie de situaciones y posiciones llenas de "diferencias" y antagonismos causadas a raíz de los enormes presupuestos lanzados a los subsidios por las potencias agrícolas internacionales, particularmente EE.UU. y la CEE. Ya que estas naciones "controlan" el comercio agrícola a nivel mundial, mediante prácticas de subsidios y proteccionismos encubiertos. Todo esto explicaba la importancia de las negociaciones en la Ronda Uruguay y el rumbo que las propuestas tomaron.

Dichas discusiones giraban totalmente en torno a las propuestas de los países excedentarios: EE.UU., CEE y el Grupo CAIRNS. Cambiando poco después el panorama, ya que varios países caracterizados por ser importadores netos de alimentos básicos (Grupo W-74, que fue el número de la propuesta que presentaron en ese entonces) habían manifestado su preocupación porque el foro del GATT tomara en cuenta sus intereses. Sin embargo, parecía que este reclamo no tenía fondo, dado que a estos países les hacía falta una fuerte organización entre ellos, capaz de reclamar categóricamente sus derechos ante la mesa de negociación de la Ronda. Por otro lado, este Grupo se enfrentaba en la mesa de negociación a verdaderos "gigantes" del comercio sin muchas oportunidades para salir adelante, ya que el mayor volumen del comercio de productos agrícolas se realiza entre países desarrollados. Por ejemplo, en el caso de los alimentos (cereales), los grandes países exportadores, son también grandes subsidiarios que poseen además un alto nivel de desarrollo, a la vez que un alto proteccionismo, como son los EE.UU., Francia, Holanda, Alemania, y Gran Bretaña.

"A todo esto, el GATT analizó el costo de los subsidios al sector agrícola en las principales potencias y concluyó que es -enorme-, alcanzando la cifra de 300 mil millones de dólares en 1990, cantidad que duplicaba fácilmente el valor de las exportaciones de América Latina. Por otro lado, mencionó que de estos 300 mil

¹¹² Ibidem

millones, 50 mil millones de dólares eran proporcionados cada uno por los dos mayores productores y exportadores agrícolas mundiales; EE.UU. y la CEE.¹¹³ Lo anterior, hizo que la difícil situación se desbordara finalmente en una competencia creciente y llena de fiereza entre los grandes comerciantes agrícolas del mundo, para tratar de retener y ganar los mercados agrícolas internacionales. Dentro de esta disputa de subsidios, la CEE argüía fundamentalmente que "EE.UU. tenía un balance comercial agrícola favorable ante el resto del mundo". Según las estadísticas oficiales de la Comunidad Europea, "EE.UU. exporta el 50% de su producción agrícola total, frente al 20% de la Comunidad. Por otro lado, la CEE importó 63.4 mil millones de dólares en 1990 en productos agrícolas, es decir, el doble de EE.UU. (31.3 mil millones de dólares)"¹¹⁴, concluyendo, que las exportaciones agrícolas estadounidenses que sumaron 45.9 mil millones de dólares sobrepasaban a las de la CEE, que fueron de 39.7 mil millones de dólares¹¹⁵.

La Comunidad Europea también importaba el doble de productos agrícolas y alimentarios provenientes de países en desarrollo que EE.UU. (36.8 mil millones frente a 18.9 mil millones de dólares). En este sector, durante ese año EE.UU., tenía la balanza a su favor con exportaciones por uno 17.2 mil millones de dólares a países del Tercer Mundo. La CEE vendía unos 16.5 mil millones de dólares a estas naciones¹¹⁶.

De los datos anteriores, se concluía que EE.UU. y su economía agrícola era mucho más productiva y eficiente que la comunitaria. Aunado a que EE.UU. era la "única" nación que poseía un balance comercial favorable con el resto del mundo agrícola.

De la situación económica-comercial anterior, se desprende más aún las diferencias entre la CEE y los EE.UU., y su claro enfrentamiento político en las negociaciones de la Ronda Uruguay. La CEE, no quería ceder, ya que los franceses eran los principales defensores de esta posición y advertían que la Comunidad, (segunda potencia cerealera mundial), podría pasar de región exportadora a importadora, si seguía las condiciones establecidas de manera unilateral por EE.UU.. Ya que las propuestas de Washington

¹¹³ Rodríguez Reyna, Ignacio: "Descarta el GATT que los subsidios puedan eliminarse de un sólo golpe". *EL FINANCIERO* 7 de Enero de 1992, pág. 14

¹¹⁴ Paeman, Hugo (jefe de las negociaciones de la CEE): "Si fracasa la Ronda Uruguay, imperaría la ley del más fuerte en el comercio mundial". *UNO MAS UNO*, 20 de Enero de 1992, pág. 19

¹¹⁵ *Ibidem*

¹¹⁶ *Ibidem*

"excedían muy claramente" los subsidios acordados por los países miembros de la CEE y su Política Agrícola Común (PAC).

Ante estas enormes diferencias entre la CEE y los EE.UU.. "Arthur Dunkel, lanzó una propuesta conciliadora, catalogada como la última oportunidad para el éxito de un acuerdo global satisfactorio para todas las Partes en conflicto"¹¹⁷ Esta propuesta en materia agropecuaria, pretendía inyectar cierto grado de limpieza en el comercio agrícola mundial, mediante la reducción de subsidios en términos presupuestarios entre el 20% y el 36% en los próximos 6 años (1993-1999). Planteamiento que la comunidad "rechazó" principalmente por 4 razones:

1- Los límites fijados eran demasiado altos por las exportaciones de la CEE. La oferta de la CEE al GATT preveía en esos momentos una reducción sólo financiera de los subsidios para la exportación.

2- La falta de concesiones en la parte del dominado "reequilibrio" de los mercados, o sea la posibilidad de aumentar la protección para algunos productos a cambio de la reducción de otros. La CEE pidió un mayor equilibrio en las importaciones, sobre todo las norteamericanas, particularmente, en la de las semillas oleaginosas y productos derivados del trigo.

3- La exclusión de la llamada "caja verde" (la lista de ayudas que sería autorizada después de la firma del acuerdo) de las ayudas directas a la renta, previstas en el proyecto de reformas de la PAC de la CEE.

4- La falta de una "Cláusula de Paz" para evitar nuevos conflictos comerciales por un período de 6 años. La CEE pidió que el acuerdo no pudiera ser puesto en discusión con medidas unilaterales que podría asumir, por ejemplo, EE.UU..

En este contexto, la CE, principalmente Francia, muestran renuencia para recortar los subsidios agrícolas ya que sus agricultores constituyen un poderoso grupo electoral en la población total francesa. Dicha población es el significado y esencia de que Francia sea el primer productor y exportador de cereales de la CEE. Francia enfrentaba a su interior

¹¹⁷ Caballero A., Francisco: "La Propuesta Dunkel y el futuro del multilateralismo", *EL FINANCIERO* 3 de Abril de 1992. Pág. 31-A.

a los agricultores caracterizados como beligerantes, encabezados por un poderoso grupo de cabilderos en defensa de los productores de granos.

Por todo ello, "la CEE estaba dispuesta a reducir las subvenciones sólo en 20% durante un periodo de 6 años", consolidando de esta forma, por un lado, su posición negociadora, y por el otro, "agudizando aún más su diferencia con EE.UU.. Sin embargo, "Washington" seguía obstinado en obtener "todo" lo que se exigiera en la Ronda Uruguay, por lo que la CEE debía acatar las normas comerciales internacionales que se promovían por el consenso de la Comunidad Internacional. Para lograr este objetivo EE.UU., tomó una serie de medidas más drásticas, entre las cuales figuraron lanzar nuevos subsidios a la agricultura norteamericana, así lo afirmó el Presidente en turno, George Bush, en septiembre de 1992, en plena campaña electoral. Dicho mensaje anunció el aumento de los subsidios con un valor de 1,100 millones de dólares sobre la producción de cereales.

Esta nueva actitud del gobierno estadounidense "provocó la reacción enérgica de las potencias agrícolas mundiales, entre las cuales se encuentran Francia, Australia, Argentina, Canadá, Inglaterra, entre otras"¹¹⁸.

Ante dicha situación que se presentaba en este tema; el Ministro de Comercio y Desarrollo de Ultramar, John Kerin, mencionó:

"EE.UU. y la CEE, son culpables de una intensificación de la conducta anticompetitiva al margen del GATT", pues están enfrascados en una intensa competencia por los mercados mundiales de Trigo mediante el uso de subsidios directos a las exportaciones". Y agregó: "Esta competencia bilateral por el mercado mundial, compartida entre las dos partes contratantes principales del GATT, proyecta dudas respecto del compromiso hacia la liberalización del comercio multilateral"¹¹⁹.

En el fondo este mensaje afirmaba la existencia de la intensificación de una guerra de subsidios entre EE.UU. y la CEE, lo cual ponía en crisis a la Ronda y podría poner en peligro al mismo GATT. Por lo que las naciones de la Comunidad Internacional

¹¹⁸ Nota Informativa (ANSA, AP, AFP y NOTIMEX): "Reacciones en contra de tres países por el subsidio a los cereales en EEUU". LA JORNADA. 10 de Septiembre de 1992. Pág. 45

¹¹⁹ Ibidem

manifestaron su inconformidad y clamaron por una solución exitosa en ese sentido y el buen fin de la Ronda Uruguay.

"El entonces Presidente de Francia; Francois Mitterand, advirtió, que Francia (nación con quien mantiene EE.UU. la diferencia en cuestión de subsidios) rechazaba con firmeza la decisión de EE.UU. ya que dicha decisión afectaba a las negociaciones del GATT y a la liberalización del comercio mundial"¹²⁰.

Ante esta nueva negación y enérgica posición francesa, la Comunidad Económica Europea, a través de su entonces Presidente Ejecutivo, Jacques Delors, precisó que ante las actitudes de los EE.UU., el viejo continente "todavía estaba muy lejos de alcanzar un acuerdo con Washington". Por otro lado, Jacques Delors ,afirmó:

Francia, no es la que bloquea el acuerdo General, sino "son los intereses europeos"¹²¹.

Esta declaración, desbordó en una serie de comentarios y afirmaciones entre los altos funcionarios europeos del momento, como la del Ministro de Comercio e Industria; Michel Heseltine, en el sentido de que Jacques Delors era Francés, y que por lo tanto, "pensaba más en los intereses franceses que en los comunitarios dentro de las negociaciones del GATT". Otra afirmación interesante fue la de Magnus Blomstrom, economista y catedrático sueco y un analista respetado y serio, dentro del mundo académico europeo, señalando:

El hecho de que la Presidencia de la Comisión Ejecutiva de la CEE, se encuentre en estos momentos en manos de un Francés -Jacques Delors-, con evidentes ambiciones presidenciables en su país de origen, provocó un abierto desinterés por enfrentarse a los agricultores franceses y rebajar el nivel de los subsidios agrícolas¹²². Continúo afirmando "Si hubiese un inglés o un alemán al frente de la CEE, estoy seguro de que ya tendríamos Acuerdo en el GATT".

¹²⁰ Mitterrand, Francois: "Los Subsidios de EEUU ponen en peligro a la Ronda Uruguay" EL DIA 9 de Sep. de 1992, pág. 11

¹²¹ Solana, Javier (Canciller Español): "Duda la CEE que Clinton mantenga un acuerdo sobre la Ronda Uruguay". UNO MAS UNO. 15 de Octubre de 1992. pag. 14

¹²² Claps, Alejandro: "El mundo al borde de una guerra comercial si fracasa la Ronda Uruguay". EXCELSIOR. 3 de noviembre de 1992, pág. 3.

Las afirmaciones anteriores, señalaban que los europeos en general deseaban el éxito de la Ronda Uruguay. Sin embargo, Francia, a través de su entonces Primer Ministro: Pierre Beregovoy, confirmó que no iban hacer concesiones más que las que se acordaron en la reforma de la Política Agrícola Común de la CEE. Al respecto, la Política Agrícola Común *PAC* de la CEE, es un sistema y patrón de la política económica europea a seguir entre las naciones integrantes de la CEE. En la PAC, se estipula el sistema de mecanismos de sostén de precios con subsidios a los agricultores para regular la producción general de cereales. "Esta Política Agrícola Común, se "reformó" el 21 de Mayo de 1992, consistiendo en reducir los precios de cereales y en retirar la ayuda de los apoyos de precios para los subsidios directos a la producción. La reforma de la PAC, contemplaba que el gobierno pagara a los agricultores para producir grano, pero sólo si aceptaban el 15% de la exclusión de su tierra de la producción"¹²³.

En términos generales, esta reforma satisfizo sólo una mínima parte de los requisitos de la propuesta Dunkel ya que los europeos fijaron reducciones en sólo 20% del valor de los subsidios para la producción nacional de la PAC, y la propuesta Dunkel se pronunciaba en recortes que fluctúan de 24% a 36% en el mismo sentido¹²⁴. Los Ministros agrícolas de los doce miembros de la CEE, tuvieron la esperanza de haber concedido lo suficiente para "desbloquear" las negociaciones comerciales mundiales.

Ante esta situación, EE.UU., a través de la entonces Secretaria de Comercio, Carla Hills y el Secretario de Estado; James Baker, afirmaron:

"Desafortunadamente la Reforma de la PAC, no se acerca a nuestro objetivo de dar vida a la Ronda Uruguay"¹²⁵.

Todo esto, hizo calificar, que los norteamericanos estuvieran insatisfechos con dicha Reforma en la PAC, por lo que Carla Hills empezó a especular sobre una posible publicación de una lista de productos europeos que tal vez contarían con sanciones comerciales. "En ese momento existían dos listas; una de ellas cubre 2,000 millones de dólares de bienes agrícolas, entre los que se encuentran productos franceses como vino, salchichas y queso. La otra lista cubre 500 millones de dólares, de bienes industriales.

123 *The Economist*; "Éxito parcial tuvo la Reforma Agrícola de la CEE". EXCELSIOR. 4 de Junio de 1992. Pág 1

124 *Ibidem*

125 *Ibidem*

Sin embargo se tenía que fusionar en sólo una lista (según la ley comercial de los EE.UU.), antes de imponer sanciones"¹²⁶.

EE.UU. pidió al Consejo del GATT, que obligara a la CE a cumplir el resultado sobre el conflicto acerca de la exportación de oleaginosas, ya que Washington consideraba que la política de subvenciones comunitarias a la exportación de oleaginosas, les causaba graves daños financieros y, ante la falta de "un acuerdo", deseaban que un Panel o Tribunal neutral del GATT, acordara la suma de daños que la CEE debería pagar como compensación. "cifra que aceptaremos aunque nos sea perjudicial" agregó, Ruffus Yerxa, negociador estadounidense en ese momento ante el GATT. Yerxa, instó al Consejo del GATT a acordar "un procedimiento efectivo" que obligara a la CEE a cumplir, además de lanzar un ultimátum a la CEE, afirmando:

"No estaremos de acuerdo con un procedimiento defectuoso de mandato débil, y esta claro, o la CEE cumple sus obligaciones respecto al GATT o deberá afrontar REPRESALIAS"¹²⁷.

EE.UU., amenazó con imponer aranceles punitivos hasta de 100% en las exportaciones comunitarias de queso, vino, tabaco y frutas, alcanzando un valor de hasta 1.000 millones de dólares, ya que considera que los daños financieros que les causan los subsidios comunitarios se cifraban en 2.000 Millones de dólares, la CEE aceptó un máximo de 400 millones de dólares. La Comunidad Internacional reaccionó inmediatamente, algunas naciones apoyaron a EE.UU. en este conflicto de imponer derechos compensatorios, como "Canadá, Argentina, Brasil, India, Pakistán y los países de la ANSEA"¹²⁸.

Ante toda esta presión internacional, la CEE mediante su portavoz comunitario para Asuntos Comerciales del momento: Nico Wegter, afirmó:

¹²⁶ Ibidem

¹²⁷ Nota Informativa EFE: "Pidió EEUU al GATT que obligue a la CE a cumplir ante un tribunal neutral". *EL UNIVERSAL*, 1 de Oct. de 1992. Pág. 5

¹²⁸ Yerxa, Rufus: "Pidió EEUU al GATT que obligue a la CEE a cumplir ante un tribunal neutral". *EL UNIVERSAL*, 1 de Octubre de 1992, pag. 5

"Nosotros, la Comunidad Europea, no queremos un acuerdo parcial, sino queremos que el GATT, sea un tratado comprensivo, global y completo; proponer un acuerdo parcial no es la forma adecuada de abordar la cuestión"¹²⁹.

Lo anterior, señalaba una recia y dura posición de la CEE, particularmente la posición francesa, la cual se caracterizaba por ser enérgica, firme e inflexible ante las pretensiones de EE.UU., de exigir el recorte de subsidios, más de lo que se podía para los europeos. Sin embargo, concluyó diciendo:

"Gastamos mucho dinero en subsidios, en almacenamiento de productos... y no es sólo problema europeo; en esta cuestión estamos dispuestos a ser flexibles pero a cambio queremos que se nos responda con una flexibilidad similar en cuestiones como el acceso a los mercados y a los servicios en EE.UU."¹³⁰.

Poco tiempo después, el entonces presidente norteamericano George Bush, envió una carta a los Jefes de Estado de las doce naciones comunitarias (16 de oct. de 1992) en las que demandaba "voluntad política" dentro de las negociaciones comerciales multilaterales del GATT, afirmando:

Mi país, ya realizó todas las concesiones posibles y no habrá más"¹³¹.

Este mensaje ponía particularmente a Francia entre la espada y la pared. Sin embargo, los franceses advirtieron:

"No estaremos dispuestos a aceptar las condiciones americanas que implican una reducción importante de las exportaciones europeas de cereales y oleaginosas"¹³².

Por su parte, la CEE respondió formalmente al presidente de EE.UU.; Bush el 20 de Octubre de 1992, reiterando su intención de concluir las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, antes de que finalizara el año. Un portavoz del Vicepresidente de la Comisión de la CE para Asuntos Exteriores, afirmó:

129 Wegter, Nico (Portavoz Comunitario para Asuntos Comerciales): "Rechaza la CEE, un acuerdo parcial en la Ronda Uruguay del GATT". EL UNIVERSAL. 19 de Oct. de 1992. Pág. 7

130 Ibidem

131 Dunkel, Arthur: "De no llegarse a un acuerdo en el GATT, se agravará la recesión. EL FINANCIERO. 16 de oct. de 1992, pág. 23

132 Ibidem

"Ahora está claro que existe voluntad política"¹³³.

Ante todas estas series de negativas negociaciones por una y otra parte (EE.UU. y CEE), algunos especialistas en materia comercial, como la entonces Ministra Holandesa de Comercio; Yvonne Van Rooy, manifestó que las negociaciones del GATT, prácticamente se habían paralizado a nivel administrativo, particularmente por razones de las elecciones de EE.UU. del 3 de Nov. (1992). Para dar formalidad a este último punto, Jacques Delors (Presidente de la Comisión Ejecutiva Europea en ese momento) y Bill Clinton (Candidato demócrata a la Presidencia de EE.UU.), pactaron un "acuerdo secreto" para bloquear las negociaciones de la Ronda, hasta después del 3 de Nov. de 1992¹³⁴. A pesar de este acuerdo, la representante comercial estadounidense; Carla Hills, declaró:

"Washington está dispuesto a imponer aranceles en una lista de productos de la CE - sobre todo los franceses- como represalia por los subsidios que la comunidad Europea brinda a los productores de semillas oleaginosas"¹³⁵. Y agregó, que: Esos subsidios perjudicaban las exportaciones de EE.UU., por lo que se anunció formalmente aumentos de 200% de los aranceles europeos, si la CE no reducía de manera significativa las exportaciones de granos subvencionados en un plazo de 30 días.

Ante esta situación, el GATT "negó" rotundamente la autorización a EE.UU. de imponer sanciones comerciales unilaterales, hasta por mil millones de dólares anuales a la CE, por los supuestos daños causados con las subvenciones a la exportación de oleaginosas. El GATT, no dio la autorización a los EE.UU. de aplicar e imponer las sanciones, ya que hubiera significado la muerte de la Ronda Uruguay, además de que las relaciones comerciales internacionales se regirían por las leyes de la jungla. Es decir, una guerra de medidas grotescas y sanciones comerciales sin límite entre unas y otras naciones, donde el más poderoso se comería al más débil.

Sin embargo, EE.UU. pasó por alto la negación del GATT, y anunció reiteradamente, el 5 de Nov. de 1992, los altos impuestos contra las importaciones europeas dando "otro

¹³³ NOTIMEX: "Manifiesta la Comunidad Europea su intención de concluir la Ronda Uruguay antes del fin del 92". EL FINANCIERO. 20 de Oct. de 1992. Pág. 19

¹³⁴ AFP "Pacto entre Delors y Clinton, bloquea las pláticas del GATT". LA JORNADA. 25 de Oct. de 1992.

pág. 35

¹³⁵ Ibidem

paso más" hacia una guerra comercial entre EE.UU. y la CEE. Los estadounidenses arguyeron que el apoyo concedido a los agricultores europeos costaba y repercutía a los productores yanquis por 1.000 millones de dólares anuales en ventas perdidas¹³⁶. Por lo que el gobierno estadounidense afirmó sanciones a mercancías de origen europeo por valor de 300 millones de dólares exportados a EE.UU.¹³⁷. Por su parte la CEE a través de Claudio Vitalone (el entonces Ministro de Comercio de Italia) y Roland Dumas (Canciller Fracés en ese período), decidió formular medidas de represalia como "jamás se habían soñado", en caso de que Washington pusiera en vigencia un arancel grotesco a productos europeos. Estas represalias consistían en formular una lista de productos estadounidenses que podrían ser objeto de aranceles en caso de que entrara en vigor el 5 de diciembre de 1992, un arancel estadounidense del 200% al vino francés y otros países comunitarios¹³⁸. Esta situación puso al rojo vivo, una posible guerra comercial entre estas naciones (EE.UU.-CEE), en donde, si se desataba tal guerra, Francia sería la nación que más sufriría sus efectos devastadores, que otras naciones europeas.

Al ser analizada la situación anterior por el GATT, el Comité de las Negociaciones Comerciales del GATT, decidió otorgar un mandato especial a Arthur Dunkel (Director General del GATT), para "mediar" y encontrar una salida positiva a la crisis que atravesaba el sistema bilateral de comercio, por la amenaza de una guerra comercial entre las dos principales potencias agrícolas¹³⁹. De esta forma, Dunkel emprendió sus respectivos viajes a Washington y a Bruselas para que las Partes en disputa "superaran sus diferencias bilaterales y volvieran a la mesa de negociación".

Mientras tanto Washington, anunciaba que se ponía en la mejor disposición de negociar nuevamente con representantes de la CE, para buscar una solución a la disputa comercial. Por su parte, Francia, que fue el país que presentó mayor oposición a las exigencias de EE.UU. de llevar a cabo una profunda reducción de los subsidios agrícolas de la CE, dio indicios por primera vez (8 de Nov. de 1992) de que se podría negociar el tema de las semillas oleaginosas, mediante la rebaja de dicha producción, al nivel solicitado por EE.UU.. Días antes, la Secretaria de Comercio Exterior de Holanda en esos momentos; Yvonne Van Rooy, afirmó:

¹³⁶ UPI, ANSA: "Represalias contra EEUU, si no cancela sus aranceles". *EL UNIVERSAL*, 10 de Nov. de 1992. pag. 1

¹³⁷ Ibidem.

¹³⁸ Ibidem

¹³⁹ Notimex, Efe, Reuter y Afp: "Mediará Dunkel en la crisis comercial entre la CEE y EEUU" *LA JORNADA*, 11 DE Nov de 1992 Pág. 41

"París acabará cediendo finalmente, a las demandas de los EE.UU."¹⁴⁰

En la premisa anterior, se reflejaba un peso político impresionante y una verdad profunda. Ya que EE.UU. era y es la primera potencia Económica en el mundo contemporáneo y Francia es la Cuarta potencia económica, lo que dio una mayor claridad de la superioridad yanqui existente. Los europeos se encontraban "divididos", por un lado, los Ministros de los países que -apoyaban- a Francia en su postura negociadora: Los Ministros de Agricultura de Bélgica e Italia, la Asociación de Agricultores Irlandeses, la Federación de Granjeros Alemanes y el Consejo Agrícola Danés. Y por el otro lado, los que -presionaban contra Francia-, eran: Inglaterra, Holanda, Suecia, entre otras naciones europeas. Aunado a las naciones del Grupo CAIRNS, y los países integrantes de la ANSEA, entre otros.

El entonces Presidente de Francia, Francois Mitterand por su parte, afirmó:

"Por supuesto , la CEE, deberá tomar a su vez represalias contra EE.UU."¹⁴¹, continuaba, diciendo: "No hay que dejar que los estadounidenses digan; lograremos aislar a Francia en el seno de la Comunidad y en consecuencia con el resto del mundo".

Aunado a lo anterior, Francois Mitterand, y George Bush (Presidentes de Francia y EE.UU. respectivamente), gozaban de un enorme antagonismo ideológico entre ambos. El primero defendía la unificación europea, como la única manera de "confrontar el poder económico de países fuera del continente; es decir, EE.UU. y Japón." Por otro lado, Bush; tenía que elevar la economía estadounidense y para conseguirlo no importaba pasar por alto -otros intereses-

Este problema-disputa entre las dos regiones, puso en juego a otras organizaciones de carácter internacional, como a la misma OTAN, En donde su Secretario General, Manfred Woerner, sumó su voz a quienes reclamaban una pronta solución en las negociaciones del GATT, y particularmente entre la CEE y EE.UU., afirmando:

¹⁴⁰ AFP; "Pacto entre Delors y Clinton Bloquea pláticas del GATT" LA JORNADA 25 de Oct. de 1992. pag. 35

¹⁴¹ ANSA. UPI; "Represalias Vs EEUU, sino cancela sus aranceles" EL UNIVERSAL. 10 De Nov. Pag 1

"El conflicto entre EE.UU. y la CEE, puede incluso poner en peligro las relaciones políticas entre los dos lados del océano Atlántico, debilitando de ésta forma a la OTAN, y por lo tanto, la seguridad en el viejo continente"¹⁴².

Por su parte, Arthur Dunkel, se mostró optimista, manifestando que existía un deseo político real para alcanzar un acuerdo en la Ronda Uruguay, debido a que pudo conciliar a ambas partes para reactivar las negociaciones entre la CEE y los EE.UU.. Mientras tanto, los Ministros de Agricultura de la CEE, reunidos en Bruselas "rechazaron categóricamente" la posición francesa (la cual sostenía que si la CEE, cedía a las pretensiones de EE.UU., la Comunidad podría pasar de región exportadora a importadora). Por lo que los Ministros de agricultura de la CEE en su mayoría, instaron a sus respectivos negociadores para que terminaran con la disputa con los EE.UU., en torno a las subvenciones agrícolas.

De esta forma, se planeó por el GATT, que a finales del año, Dic. de 1992., se lograra un Acuerdo político que englobara los 15 sectores de negociación de la Ronda Uruguay. Francia, por su parte, a través de su primer Ministro, Pierre Beregovoy, amenazó con "vetar" el acuerdo sobre subsidios agrícolas, si éste no respondía a sus intereses internos¹⁴³.

En tanto la negociación entre la Comisión Europea y la de la delegación estadounidense, llegaban a un acuerdo formal, respecto a las subvenciones. Este Acuerdo denominado "Blair House", donde el aparentemente "Acuerdo pactado" no violó los términos límites de la PAC europea. Este acuerdo solucionaba las "diferencias técnicas" en el sector agrícola de la Ronda Uruguay del GATT. La importancia de dicho acuerdo, evitó una guerra comercial trasatlántica y limpió el camino para alcanzar un acuerdo global en las negociaciones de la Ronda para reducir las barreras al comercio mundial.

El Acuerdo "Blair House" consistió en que la CEE prometió limitar la futura producción subsidiada de oleaginosas a 12, 662 millones de hectáreas. Además reducirá dicha cantidad en 15% para el primer año, y 10% en los años posteriores"¹⁴⁴

¹⁴² Ibidem

¹⁴³ Agencius, Beregovoy, Pierre: "Conflicto Francia a EEUU de terrorista comercial" LA JORNADA, 3 de Dic. de 1992, pág. 39

¹⁴⁴ Rossell, Maturcio: "La Ronda Uruguay a la hora cero" Sección financiera. EL UNIVERSAL, 22 de Dic. de 1992, pág. 1

Ambas reducciones en las tierras que se dejaban de cultivar llevarían, según el diario "Washington Post" a una baja en la producción de oleaginosas de 13 millones de toneladas métricas anuales, que en esos momentos se producían, a una cantidad que oscilaba entre 8.5 y 9.7 millones de toneladas métricas¹⁴⁵, dependiendo de las variedades de las semillas, clima y la cantidad de fertilizantes que usasen.

El acuerdo concluido, previó reducir en un 21% las exportaciones europeas subvencionadas y limitar el primer año, en 15% (5,128,000 hectáreas) la superficie dedicada a producir oleaginosas en la CE y en un mínimo de 10% en los años siguientes. De aprobarse el acuerdo, en el marco de la Ronda la CE también reduciría en 36% el incremento de la ayuda a la exportación de granos en los próximos 6 años. Este acuerdo abrió la puerta, para que EE.UU. retirara la amenaza de imponer sanciones económicas unilateralmente, a los productos europeos importados.

Una vez que los miembros de la CE reiteraron oficialmente la compatibilidad de dicho Acuerdo con la PAC, paralelamente el gobierno de Francia, su parlamento y sus trabajadores agrícolas " lo rechazaron", porque implicaba más sacrificios para los agricultores europeos. Por ello, "Francia amenazó formalmente con vetar el Acuerdo", decisión apoyada por algunas naciones como Italia y Bélgica, entre otras. El panorama político al interior de Francia fue turbulento, ya que "el Senado francés votó por el rechazo de su gobierno al Acuerdo alcanzado entre Washington y la Comisión Europea"¹⁴⁶. Este rechazo fue apoyado substancialmente por los agricultores franceses, quienes para mostrar su inconformidad ante dicho Acuerdo, se manifestaron frente a la embajada estadounidense en París, quemando una de las banderas de las barras y estrellas, acontecimiento por el cual, el entonces Ministro Francés de Agricultura Jean-Pierre Soisson, presentó sus excusas al embajador estadounidense en París en ese momento; Walter Curley.

En términos generales, aún con este Acuerdo pactado entre la CEE y los EE.UU., no fue posible evadir la reacción de los países inconformes con dicho pacto, en el sentido de que aún rondaba el fantasma de una guerra comercial encubierta, donde podrían surgir sanciones comerciales y, al final de cuentas, un diálogo de sordos que entorpecería la intensión de libre comercio mundial. Por lo que este famoso Acuerdo entre Washington

¹⁴⁵ Ibidem

¹⁴⁶ Notimex, UPI, EFE, ANSA y AP: "Realiza EEUU un terrorismo comercial que frena las negociaciones del GATT: Francia" UNO MAS UNO. 3 de Dic. de 1992. pax. 22

y Bruselas, mantuvo tenso el ambiente; matizado de cuestiones políticas (Francia y EE.UU., que no se han caracterizado por sus buenas relaciones diplomáticas). De esta forma parecía que Francia seguiría obstinada en no ceder espacios comerciales y reducciones a los subsidios, en los términos estadounidenses, aún quedando sola en el seno de Europa.

Por lo que la conclusión de "ÉXITO" de la Ronda Uruguay y sus disputas particularmente en los subsidios, era sumamente de carácter altamente "especulativo". Ya que existían factores e indicativos que las hacían aterrizar en el terreno especulativo, un claro ejemplo era el creer que otros países que participaban en la negociación de la Ronda Uruguay del GATT, y con un claro potencial comercial a nivel mundial, como "Japón", pudieran aceptar automáticamente, el resultado de las negociaciones efectuadas exclusivamente por los EE.UU. y la CEE, sin reclamar modificaciones. Es aquí donde la Ronda se llenó con nuevos bríos de dramatismo, al entrar una vez más las negociaciones correspondientes en disputa nuevos intereses, por lo que su éxito aún se encontraba distanciado, aunado a esto el "factor tiempo", jugaba un factor clave para el mismo éxito.

Hay que recordar que el 1 de marzo de 1993, vencía el Fast Track (vía rápida), para el representante negociador de EE.UU.. Este "Fast Track", consiste en que el Congreso de los Estados Unidos autoriza a el presidente estadounidense a negociar por vía rápida (sin hacerle modificaciones posteriores para su aprobación), un acuerdo definitivo en una determinada negociación, en este caso la Ronda Uruguay del GATT. Esta autorización establecía que la propuesta definitiva sólo podía ser aceptada o rechazada en su totalidad, impidiendo explícitamente al Congreso, introducir cualquier modificación.

Ante esta situación, y aunado a las elecciones presidenciales en los EE.UU. que se avecindaban en noviembre de 1992, y donde resultase electo Presidente Bill Clinton, vislumbraba que los primeros meses de su administración redoblaría esfuerzos por reestructurar la economía interior de su país y sacarla de la recesión en la que cayó durante la administración Bush, por lo que lo más seguro era "dejar quemar" el corto tiempo de Fast Track que le quedaba para llegar a un Acuerdo exitoso en la Ronda Uruguay.

Cabía hacer el recordario, que sí para el 1 de marzo de 1993, el Presidente Clinton, no notificaba al Congreso norteamericano su intención de firmar la conclusión de la Ronda

Uruguay del GATT. "ésta podría posponerse por lo menos un año más"... hasta que las cámaras, tras el largo y frágil debate correspondiente, aprobarán una extensión de la prerrogativa del Fast Track, para una nueva negociación multilateral.

En fin, éste era el marco general de como se suscitaban las negociaciones en el seno de la Ronda, un marco lleno de incertidumbre y presión. En donde por si fuera poco todavía faltaba acordar varios temas de negociación dentro de la Ronda, que aún se encontraban "desacomodados" y que se tenía que hacer un esfuerzo para llegar finalmente a su terminación, como son inversiones extranjeras, servicios, acceso a mercados y solución de diferencias. Por lo que se necesitaba más tiempo para acomodar y conciliar temas e "intereses" de forma multilateral y que conllevaran a la rápida y tan ansiada liberalización del comercio internacional, en aras del nuevo siglo.

3.6 OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN CON LA LIBERALIZACIÓN AGRÍCOLA INTERNACIONAL

En términos generales, El concepto "liberalización" significa la reducción y eliminación total de toda clase de aranceles y otras medidas que restringen el comercio mundial, ya sea unilateral o multilateral. La liberalización del comercio ha sido el objetivo fundamental de todas las "Rondas" de negociaciones comerciales del GATT.

El "objetivo fundamental" que se pretendía con la liberalización agrícola internacional, era "una reordenación agrícola mundial, que responda a la nueva dinámica de las corrientes comerciales contemporáneas, por un lado, y por el otro, las potencias agrícolas (EE.UU., la CEE y el Grupo CAIRNS), buscaron "consolidar" su posición comercial agrícola mundial; penetrando a nuevos mercados, caracterizados por poseer un alto nivel de protección, y "retener" los difícilmente ya ganados, además de sanear sus finanzas nacionales presupuestarias al interior, a razón de la suspensión total de los subsidios.

Otros de los objetivos fundamentales que se pretendían con la liberalización del sector agrícola, era fortalecer el sistema comercial internacional sobre bases más firmes, creando un marco jurídico multilateral que estableciera principios, reglas e instancias de carácter universal, plenamente aceptados, respetados y practicados por todas las naciones, adaptando así a la nueva realidad y exigencia del comercio mundial. Crear nuevas normas que regulen el comercio internacional significaba evitar las tendencias

proteccionistas que crean conflictos entre los Estados, además la carencia de estas normas podría aumentar la pérdida de competitividad y por ende, la disminución del crecimiento económico y el bienestar social de las naciones.

Esta liberalización agrícola que se pretendía en dicha Ronda era fundamental para impulsar el comercio mundial de los bienes agrícolas así como facilitar los flujos de capital y la transferencia de tecnología a dicho sector, de esta forma, es la negociación de la agricultura la que pretendía sanear la situación del comercio mundial de productos agropecuarios mediante la disminución y eliminación de subsidios que distorsionaban el comercio, pero también modernizar los instrumentos de protección agrícola de los países participantes de la Ronda.

En otras palabras el acuerdo implicaría que los 115 países miembros, hasta ese entonces, de la negociación, eliminarían todas sus barreras no arancelarias (permisos de importación, así como la cuotas y prohibiciones, las cuales se sustituirían finalmente por "aranceles", instrumentos transparentes, permitiendo así una capacidad de acceso a los mercados internacionales fácil y sin trabas. De esta forma el GATT proporcionaría oportunidades para los agricultores eficientes que habían sido expulsados del mercado internacional durante años y que normalmente pertenecieron a los países en desarrollo.

A pesar de lo radical que las reformas agrícolas planteadas podrían parecer, se introducirían gradualmente, por lo tanto el golpe para las comunidades de los agricultores sería duro. (por ejemplo, la agricultura de la CEE y de Japón), pero al final de las negociaciones los agricultores de los países que han quedado fuera de los mercados internacionales por las prácticas desleales, especialmente la de los subsidios, aplicadas por los mayores exportadores, deberían ver una valiosa mejora en sus oportunidades para comerciar mundialmente.

Finalmente, quisiera nombrar algunas características que se tomarían en una "nueva reordenación agrícola internacional" las cuales son las siguientes:

- Un cambio sustancial en la estructura del mapa internacional en los mercados agrícolas mundiales, donde algunas naciones desarrolladas, principalmente la CEE y Japón, cederían finalmente a las demandas de la nueva realidad agrícola, "cediendo" sus mercados tan difícilmente ganados y "dejando penetrar" sus mercados internos, caracterizados en la actualidad con un alto proteccionismo. Otras naciones "retendrían"

sus mercados, como los EE.UU., a razón de la eficiencia y organización que poseen sus agricultores logrando penetrar finalmente en Europa y Japón. Ya que definitivamente "las exportaciones norteamericanas aumentarían entre 4,000 y 5,000 millones de dólares durante 1993-1999 y los ingresos a los agricultores estadounidenses aumentarían también en unos 1,000 mill. de dólares en ese lapso"¹⁴⁷.

Otras naciones como los miembros del Grupo CAIRNS, particularmente, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Argentina, entre otros) ganarían "fácilmente" los tan mercados ansiados, para colocar sus excedentes producidos

Y finalmente, otras naciones como México y Egipto entre otros, miembros del Grupo que presentó la propuesta W-74, simplemente tendrían mejores oportunidades de acceso a los mercados, pudiendo colocar sus productos tropicales a mejores precios internacionales.

Específicamente con la liberalización agrícola:

- Se eliminaría cualquier tendencia proteccionista a nivel mundial, donde los beneficios y concesiones se extenderían a todos los participantes del GATT.
- Aumentaría la competitividad y la participación en el comercio mundial, así como su dinamismo, ya que no existirían obstáculos en forma arbitraria.
- Aumentaría el "crecimiento económico" en aquellas naciones que practicasen el comercio mundial de forma transparente, leal y participativa, así como se elevaría también su ingreso per cápita y en general, traería el bienestar económico-social de la población. Es decir, en una palabra el comercio Exterior de cada nación se convertiría en un verdadero "motor para el desarrollo económico y social" de las naciones del planeta.

3.7 PERSPECTIVAS DE LAS NEGOCIACIONES DEL AGRO DENTRO DEL GATT (Hasta 1993)

¹⁴⁷ NOTIMEX: "Estímulo de la agricultura en EEUU, por el GATT: Crowder" (Srio. de Agricultura de los EEUU); UNO MAS UNO 4 de marzo de 1992. Pág. 18

De no llegar haberse resultado la "disputa" de intereses sobre la agricultura entre los EE.UU. y la CEE principalmente, dentro de las negociaciones de la Ronda Uruguay, la confrontación entre estas dos regiones por los recortes subsidiarios hubiera sido inminente y pudo desenlazarse en una "guerra comercial" de proporciones jamás vistas.

En caso de haber una "guerra comercial", inicialmente hubiera sido de carácter agrícola y después generalizada en una lucha a todos los sectores productivos, entre las dos principales partes en conflicto. Finalmente, se hubiera tornado en una "guerra comercial sin límites y globalizada" de todos contra todos, o de regiones contra regiones. En donde a ninguna de las dos Partes en conflicto les hubiera convenido dicho proceso, particularmente, a Francia ya que esta nación hubiese sufrido en primera instancia mucho más que las otras naciones europeas, dado que es la primera productora agrícola en Europa y la segunda a nivel mundial (después de los EE.UU.). Además de ser la que más se opuso a los recortes agrícolas de la Comunidad Europea, por lo que los estadounidenses no hubiesen vacilado en mermar y restringir su comercio exterior.

Sin embargo, no sólo Francia hubiese sufrido los estragos de una guerra comercial mundial, sino en general, también toda la comunidad de naciones, particularmente las naciones en vías de desarrollo y las de Europa del Este, ya que no hubiesen tenido oportunidad alguna, para que sus productos pudiesen traspasar las sólidas murallas de proteccionismo de los bloques comerciales, finalmente hubiesen desenlazado en una contracción del valor y volumen de los productos comercializados. Por su parte, las principales economías del mundo hubiesen caído en el abismo de la incertidumbre y la recesión que se hubiese transmitido y se propagado rápidamente afectando a todo el mundo.

En términos generales, un "fracaso" en las negociaciones del sector agrícola en la Ronda, hubiera llevado finalmente a la inacción del GATT, básicamente por cuestiones de diferencias en las pretensiones de las potencias agrícolas internacionales de saber como realizar la tan ansiada liberalización comercial en cierto "tiempo" determinado, de lo contrario el tiempo hubiese pasado y cada vez se hubiera volvido más presente el fantasma de una guerra comercial internacional.

El "éxito" de la Ronda representa para la mayoría de las naciones, mejores términos de comercializar. Sin embargo, para otras naciones una liberalización de los mercados de carácter rápido es decir, concretar tal proceso en 9 años, les afectaría tanto al interior

como al exterior, ya que sus economías nacionales presentarían seguidas pérdidas de producción agrícola, aumento de desempleo de sus agricultores, pérdida de la autosuficiencia alimentaria, y tal vez hasta se caería la dependencia alimenticia del exterior. Es decir, en lugar de exportar sus productos agrícolas, tendrían la necesidad de importar, desbordando finalmente, en un débil crecimiento económico de esas naciones, además de serios movimientos sociales y políticos al interior que dañen su estabilidad política, donde se ha de recordar el caso de Francia por ejemplo; donde ésta se vio envuelta a su interior en un proceso constante de desordenes por sus agricultores, reclamando no ceder a las pretensiones de EE.UU., en recortar los subsidios, esto hizo tambalearse definitivamente al gobierno francés.

Finalmente la "CEE y Japón" segunda y tercera potencias económicas mundiales, "tiene que ceder" algunos de sus mercados agrícolas internacionales y "sacrificar" sus economías nacionales por no haber tenido la "capacidad" de enfrentar en esos términos a la liberalización agrícola mundial. Ya que sus economías no estaban preparadas aún para actuar libremente a nivel internacional sin el otorgamiento de subsidios y la protección requerida a sus sectores productivos, Sin la conclusión de la Ronda Uruguay y el Acuerdo de Agricultura su reestructuración al interior hubiese llevado más tiempo .

Para los "EE.UU." el éxito representa un aumento en sus exportaciones agrícolas de 5,000 mill. de dólares entre 1993 y 1999 y los ingresos de sus campesinos se incrementan sólo en 1,000 millones de dólares en ese mismo lapso¹⁴⁸. Además de eliminar el déficit global que en esos momentos tenía, saneando con esto su economía al interior, por un lado y por el otro, los estadounidenses empiezan a penetrar, ganar y compartir nuevos mercados agrícolas internacionales con las potencias del Grupo CAIRNS, quien son fuertes agrícolamente, ya que sus integrantes no necesitan lanzar enormes presupuestos subsidiarios a la agricultura, para poseer una sobreproducción alimenticia, dadas las enormes "ventajas comparativas": clima, suelo, hidrografía, y ubicación geográfica internacional, etc., ganándose así también, los tan ansiados y peleados mercados agrícolas internacionales.

En conclusión, El éxito de la Ronda dio el paso a un nuevo marco-jurídico internacional, denominado Organización Mundial del Comercio OMC, donde las naciones están "obligadas" a respetar las normas que se enuncien en dicha Organización, llevándose a

¹⁴⁸ Crowder, Richard (Subsecretario de Agricultura de los EEUU); "Estímulo a la agricultura en EEUU por el GATT". UNO MAS UNO. 4 de Marzo de 1992, pag. 18

cabo una verdadera organización del comercio mundial y que además proporciona certidumbre a los intercambios mundiales en sus diferentes áreas y facetas, llevando intrínsecamente progreso y desarrollo, así como bienestar a todos los pueblos del mundo.

Sin embargo, el problema agrícola en la Ronda Uruguay, dejó de serlo se esperaba que tarde o temprano se limaran las diferencias en los intereses y concluyeran en un Acuerdo multilateral en materia agrícola para poder avanzar en los demás temas de las negociaciones comerciales multilaterales y concluir el proceso de reforma agrícola y la tan ansiada liberalización comercial internacional en la Ronda Uruguay. Una vez que se arreglaron las diferencias comerciales en materia agrícola la CEE y EE.UU., estos negociaron el Acuerdo de Blair House en Ginebra con todos los participantes y finalmente alcanzaron en diciembre de 1993 la conclusión exitosa de este acuerdo.

A continuación se resumen los resultados alcanzados en el Acuerdo agrícola y su importancia que tiene para nuestro país.

3.8. RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA URUGUAY EN AGRICULTURA Y SUS IMPLICACIONES PARA MÉXICO

Las negociaciones de la Ronda Uruguay en materia agropecuaria tuvieron como objetivo reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de productos agropecuarios y eliminar o reducir, en la mayor medida posible, la utilización de subsidios internos y a la exportación que distorsionan el comercio internacional de estos productos, en detrimento de los productores eficientes.

Estructura del Acuerdo

La estructura del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay se basa en los compromisos adoptados por los países Miembros en materia de:

- I. Acceso a mercados
- II. Apoyo internos
- III. Subsidios a la exportación
- IV. Trato especial a países en desarrollo
- V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Acceso a mercados

Uno de los principales logros de la negociación es la eliminación de las barreras no arancelarias, es decir, todos los productos que anteriormente tenían permiso previo fueron "arancelizados", lo cual significa que se sustituyó el permiso previo por un arancel equivalente con el fin de brindar el mismo nivel de protección. Además, se estableció una cuota para garantizar las condiciones de acceso actual, la cual será por lo menos de 3% y se incrementará a 5% en el transcurso de diez años.

Los países se comprometieron a disminuir sus aranceles, incluso los de aquellos productos que fueron arancelizados. Las reducciones se efectuarán de la siguiente manera:

Países	Reducción promedio	Reducción mínima por producto	plazo
Desarrollados	36%	15%	6 años
En desarrollo	24%	10%	10 años

México se comprometió a disminuir sus aranceles de 50 a 35 %. Esto no afecta a nuestro país, ya que los aranceles que aplica al resto del mundo son menores que los negociados, de manera que los compromisos adquiridos no modifican los aranceles actuales.

Sin embargo, otros países aplicarán reducciones arancelarias importantes para México en productos de gran interés exportador, como son:

miel natural	café sin tostar
melones	tabaco desvenado
papayas	aceite de cártamo
aguacates	guayabas
cáscara de frutas cítricas	mangos
algodón no cardado o peinado	brócoli congelado
fresas congeladas	carne de caballo
jugo de naranja congelado	rosas
ron y tafia	gladiolas
piña	claveles
apio	champiñones
limones	cera de candelilla
cerveza	tequila

Estas reducciones abrirán a México mercados importantes en productos en los cuales es competitivo.

Salvaguardias especiales

El Acuerdo establece una salvaguardia especial para todos los productos, la cual consiste en regresar el arancel a su nivel inicial cuando la cantidad de importaciones en un año dado registre un crecimiento superior al 30% o el precio internacional disminuya más de 10%, tomado el promedio de los tres últimos años.

Subsidios internos

Por primera vez se establecen disciplinas para el uso de subsidios internos a productos agrícolas. Se acordó la disminución de los apoyos internos para países desarrollados en un 20%, en un plazo de 6 años, mientras que los desarrollados lo harán en 13.3%, en un período de 10 años. El compromiso de reducción se determinó con base en los subsidios aplicados por cada país en el período 1986-1988.

Se distinguen los siguientes tipos de apoyo interno:

- a) **Categoría verde:** Estos apoyos quedan exentos de compromisos de reducción y no serán objeto de la aplicación de impuestos compensatorios en mercados de exportación. Dentro de esta categoría se encuentran los programas de asistencia tecnológica, asesoría, comercialización, pagos directos a los productores (desconectados de la producción), pagos directos en el marco de programas ambientales y de programas de asistencia regional, los subsidios a los insumos y a la inversión que hacen los países en desarrollo.
- b) **Categoría ámbar:** Estos apoyos están sujetos a compromisos de reducción, ya que tienen un efecto distorsionante para la producción y el comercio. Se consideran dentro de esta categoría los subsidios a los insumos, los apoyos no arancelarios que tengan por objeto mantener el precio del productor por arriba del internacional, así como los pagos directos no exentos, los cuales están vinculados con precios y factores de producción.

Se establece un nivel de ayuda "de *minimis*" equivalente a 5% de la producción para países desarrollados y de 10% para países en desarrollo. Los subsidios que no excedan estos niveles no serán objeto de medidas compensatorias.

Subsidios a la exportación

Para los países desarrollados se estableció un compromiso de reducción de 36% del valor de los subsidios a la exportación y de 21% en términos de los volúmenes de exportaciones subsidiadas, en un período de 6 años. Los países en desarrollo reducirán sus subsidios en 24% y 14%, respectivamente, en un plazo de diez años. Las reducciones se efectuarán tomado como año base 1991-1992. Este compromiso tampoco afecta a México, ya que nuestro país no aplica subsidios a la exportación.

Cláusula de Paz

Los países Miembros se comprometieron a no aplicar medidas compensatorias, durante un periodo de nueve años, sobre productos importados subsidiados, siempre que éstos se sujeten a los compromisos de reducción establecidos en el Acuerdo.

Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo

Se concede un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo en la aplicación de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay. Dichos países tendrán flexibilidad para aplicar los compromisos de reducción en un periodo de hasta diez años.

Decisión sobre los países en desarrollo importadores netos de alimentos

Mediante esta Decisión, los países Miembros se comprometieron a establecer mecanismos que eviten que, como resultado de este Acuerdo, se disminuya la ayuda alimentaria destinada a países en desarrollo importadores netos de alimentos. También se prevén mecanismos para dar asistencia a aquellas países que experimenten dificultades para financiar la importación de alimentos básicos para sus poblaciones.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las disposiciones relativas a las medidas sanitarias y fitosanitarias son objeto de un acuerdo específico.

El Acuerdo en esta materia reafirma el derecho de los Miembros a adoptar medidas destinadas a proteger la vida y la salud de las personas y animales y para preservar los vegetales. Estas medidas deben ser transparentes, justificadas científicamente y no discriminatorias.

A fin de armonizar estas disposiciones se creó el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que coordinará sus acciones con otras instancias y organizaciones internacionales competentes como el *Codex Alimentarius* y otros.

Beneficios para México

El Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay presenta beneficios para el comercio agropecuario de nuestro país, ya que se acordaron importantes reducciones arancelarias para productos mexicanos de interés exportador. De esta manera, México obtendrá acceso a mercados no tradicionales como Europa, Japón y el Sureste Asiático.

Las reducciones en los subsidios internos y a la exportación permitirán eliminar las distorsiones del comercio mundial de productos agropecuarios y sentarán las bases para una competencia más justa. Como México no aplica este tipo de subsidios no tendrá que modificar sus programas de apoyo al campo, en cambio, sí se beneficiará de las

reducciones que hagan otros países, ya que no tendrá que hacer frente a la competencia desleal de productos altamente subsidiados en los mercados internacionales.

Cabe señalar que el programa PROCAMPO no se verá afectado por las nuevas disciplinas, pues se le considera como un "subsidio verde", es decir, que no distorsiona el comercio y por lo tanto no está sujeto a los compromisos de reducción.

Las disposiciones en materia de medidas sanitaria y fitosanitarias evitarán que las exportaciones mexicanas se vean afectadas injustificadamente por la imposición de este tipo de medidas con fines meramente proteccionistas. Esto beneficiará particularmente a nuestras exportaciones de frutas y hortalizas frescas.

En términos generales, el Acuerdo sobre Agricultura constituye un paso decisivo hacia una competencia más equitativa en los mercados internacionales de productos agropecuarios y brinda un marco normativo para el comercio de estos productos, que redundará en mayor previsibilidad y estabilidad para beneficio de todos los Miembros de la OMC.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Acuerdo General, se constituyó en el sistema multilateral que fijó normas convenidas para regir el comercio internacional. Funcionó también como el principal foro internacional en que se negociaron reducciones de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. El GATT fue también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países podrían discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por doce desde la terminación de la segunda guerra mundial constituyó una prueba de éxito del GATT en su doble función.

En esencia, el Acuerdo General tuvo por objetivo garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio que inspirara confianza para invertir, crear empleos y comerciar. Los 23 países que lo firmaron estaban entonces elaborando la carta de la proyectada Organización Internacional de Comercio (OIC), que tenía por objeto no sólo establecer disciplinas para el comercio mundial, sino también normas en materia de empleo, acuerdos sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios. La OIC se concebía como un organismo especializado de las Naciones Unidas.

El Acuerdo General, que en buena medida se basó en las partes del proyecto de la Carta de la Habana donde se proyectaba la OIC (Capítulo IV) relativas a las políticas comerciales, se concertó con objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberalización del comercio y empezar a soltar el enorme lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930. Los 23 países fundadores entablaron negociaciones arancelarias en 1946. Esta primera ronda de negociaciones tuvo como resultado 45.000 concesiones arancelarias que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares).

El valor de estas concesiones quedó protegido mediante la pronta aceptación de algunas de las normas comerciales establecidas en el proyecto de Carta de la OIC. Todo este conjunto de concesiones arancelarias y de normas pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que se firmó el 30 de octubre de 1947 y entró en operación en enero de 1948. Así, al GATT solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo (Comité Interino) porque se suponía que pronto se encargaría de él la OIC. Sin embargo, hubo que abandonar los planes de creación de esta última cuando resultó patente que no se ratificaría la carta, y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial.

El GATT fue un Acuerdo General para impulsar la liberalización comercial donde se esperaba que pronto abrigara la gran mayoría de las naciones del orbe (dadas las enormes solicitudes de adhesión por parte de naciones que cumplen de facto con los principios del Acuerdo General pero sin ser partes del mismo), con lo cual llegarían a ser universales las obligaciones y derechos que emite dicho Acuerdo General, así como también se harían universales sus deficiencias como organismo que rigiese el comercio internacional bajo los principios de reciprocidad, no discriminación, transparencia, entre otros. Sin embargo, con la desaparición del GATT, emergió la Organización Mundial del Comercio (OMC) como el nuevo organismo rector del comercio mundial, desde enero de 1995.

Através de las diferentes Rondas que auspició el GATT se fomentaron los intercambios comerciales, debido a que las negociaciones fijaron y redujeron significativamente los aranceles de productos manufacturados, traduciendo este proceso en un acelerado crecimiento del comercio internacional para los países desarrollados participantes y no para el resto de la comunidad internacional.

El GATT fue calificado en algún momento (década de los cincuenta) como un "club de ricos" por ser un Acuerdo que marginaba ciertas áreas del comercio internacional, ya que sólo les interesaba a las naciones integrantes negociar productos industriales y en ningún momento mostraban algún interés por las materias primas. Aunque el GATT albergaba a 118 países miembros y más de 30 observadores era calificado y tachado por muchos como la "máxima división Norte-Sur" debido a los tan marcados intereses que

mantiene las naciones desarrolladas sobre las débiles negociaciones de los países subdesarrollados. Un claro ejemplo es el Acuerdo de Lomé, por medio del cual la CEE reduce y elimina progresivamente los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio de productos tropicales de naciones que alguna vez integraron y pertenecieron a la corona inglesa (África, Caribe, y el Pacífico) este trato preferencial; no se le otorga a otros países ya que perdería de alguna manera influencia en aquellas naciones.

Tradicionalmente los países desarrollados emiten un "proteccionismo" a ciertos sectores de su economía. El grado de protección tiende a variar conforme a los precios de los productos en el mercado mundial, para proteger y balancear la producción de sus industrias al interior. Esta protección es permitida y aparentemente lógica. Sin embargo este proteccionismo distorsiona el comercio internacional al tomar las naciones desarrolladas decisiones unilaterales injustificadas con el fin de mermar deslealmente la competencia, la producción y la colocación de productos de ciertas naciones que en su mayoría son en desarrollo.

Se ha de recalcar que, si en la última década de los ochenta en el comercio internacional hubiera existido una ausencia de las medidas proteccionistas, dicho comercio hubiera registrado una expansión, dinamismo y volumen considerablemente mayor a la registrado, acarreando mayores beneficios para las naciones en vías de desarrollo.

El proteccionismo y su práctica unilateral y aberrante en el comercio mundial representan un cuestionamiento a los principios esenciales y a la efectividad del GATT como puntal del multilateralismo en dicho comercio, creando un clima de incertidumbre y desconfianza general en las transacciones comerciales, además de fomentar las tendencias regionalistas (bloques económicos) en un plano de posibles guerras comerciales entre los mismos.

La implantación de un sola barrera proteccionista, por parte de un país para proteger su economía, es extremadamente nociva para las exportaciones del país afectando al grado no sólo de restringir su producción sino también de mermarla durante un período considerable. Ya que la implantación unilateral tarda largos períodos para lograr su desmantelamiento debido a lo complicado y tardado de los trámites necesarios para lograrlo.

Asimismo, los "efectos" que produce el proteccionismo emitido en su mayoría por naciones desarrolladas en las áreas más sensibles y desarrolladas del comercio internacional particularmente el agrícola perjudica seriamente a los países en vías de desarrollo, deprimiendo los precios mundiales, así como restringiendo los ingresos de divisas por exportación, e induciendo inestabilidad de los precios internacionales, al reducir artificialmente el consumo interno y elevar la producción nacional.

Después de siete Rondas que se celebraron en el seno del Acuerdo General, La Ronda Uruguay se constituyó como el esfuerzo más ambicioso en 45 años por reestructurar la reglamentación y operatividad del GATT, por primera vez se incluyó una amplia variedad de temas (muchos de ellos nuevos), intentando la modificación total y a fondo del Acuerdo General y del comercio mundial en una mejor capacidad de respuesta hacia la liberalización, es decir, esta Ronda abarcó más temas o áreas que ninguna anterior, varios de ellos extremadamente difíciles de negociar como el agropecuario, el textil y los servicios lo que hizo que dicha Ronda Uruguay fuera la más importante para el comercio internacional y para el mismo GATT, ya que en ella se decidiría el futuro del mismo Acuerdo General.

La estructura de las negociaciones multilaterales dentro de la Ronda sufrió varias mutaciones o cambios en la agrupación de las áreas de negociación, desembocando finalmente en una propuesta realizada por el Exdirector General del GATT, Arthur Dunkel conocida como la "Propuesta Dunkel", la cual integró todos los temas y debates llevados a cabo a los largo de 6 años de la Ronda Uruguay. La propuesta encerró las principales conclusiones de algunos temas, así como posibles alternativas de solución en las diferentes posiciones encontradas. Esta propuesta planteó además la iniciativa para establecer la continuidad del GATT a través de una nueva Organización Mundial de Comercio (OMC) la cual rige hoy los destinos del comercio mundial con el principio básico de la obligatoriedad para todos los participantes por igual. Esta propuesta encontró eco en algunos países que la aceptaron con beneplácito pero hubo otros que se oponían a ella por considerarla que va en contra de sus intereses nacionales. Sin embargo, esta propuesta constituyó la base de la negociación del paquete final de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Con el "éxito" en la Ronda Uruguay se espera una liberalización comercial que se traduzca en enorme dinamismo de la producción y transacciones comerciales con lo cual se registraría un crecimiento económico y comercial para todas las naciones integrantes del Acuerdo General especialmente los EEUU, Japón y Alemania (en concreto, las reducciones arancelarias serían en promedio no mayores del 33%, generando un incremento anual de 230 mil millones de dólares). Un comercio libre reduciría el empleo en algunos sectores como el agrícola (el cual se reduciría más del 10% mundialmente) pero provocarían un aumento de empleos no sólo en el sector servicios sino también en sectores manufactureros. Sin embargo, lo más importante es que el comercio internacional no se vería obstaculizado en forma unilateral y arbitraria, lo que provocaría una mayor participación de las naciones y empresas en el comercio desarrollando una dinámica impresionante en la producción, calidad, competitividad y eficiencia en las nuevas, libres y esperadas relaciones comerciales internacionales.

- En caso de un "fracaso" en la Ronda Uruguay se proyectaba un clima comercial internacional lleno de incertidumbre, que conduciría sin duda alguna al reforzamiento de las tendencias proteccionistas aplicadas unilateralmente y la creación de fortalezas comerciales, se preveía, en dicho escenario, la existencia de una pérdida de competitividad y por ende, la disminución del crecimiento económico mundial, aunado a que aumentaría el malestar social y las posibles revueltas de la población de los países más dañados por este fracaso. Sin el éxito en la Ronda Uruguay hubiera "imperado la ley del más fuerte en las relaciones comerciales del siglo XXI", es decir se presentaría el preludio para guerras comerciales entre naciones y bloques económicos donde existirían crecientes tarifas, subsidios, cuotas y prohibiciones totales a las importaciones, lo cual acarrearía rápidamente a una recesión económica mundial de enormes e incalculables proporciones, así como a la inestabilidad y posible desmembración de algunos organismos internacionales y regionales a causa de las diferencias políticas que prevalecerían entre sus miembros.

Finalmente, el comercio internacional se contrairía en volúmen, así como una grotesca pérdida de calidad, eficiencia y competitividad en la producción de los productos comercializados. Este fracaso hubiera mermado la posibilidad de crecimiento y

desarrollo económico y comercial de las naciones en general, especialmente en los países en desarrollo.

- Dentro de todas las áreas de negociaciones en Ronda Uruguay, la agricultura ocupó un lugar estratégico dentro de las mismas por su actual y delicada naturaleza de poseer en su seno las diferencias que trabaron una y otra vez a la Ronda y su conclusión final, además de que esta área poseía distintos matices y altos grados de dificultad y complejidad para poder negociarla de manera efectiva, justa y dinámica para las naciones interesadas.

- Los países desarrollados poseen en sus manos la producción de los granos estratégicos (trigo, arroz, maíz, avena, cebada, sorgo, oleaginosas -semillas ricas en aceite-, entre otros) alcanzando altos excedentes a través de políticas agrarias que constan en lanzar enormes subsidios tanto a la producción como a la exportación. Proceso que dejaba firmemente consolidada la posición de los países desarrollados para fijar políticas nacionales como patrón internacional, manejando y manipulando de esta forma los precios internacionales de los granos y lesionado de alguna manera el comercio exterior de los países en desarrollo.

- Japón una de las naciones más poderosas y respetadas por su gran importancia en la participación en el comercio internacional, tenía enormes intereses en juego dentro de la Ronda Uruguay lo que no garantizaban que aceptara los resultados obtenidos finalmente en el GATT.

- La organización del grupo CAIRNS, tuvo finalmente una mejor posición en la reordenación agrícola mundial, disputando y ganando los tan ansiados mercados agrícolas internacionales, debido a su naturaleza de autosuficiencia alimentaria.

- El Grupo W-74, donde los países importadores netos de alimentos, entre ellos México, hubieran tenido que seguir contemplando su debilidad de negociación multilateral ante el GATT y particularmente ante las naciones desarrolladas, hasta que existiera por parte de los países subdesarrollados una verdadera voluntad política de unión y solidaridad en una negociación multilateral uniforme y sólida para poder así repartir más justamente los beneficios del comercio internacional.

- La Ronda Uruguay estaba destinada a tener éxito tarde o temprano, su conclusión final se debió a que las naciones que mostraban renuencia y trabas superaron sus diferencias finalmente a través de la vía de la negociación y concertación para alcanzar acuerdos en sus diferencias evitando así un colapso comercial mundial, fue también así como Francia y algunas potencias agrícolas internacionales estuvieron condenadas a ceder en su postura agrícola que llegó a catalogarse de rígida y aberrante en algún momento para la tan ansiada liberalización de los productos .

En términos generales, podemos decir, que la inclusión del tema agrícola en la Ronda impulsó a los países en desarrollo a participar en las negociaciones de esta Ronda para proteger sus intereses agrícolas en las nuevas reglas comerciales que se esperaba surgirían al término de las negociaciones. Con la feliz conclusión de las negociaciones, los países en desarrollo han conseguido un plazo especial y diferenciado para cubrir sus intereses en este tema. Se ha dado viabilidad y certidumbre a los flujos comerciales agrícolas, debido a que las barreras no arancelarias que existían han sido tarifadas y dichos aranceles sujetos a una reducción paulatina.

El marco o acuerdo multilateral agrícola, brinda además un proceso gradual de reforma agrícola que en los próximos años continuará hasta disminuir sustancialmente los subsidios agrícolas, así como los apoyos internos. Se persigue un mercado libre de restricciones y trabas, aunque con algunas reservas para ciertos países.

Para México, destacan las siguientes conclusiones:

- I. El nuevo marco para el comercio mundial complementa los acuerdos de libre comercio con otros países.
- II. México podrá incrementar su participación en los mercados mundiales y aprovechar plenamente sus ventajas comparativas.

III. Se reducen las distorsiones en los mercados internacionales por lo que se espera una recuperación de los precios de los productos agropecuarios.

IV. Se reconoció la asitencia de asimetrías entre las naciones, por lo que los países en desarrollo reciben mayor proyección.

V. PROCAMPO cumple con el Acuerdo agrícola de la Ronda Uruguay y no está sujeto a reducciones.

Un gran logro de la Ronda fue la incorporación de la agricultura a las reglas del sistema multilateral de comercio. Los productos agrícolas habían quedado excluidos de las reducciones arancelarias de las anteriores rondas.

Por ello, el comercio agrícola creció a un ritmo menor que el de otros productos y un tercio de la población mundial quedó al margen de los beneficios que generó la expansión del comercio. Ahora esta situación se espera revertir en favor de los países en desarrollo.

RECOMENDACIONES

Por todo lo anterior, recomendamos:

- I. Analizar cuidadosamente el nuevo Acuerdo surgido de la Ronda Uruguay en materia agrícola, a fin de conocer sus fortalezas y debilidades para el comercio agrícola de México.
2. Conocer más a fondo la situación agrícola nacional e internacional a fin de presentar propuestas, iniciativas, estrategias o directrices en apoyo a la agricultura de México.
3. Debido al interés que tiene este tema en nuestro país, se hace necesario realizar seminarios, simposiums, lecturas o investigaciones de campo, para profundizar más

concretamente en el conocimiento de la agricultura de México y presentar propuestas de acción para elevar el nivel de vida de los campesinos agrícolas.

4. Invitar a especialistas en el tema agrícola y en general a toda clase de personalidades que estén ligados de alguna forma sobre los resultados de la Ronda Uruguay a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, para que con su experiencia ilustren claramente la situación que enfrenta nuestro país ante un crecientemente mundo globalizado. Urge detectar peligros hacia este sector.

5. Un aspecto importante que me ha llamado la atención es la necesidad de contar con una materia relacionada con negociaciones, toda vez que un futuro Licenciado en Relaciones Internacionales deberá manejarse y desarrollarse con conocimiento de causa y, por los ramales diplomáticos, económicos, políticos y sociales de la carrera en conocimiento profundo de la negociación que le proporcionará herramientas básicas para su desempeño profesional eficiente y apoyo a nuestro México.

ANEXO I

LOS RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA URUGUAY DEL GATT

Antecedentes y objetivos

Las anteriores siete rondas de negociaciones auspiciadas por el GATT, lograron una disminución significativa de los aranceles de los países participantes, principalmente de los países desarrollados, cuyos aranceles medios para productos industriales se redujeron a niveles cercanos a 7 por ciento.

El resurgimiento de tendencias proteccionistas, la creciente interdependencia económica entre las naciones, derivada de la globalización de la economía mundial, incrementó el volumen y la complejidad de los intercambios mundiales planteando nuevos retos al sistema internacional de comercio:

- I) Las reglas del GATT empezaron a mostrar deficiencias y lagunas que fueron aprovechadas por los países para instrumentar medidas proteccionistas, principalmente mediante el uso de barreras no arancelarias. El recurso a soluciones unilaterales o bilaterales impuestas a nivel político debilitó aún más los principios del sistema multilateral de comercio;
- II) Se hizo patente que para lograr un mayor impulso al comercio mundial se requería de una participación más activa de los países en desarrollo. Estos no habían tenido incentivos para una mayor participación, debido a que sectores tan importantes para sus economías como la agricultura y los textiles, permanecían excluidos de la aplicación de las reglas del GATT y se regían por esquemas restrictivos y discriminatorios; y
- III) Los aspectos comerciales ligados a la propiedad intelectual, a la inversión extranjera, y a los servicios, el sector más dinámico de la economía mundial, cobraron una importancia cada vez mayor.

Para abordar estos retos se iniciaron en 1986, en Punta del Este, Uruguay, las negociaciones de la Ronda Uruguay. Los principales objetivos que se propusieron alcanzar los participantes en la Ronda, fueron los siguientes:

- I) Lograr una mayor liberalización y expansión del comercio mundial mediante la reducción y eliminación de aranceles, de restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias;

- II) Reforzar y hacer más transparentes las reglas del comercio para combatir de manera más eficiente las prácticas de comercio desleales, y al mismo tiempo, asegurar que dichas reglas no se conviertan en medidas proteccionistas disfrazadas;
- III) Incorporar a la esfera del GATT sectores no incluidos en negociaciones anteriores como la agricultura y los textiles, así como nuevas áreas del comercio internacional como la propiedad intelectual, los aspectos del comercio relacionados con la inversión y el comercio de servicios; y
- IV) Evitar la imposición de medidas unilaterales aumentando la capacidad de respuesta del sistema del GATT.

Principales Resultados

Las negociaciones de la Ronda Uruguay concluyeron formalmente con la Reunión Ministerial de Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994. En esa ocasión, 125 participantes (ejem 124 países y la Comisión Europea) firmaron el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, así como los 28 acuerdos que agrupan los resultados finales de la Ronda Uruguay.

Acceso a Mercados

Los resultados de la Ronda en materia de acceso a los mercados comprenden cuatro elementos: A) reducción de aranceles en un promedio de 40 por ciento durante un plazo de cinco años para los productos industriales; B) eliminación total de aranceles, por parte de algunos países desarrollados, en once sectores: farmacéutico, equipo de construcción, equipo médico, siderurgia, cerveza, muebles, equipo agrícola, bebidas espirituosas, madera, papel y juguetes; C) incremento sustancial del número de aranceles consolidados (ejem. aranceles comprometidos); y D) reducción de "picos arancelarios" (ejem. aranceles superiores al 15% *ad valorem*).

Como consecuencia, el promedio ponderado de los aranceles de los países desarrollados descenderá de 7 a 4 por ciento. La proporción de los aranceles consolidados aplicados a productos industriales aumentará de 78 a 97 por ciento de las tarifas nacionales en países desarrollados y de 21 a 72 por ciento en países en desarrollo (México mantiene el 100 por ciento de su tarifa consolidada). La proporción de las importaciones de estos países que pagan altos aranceles, se reducirá de 7 a 5 por ciento.

Según estimaciones de la Secretaría del GATT, como resultado de la Ronda Uruguay el comercio mundial de mercancías aumentará 12 por ciento en el periodo 1995-2005, lo que representará un incremento en los ingresos mundiales de 230 mil millones de dólares en ese periodo. Estas cifras no consideran los beneficios que se deriven del incremento en el comercio de servicios, ni del fortalecimiento de las normas comerciales que seguramente brindará un entorno más estable y propicio al desarrollo de los negocios.

Agricultura

Uno de los grandes logros de la Ronda Uruguay fue la incorporación del sector agropecuario a las disciplinas multilaterales. Este sector había quedado relativamente excluido de las reducciones de barreras arancelarias y no arancelarias resultantes de anteriores rondas de negociaciones. En consecuencia, el comercio mundial de productos agrícolas creció a un ritmo mucho menor que el de otros sectores y un tercio de la población mundial quedó al margen de los beneficios que generó la expansión del comercio internacional.

Las negociaciones enfrentaron serias dificultades, ya que los mercados agrícolas mantienen altos niveles de protección y están distorsionados por el uso desmedido de subsidios tanto internos como a la exportación. Según datos de la OCDE, los subsidios agrícolas de los países miembros ascendieron a 350 mil millones de dólares en 1992. Las negociaciones en el sector agrícola se centraron en tres áreas:

I) Acceso a mercados

- Los países desarrollados reducirán sus aranceles en 36 por ciento, mientras que los países en desarrollo lo harán en 24 por ciento, en promedio;
- Con la obligación, además, de una reducción mínima de 15 por ciento por producto para los primeros y de 10 por ciento para los segundos;
- Estas reducciones se harán a lo largo de un periodo de seis y diez años, respectivamente;
- Adicionalmente, los participantes se comprometieron a sustituir las medidas no arancelarias tales como cuotas y permisos de importación, por aranceles equivalentes (ejem. arancelización de restricciones cuantitativas);
- Estos aranceles otorgaran inicialmente el mismo nivel de protección que dichas restricciones, pero están sujetos a compromisos de reducción; y
- Se prevé el mantenimiento de las actuales oportunidades de acceso, mediante un compromiso de acceso mínimo equivalente a 3 por ciento del consumo interno, que se incrementará a 5 por ciento a lo largo del periodo de aplicación (ejem. arroz en Japón).

II) Subsidios

- Los países desarrollados se comprometieron a reducir 20 por ciento los subsidios **internos** que distorsionan el comercio en un periodo de seis años y los países en desarrollo los reducirán 13 por ciento en diez años;
- Se excluyen de este compromiso los llamados subsidios "verdes" tales como los subsidios a la investigación, a la infraestructura, los destinados a garantizar la seguridad alimentaria, los pagos directos a los productores no relacionados con la producción, (ejem. Procampo), la asistencia para el ajuste estructural y los programas de protección del medio ambiente, entre otros;

- En cuanto a los subsidios a la **exportación**, se acordó que los países desarrollados los reducirán 36 por ciento en un periodo de seis años y los países en desarrollo lo harán 24 por ciento en diez años;
- La reducción progresiva de los subsidios a la exportación introducirá una mayor equidad en los mercados internacionales y ofrecerá oportunidades de acceso a los productores agrícolas eficientes;
- Se acordó una "cláusula de paz" que dificulta la imposición de medidas compensatorias a productos sujetos a los compromisos de reducción durante un periodo de nueve años; y
- Se convino proseguir las negociaciones con miras a profundizar la liberalización del comercio agrícola ("cláusula de continuación").

La base para la reducción de los subsidios se calcula a partir de una "Medida Global de Ayuda", la cual mide el nivel total de apoyos internos otorgados por cada país en el periodo 1986-1988. El periodo base acordado es crucial, ya que afecta la dimensión real de las reducciones. Al elegir el periodo 1986-1988 se da crédito a las reducciones de subsidios efectuadas desde 1986. Por ejemplo, EU no tendrá que disminuir su nivel actual de subsidios ya que con las reducciones de medidas de apoyo interno que ha efectuado desde 1985 cumple la meta de 20 por ciento acordada en la Ronda Uruguay. En cambio, la UE sí tendrá que hacer reducciones efectivas.

III) Medidas sanitarias y fitosanitarias

- Sin perjuicio del derecho de los países a adoptar medidas destinadas a proteger la vida o salud de las personas, de los animales y de los vegetales, se acordó que las medidas sanitarias y fitosanitarias sean objeto de disciplinas internacionales más claras y estrictas para evitar que se conviertan en obstáculos injustificados al comercio;
- Los países participantes se beneficiarán de una mayor transparencia en la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, ya que éstas deberán sustentarse en estándares internacionales o en bases científicas; y
- El nuevo Comité de Medidas Sanitarias supervisará el cumplimiento de estas disposiciones y coordinará sus acciones con otras instancias y organizaciones internacionales competentes, como el Codex Alimentarius.

Textiles

Desde 1974 las exportaciones de productos textiles de los países en desarrollo enfrentan cuotas discriminatorias en los mercados de los países industrializados, impuestas al amparo del Acuerdo Multifibras (AMF). En la Ronda Uruguay se acordó que todas las restricciones cuantitativas que se negociaron en el marco del AMF, serán eliminadas en un plazo máximo de diez años. La integración gradual de este sector a las reglas del GATT, se realizará en cuatro etapas:

- I) En la primera etapa, que durará tres años a partir de la entrada en vigor de la OMC, los países se comprometen a no imponer cuotas sobre productos textiles que representen por lo menos 16 por ciento del volumen total de las importaciones que registraron en 1990. Corresponde a cada país importador elegir los productos que se "integrarán" de esa manera al GATT en cada una de las etapas.
- II) En la segunda (cuatro años) y tercer (tres años) etapa, los países integrarán por lo menos 17 y 18 por ciento del volumen de sus importaciones, respectivamente;
- III) en la cuarta etapa, es decir, el primer día del año decimoprimeros a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, todas las cuotas sobre productos textiles quedarán eliminadas. Para las cuotas que prevalezcan en cada una de las etapas anteriores, se aplicará un coeficiente de crecimiento anual que se incrementará gradualmente (en cada etapa el coeficiente será mayor) hasta que pierdan su efecto restrictivo.

Asimismo, se acordaron disposiciones reforzadas para impedir la elusión vía la triangulación de las exportaciones que aún permanezcan sujetas a restricción.

Durante este periodo de diez años, cualquier país podrá aplicar temporalmente salvaguardias especiales (ejem. imposición de cuotas discriminatorias) para evitar la desorganización de su mercado interno. Al final del periodo de transición, todas las restricciones deberán ser congruentes con las reglas generales del GATT en materia de salvaguardias, en particular la no discriminación.

Reglas de Comercio

Una parte fundamental de la Ronda Uruguay consistió en reforzar las disciplinas multilaterales relativas a las medidas antidumping y las cuotas compensatorias, las cuales en años recientes han sido utilizadas con fines proteccionistas. Otro de los principales objetivos de la Ronda Uruguay fue poner fin a la utilización de prácticas comerciales que, aunque no estaban explícitamente prohibidas por el GATT, contravenían sus reglas básicas, tales como las restricciones voluntarias a la exportación o las medidas que supeditan las inversiones extranjeras a requerimientos de contenido nacional. Los principales resultados en esta materia son:

- I) **Antidumping.-** La Ronda Uruguay introduce mayor certidumbre y uniformidad en la aplicación de medidas antidumping. Se establecieron nuevas disciplinas y se mejoraron las existentes, entre las que destacan:
 - Una metodología más detallada y rigurosa para calcular el margen de dumping que permite una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto;
 - Se reforzó el requisito de establecer una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional;

- Procedimientos y plazos definidos para iniciar y realizar las investigaciones. Asimismo, se estableció una cláusula de "extinción" por la cual todo derecho antidumping debe ser suprimido en cinco años, salvo que las autoridades competentes justifiquen su continuación; y
- Una "cláusula de minimis", en virtud de la cual no se aplicarán derechos antidumping a las importaciones provenientes de los países en desarrollo si éstas son inferiores al 3 por ciento de las importaciones totales o si el margen de dumping es inferior a 2 por ciento.

II) Subsidios y Medidas Compensatorias.- Se reforzaron las disciplinas en materia de subsidios para evitar que las subvenciones que otorga un país afecten negativamente los intereses de terceros y se establecieron reglas más estrictas para la aplicación de medidas compensatorias con objeto de impedir que estas medidas obstaculicen injustificadamente el comercio:

- Se introdujo el concepto de subsidio "específico", es decir, aquel que se otorga sólo a una empresa, grupo de empresas, rama de producción o región;
- Los derechos compensatorios únicamente se podrán aplicar a los subsidios específicos; y
- Se establecieron tres categorías de subsidios: "prohibidos", generalmente son subsidios a la exportación; "recurribles", pueden tener efectos perjudiciales en otros países como daño a su producción nacional y por lo tanto pueden ser objeto de medidas compensatorias; y "no recurribles", que no pueden ser objeto de cuotas compensatorias, son apoyos legítimos para actividades de investigación industrial, asistencia a regiones desfavorecidas y, por iniciativa de México para ayudar a los productores a preservar el medio ambiente (subsidios ecológicos).

III) Salvaguardias.-

El objetivo de las negociaciones fue evitar el uso de estas medidas con fines proteccionistas, así como los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones (VERS) y los acuerdos de organización de mercados (OMAS), que obligaban a los países exportadores a auto-imponerse cuotas para limitar sus ventas de ciertos productos.

En la Ronda Uruguay se lograron los siguientes resultados:

- Se prohibieron la utilización de estas medidas; para los ya existentes, se acordó su eliminación en un plazo de cuatro años;
- Se mejoraron las disciplinas para la aplicación de salvaguardias, al incorporar criterios para determinar la existencia de daño grave a la producción nacional;
- Ninguna salvaguardia se aplicará por un periodo superior a cuatro años, salvo que se demuestre la persistencia del daño y que la industria se encuentre en proceso de reestructuración, en cuyo caso la salvaguardia podrá prorrogarse hasta por un plazo máximo de ocho años; y

- No podrán aplicarse salvaguardias a productos originarios de un país en desarrollo, cuando la parte que le corresponde en el total de las importaciones del país que recurre a la salvaguardia, no exceda de 3 por ciento.

IV) Medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMS).-

- Se convino que ningún país podrá condicionar la inversión extranjera directa a requerimientos de desempeño, tales como la adquisición de productos locales (contenido nacional), el equilibrio de la balanza de divisas de la empresa en cuestión, o la obligación de exportar una proporción determinada de su producción;
- Se estableció la obligación eliminarlos en un plazo de dos años si se trata de países desarrollados, cinco años en el caso de los países en desarrollo y siete años para los países de menor desarrollo relativo; y
- los países participantes deberán notificar al Comité de TRIMS todas las medidas que no estén de conformidad con el Acuerdo sobre TRIMS o con sus derechos y obligaciones bajo el GATT.

Servicios

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en inglés) establece, por primera vez en la historia, un marco multilateral para regular los intercambios comerciales de servicios, el área de mayor crecimiento del comercio mundial. Las negociaciones de servicios abarcaron numerosas actividades, como los servicios financieros, profesionales, telecomunicaciones, transportes, turismo, suministro de mano de obra y construcción. EL GATS consta de cinco partes:

- A) La primera define su ámbito de aplicación que abarca los siguientes modos de prestación de servicios: los servicios suministrados del territorio de una parte al territorio de otra (ejem. transporte); los servicios suministrados en el territorio de una parte a los consumidores de otra (ejem. turismo); los servicios suministrados por entidades de un país en el territorio de otro (ejem. financieros); y los servicios suministrados por nacionales de una parte en el territorio de otra (ejem. construcción o servicios de consultoría);
- B) La segunda parte se establecen las obligaciones y disciplinas generales como son el trato de nación más favorecida, el principio de no discriminación, integración económica (zonas de libre comercio), disposiciones sobre transparencia y las destinadas a promover la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios (equivalentes a la Parte IV del GATT);
- C) La tercera parte contiene los compromisos sectoriales contraídos por los participantes, los cuales se consigan en sus respectivas listas nacionales; por ejemplo, los compromisos de eliminación progresiva de los límites al número de proveedores extranjeros de servicios; la eliminación de restricciones al valor total

de las transacciones o al número total de operaciones de servicios o de personas empleadas;

- D) La cuarta parte se establece el compromiso de una liberalización progresiva del sector mediante nuevas rondas de negociaciones; y
- E) La quinta parte del GATS contiene disposiciones institucionales sobre mecanismos de consulta, solución de diferencias y el establecimiento de un Consejo del Comercio de Servicios, que vigilará buen funcionamiento del acuerdo.

Además, el GATS se complementa con anexos que abordan la problemática específica y aclaran las obligaciones aplicables a ciertos sectores, como es el caso de los servicios financieros, las telecomunicaciones, los servicios marítimos y el movimiento de personal.

Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS)

La protección de la propiedad intelectual ha cobrado cada vez mayor importancia para el comercio y la inversión. La esfera de la protección intelectual es muy amplia y comprende los derechos de autor, las marcas de fábrica o de comercio, los dibujos, modelos y patentes industriales, los esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados, los secretos comerciales, las indicaciones geográficas y las denominaciones de origen.

El acuerdo alcanzado en la Ronda contribuirá a eliminar la disparidad entre los niveles de protección, la falsificación y a las prácticas de piratería. Se lograron definir reglas y disciplinas comerciales uniformes, que garantizarán una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual, evitando al mismo tiempo que las medidas destinadas, a conseguir la observancia de estos derechos se conviertan en obstáculos al comercio legítimo.

El acuerdo sobre TRIPS consta de tres partes:

- I) La primera retoma los principios básicos del GATT (trato nacional y nación más favorecida);
- II) La segunda parte aborda los distintos derechos de propiedad intelectual; y
- III) La última parte estipula que los gobiernos están obligados a establecer, en su respectiva legislación nacional, procedimientos y recursos para garantizar eficazmente el respeto de los derechos de propiedad intelectual. Se prevé un período de transición de un año para los países desarrollados y de cinco para los países en desarrollo.

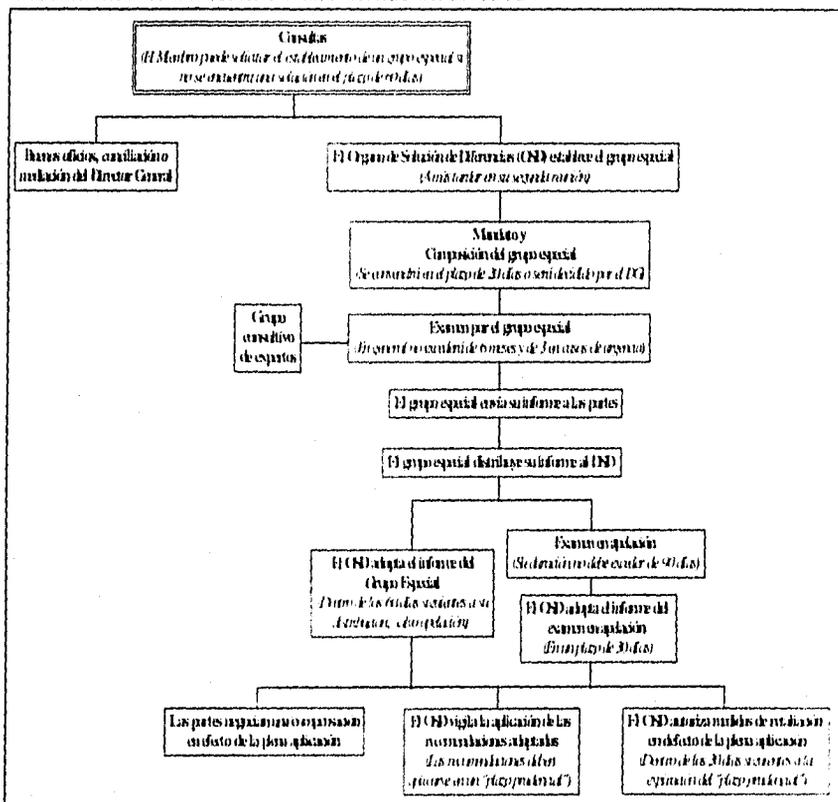
Este Acuerdo va más allá de los convenios negociados al amparo de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI). Además, se establece un Consejo de los

Aspectos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, encargado de supervisar la aplicación y el cumplimiento del acuerdo.

Solución de Diferencias

El sistema actual sólo ha operado con relativo éxito ya que no asegura la aplicación efectiva de las decisiones de los grupos especiales encargados de examinar las controversias (ejemplo: cemento y atún en el caso de México) Esto representa un cambio fundamental con respecto al sistema anterior, ya que un país, involucrado en la controversia, puede impedir el cumplimiento de las decisiones de un grupo especial.

Mecanismo de solución de diferencias en la OMC



FUENTE: SECOFI, Dirección de Organismos Internacionales. "Resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales" marzo 1995.

Como resultado de la Ronda Uruguay se acordó un nuevo sistema de solución de diferencias:

- 1) Las recomendaciones de un grupo especial serán adoptadas por los participantes de manera automática, excepto que exista consenso para no hacerlo;
- 2) Se establecerá un sistema integrado de solución de diferencias que terminará con la coexistencia de los procedimientos de solución de controversias previstos en los diversos códigos del GATT;
- 3) Se definieron los plazos para cumplir con cada una de las fases del procedimiento y, si la disputa es iniciada por un país en desarrollo contra un país desarrollado, los plazos podrán ser más cortos (de acuerdo a una iniciativa de México);
- 4) Se creará un Órgano de Apelación, compuesto por siete expertos nombrados para un periodo renovable de dos años, que revisará, cuando se le requiera, la decisión de los grupos especiales. Los informes de esta instancia serán adoptados por el Órgano de Soluciones de Diferencias y aceptados sin condiciones por las partes en conflicto; y
- 5) Se establecieron las reglas para la compensación o la suspensión de concesiones (represalias) en caso de que las recomendaciones no se cumplan.

ANEXO 2

LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

La OMC entró en vigor el 1º de enero de 1995, en sustitución del GATT (1947), convirtiéndose en el nuevo marco multilateral de comercio y principal instrumento que regirá el intercambio comercial de bienes y servicios a nivel mundial.

La OMC será también el foro para futuras rondas de negociaciones comerciales y para resolver los conflictos que se originen entre sus Miembros, mediante la aplicación de un mecanismo reforzado de solución de diferencias.

La membresía de la OMC tendrá una composición más universal; se prevé una participación de 150 países en el transcurso de 1996. Asimismo, su alcance será mucho más amplio que el del GATT, ya que por primera vez se incluyen en su ámbito de aplicación acuerdos sobre textiles, agricultura, comercio de servicios, reglas sobre propiedad intelectual y disciplinas para las medidas de inversión relacionadas con el comercio.

Con la creación de la OMC, México cuenta con un marco multilateral más transparente, completo y predecible, para promover sus esfuerzos de apertura y diversificación comercial. Además, se mejoran sensiblemente las oportunidades de acceso a mercados para las exportaciones mexicanas y, con las nuevas reglas en materia de comercio, servicios e inversión, se propiciará un entorno más favorable para la inversión productiva, creando empleos y mayores oportunidades de negocios para las empresas mexicanas.

La OMC

La intención de crear una organización multilateral de comercio surgió hacia el final de la Ronda Uruguay, para brindarle un marco institucional más predecible y efectivo al sistema de comercio internacional y asegurar el cumplimiento del denominado "compromiso único", que implica la aceptación de todos los acuerdos de la Ronda Uruguay como un todo.

Con ello se evitó que las negociaciones desembocaran, como sucedió en la Ronda Tokio (1979), en una serie de Códigos de Conducta, cuya participación, en términos de países, fue limitada.

Objetivos

De acuerdo con el Preámbulo del acuerdo constitutivo de la OMC, los objetivos de la Organización son:

- A) 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.

- B) Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios; y
- C) Permitir 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 medios para hacerlo, de manera compatible con las respectivas necesidades, intereses y niveles de desarrollo económico de los países Miembros.

Por primera vez en la historia del sistema multilateral de comercio se incluyó, entre otros objetivos, la promoción del desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente.

Funciones

La OMC tendrá las siguientes funciones:

- I) Facilitar la aplicación, funcionamiento y administración de los 28 acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay y favorecer la consecución de sus objetivos;
- II) Servir como foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales;
- III) Administrar el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias;
- IV) Examinar regularmente, a través del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), los regímenes comerciales de los distintos Miembros; y
- V) Lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, en cooperación con el FMI y el Banco Mundial y sus organismos conexos.

Principios

La OMC retoma los principios fundamentales del GATT y en algunos casos los aclara y refuerza. Estas modificaciones han quedado incorporadas en la nueva versión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, denominada GATT 1994. En el marco de la OMC, los principios generales aplicables al comercio de mercancías se extienden al comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual. Entre estos principios destacan:

Nación más favorecida (NMF). En virtud de este principio, los beneficios arancelarios y no arancelarios que se otorgan a un país Miembro deben otorgarse también a todos los demás Miembros.

Trato nacional. Significa que las mercancías importadas deben recibir el mismo trato que las mercancías nacionales frente a las leyes y prácticas comerciales del país importador.

Consolidación arancelaria. Es el compromiso de cada país de no aumentar los aranceles convenidos en una ronda de negociaciones o en el momento de su ingreso a la OMC.

Protección arancelaria. Indica que cuando un país requiera proteger a su industria nacional, la protección debe otorgarse sólo a través de aranceles, salvo circunstancias excepcionales y bajo criterio estricto.

Eliminación de restricciones cuantitativas. Está prohibida la imposición de cuotas y y licencias de importación.

Solución de diferencias. Se crea un sistema integral de solución de diferencias, que cubre todos los acuerdos de la OMC y establece plazos definidos para las diversas fases del procedimiento de solución de diferencias, incluyendo un Órgano de Apelación para revisar las decisiones.

Medidas de urgencia a través de salvaguardias. Cualquier país puede proteger temporalmente a sus productores nacionales de un aumento repentino de importaciones, incrementando los aranceles consolidados o con cuotas. Estas medidas se aplican a todos los países exportadores de la mercancía en cuestión.

Acuerdos comerciales regionales. La OMC permite el establecimiento de uniones aduaneras o zonas de libre comercio entre los países Miembros, a condición de que estas zonas o uniones no impongan obstáculos a los intercambios comerciales con el resto del mundo. Estos esquemas de integración constituyen una excepción al principio de nación más favorecida.

Estructura legal

El Acuerdo que establece la OMC contiene, además de las disposiciones constitutivas de la propia Organización, cuatro anexos con los diferentes acuerdos multilaterales, plurilaterales y otros instrumentos legales resultantes de la Ronda Uruguay:

El anexo I se divide en tres partes:

- Anexo IA. Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías. Este anexo comprende el GATT de 1994, que a su vez incluye todos los instrumentos jurídicos vigentes del GATT de 1947 y los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay (Agricultura, Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Textiles y Vestido, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio, Valoración Aduanera, Inspección Previa a la Expedición, Normas de Origen, Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Antidumping, Subvenciones y Medidas Compensatorias, y Salvaguardias).
- Anexo IB. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS); y
- Anexo IC. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS).

- 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; y
- Anexo 4.** Acuerdos Comerciales Plurilaterales: Aeronaves Civiles, Productos Lácteos, Carne de Bovino y Contratación Pública.

Los Acuerdos del Anexo 4 constituyen una excepción al "compromiso único" de la OMC y, por ende, tienen una participación limitada. México participa sólo como observador.

Estructura orgánica

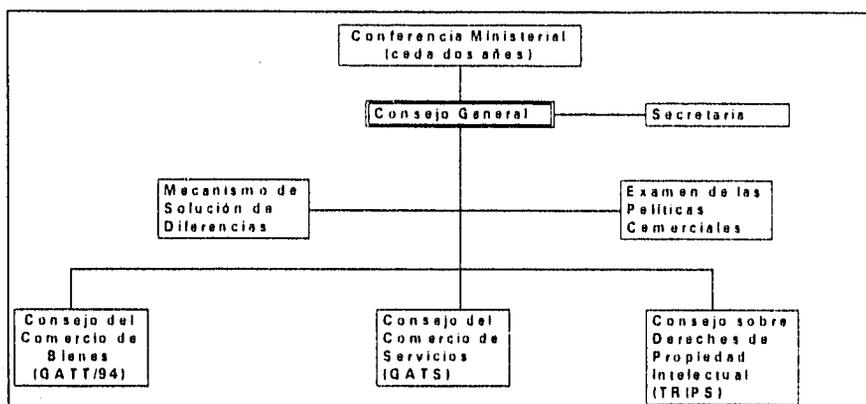
Según sus estatutos constitutivos, el órgano máximo de la OMC será la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia desempeñará las funciones de la OMC y tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.

El Consejo General suplirá a la Conferencia Ministerial cuando ésta no esté reunida. Se encargará de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo de la OMC y sus anexos, así como la aplicación de las decisiones ministeriales, y desempeñará además las funciones del Órgano de Solución de Diferencias y del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

Bajo la supervisión del Consejo General se establecen el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que se encargarán de vigilar la aplicación del GATT/1994, del GATS y del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual, 7 respectivamente. Estos tres Consejos establecerán a su vez los órganos subsidiarios que sean necesarios.

La Conferencia Ministerial establecerá asimismo un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, y un Comité sobre Comercio y Medio Ambiente.

Estructura de la OMC



FUENTE: SECOFI "Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Marzo 1995.

Toma de decisiones

En el Acuerdo de la OMC se institucionaliza por primera vez el consenso¹, convirtiéndose en una regla obligatoria en varios casos, además de seguir siendo la práctica generalizada en otros.

De no lograrse el consenso, las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría simple, a menos de que se trate de asuntos para los cuales se prevean disposiciones específicas que requieran mayorías calificadas con umbrales más altos. Tal es el caso de la interpretación de los acuerdos de la OMC, la adhesión de nuevos miembros, la autorización para exentar a un país miembro de ciertas obligaciones de los acuerdos de la OMC (*waivers*) y las enmiendas.

Las nuevas disposiciones en materia de toma de decisiones tiene como fin asegurar la continuidad y previsibilidad de los principios fundamentales del comercio multilateral. Por ejemplo, se requerirá de la aceptación de todos los miembros para efectuar enmiendas a las disposiciones relacionadas con la regla de nación más favorecida (GATT/94, GATS y TRIPS), con las Listas de Concesiones sobre mercancías y con los artículos sobre adopción de decisiones y enmiendas del Acuerdo de la OMC. Asimismo, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias sólo podrá ser enmendado mediante consenso.

Miembros de la OMC

Al 1º de enero de 1995 los Miembros de la OMC eran 81 países y territorios de todas las regiones del mundo que representan más del 90 por ciento del comercio internacional de bienes

¹ Se entiende que una decisión ha sido adoptada por consenso cuando ningún Miembro presente en la reunión en que se adopta una decisión objeta formalmente la decisión propuesta.

y servicios. Se espera que en el futuro próximo, cerca de 50 países más se hallan en posición de convertirse en Miembros de la OMC.

Todos los países que pertenecen al GATT de 1947, y otros que deseen participar, podrán adherirse a la OMC si presentan Listas de Concesiones en materia de acceso a mercados. Una vez que hayan sido verificadas las Listas y los países hayan terminado sus procedimientos internos de ratificación, dichos países pasan a ser Miembros de la OMC.

La Secretaría de la OMC

La Secretaría de la OMC cuenta con 450 funcionarios de diversas nacionalidades y presta sus servicios a todos los órganos de la OMC. La Organización tiene su sede en Ginebra, Suiza.

El actual Director General de la OMC es el Italiano Renato Ruggiero.

Miembros de la OMC al 1º de enero de 1995 (106)

Alemania	Gabón	Nigeria
Antigua y Barbuda	Ghana	Noruega
Argemina	Grecia	Nueva Zelanda
Australia	Guyana	Holanda
Austria	Honduras	Pakistán
Bahrein	Hong Kong	Paraguay
Bangladesh	Hongria	Peru
Barbados	India	Portugal
Bélgica	Indonesia	Reino Unido
Belice	Irlanda	República Checa
Botswana	Islandia	República Eslovaca
Brasil	Italia	Rumanía
Brunei Darussalam	Japon	Santa Lucía
Canadá	Kenya	Senegal
Colombia	Kowait	San Vicente y las Granadinas
Comunidades Europeas	Leshoto	Singapur
Corea	Luxemburgo	Sri Lanka
Costa Rica	Macao	Sudáfrica
Costa de Marfil	Malasia	Suecia
Chile	Malawi	Surinam
Dinamarca	Malta	Swazilandia
Dominica	Marruecos	Tailandia
España	Mauricio	Tanzania
Estados Unidos	Mauritania	Uganda
Filipinas	México	Uruguay
Finlandia	Myanmar	Venezuela
Francia	Nambia	Zambia

Participantes que han aceptado la OMC cuyas Listas de Concesiones están siendo verificadas (9)

Chad	Maldivas	Papúa Nueva Guinea
Granada	Mali	Qatar
Guinea Bissau	Mozambique	República Centroafricana

Participantes en proceso de ratificación (38)

Angola	Eslovenia	Polonia
Benin	Fiji	República Dominicana
Bolivia	Gambia	Ruanda
Burkina Faso	Guatemala	Saint Kitts y Nevis
Burundi	Guinea	Sierra Leona
Camerún	Haiti	Suiza
Congo	Islas Salomón	Togo
Cuba	Israel	Trinidad y Tobago
Chipre	Jamaica	Túnez
Djibouti	Liechtenstein	Turquía
Egipto	Madagascar	Zaire
El Salvador	Nicaragua	Zimbabwe
Emiratos Arabes Unidos	Niger	

Argelia, China y Taipei Chino (Taiwan) sus condiciones de participación no se han acabado aún de terminar

ANEXO 3

ACCESO A MERCADOS

La reducción de los aranceles en productos industriales ha sido una constante en todas las rondas de negociaciones del GATT. En el marco de la Ronda Uruguay se abarcaron los temas de aranceles y medidas no arancelarias. Además, se establecieron compromisos en el plano de las políticas internas que también distorsionan la competencia y el comercio internacional (ejem. subsidios, prácticas de dumping, etc.).

Objetivos

Los principales objetivos en materia de acceso a mercados de la Ronda Uruguay fueron:

- Lograr una mayor liberalización y expansión del comercio mundial mediante la reducción y eliminación de aranceles, de restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias;
- Reforzar y hacer más transparentes las reglas del comercio para combatir de manera más eficiente las prácticas de comercio desleales y, al mismo tiempo, asegurar que dichas reglas no se conviertan en medidas proteccionistas.

Específicamente, en materia arancelaria, el objetivo de las negociaciones de acceso a mercados consistió en lograr una reducción arancelaria de 33 por ciento (promedio ponderado), mientras que en materia de medidas no arancelarias (ejem. licencias de importación, cuotas etc.) el objetivo fue lograr la reducción o eliminación de estas medidas.

Protocolo de Marrakech (resultados)

En la Ronda Uruguay se aprobó el Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994, que contiene las listas de reducciones arancelarias y los compromisos para eliminar barreras no arancelarias, acordadas por los Miembros participantes en las negociaciones.

Al respecto, los países desarrollados se comprometieron a reducir en 40 por ciento en promedio los aranceles que aplican a sus importaciones de productos industriales durante un período de 5 años; en tanto que para los productos agrícolas las reducciones se llevaron a cabo en un período de 6 años.

Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en alrededor de 30 por ciento, en un plazo de 5 años para los productos industriales, y de 10 años para los productos agrícolas.

Para las reducciones arancelarias se tomaron como base los aranceles consolidados ante el GATT. México se comprometió a reducir sus aranceles consolidados de 50% a 35%, con algunas excepciones. Esto significa que no modificará su estructura arancelaria actual que se sitúa en niveles inferiores al 35%. En cambio, otros países sí reducirán sus aranceles vigentes, por lo que las exportaciones mexicanas se beneficiarán de reducciones significativas, como se puede observar en el cuadro siguiente:

Reducciones Arancelarias Promedio para las Exportaciones Mexicanas

País	Industrial (%)	Agrícola (%)
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

Reducciones arancelarias promedio ponderadas para las exportaciones de México a dichos países.

FUENTE: SECOFI, Dirección de Organismos Internacionales. " Monografía de Acceso a mercados" mayo de 1995.

Entre los países desarrollados, las mayores reducciones porcentuales de los aranceles aplicados a los productos industriales corresponden a Japón y a Nueva Zelanda (56 y 53 por ciento, respectivamente). Como resultado de la Ronda Uruguay el promedio de los aranceles aplicados a los productos industriales en los cuatro mayores mercados de países desarrollados (Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá), estará comprendido entre el 1.7 por ciento (Japón) y el 4.8 por ciento (Canadá).

Entre los países en desarrollo, la India, Corea y Singapur reducirán a menos de la mitad el arancel medio sobre los productos industriales. Este pasará de 71.4 a 32.4 por ciento en el caso de la India, de 18 a 8.3 por ciento en el de Corea y de 12.4 a 5.1 por ciento en el de Singapur.

Entre los principales productos de interés para México que se beneficiarán de las reducciones acordadas en la Ronda Uruguay, se encuentran, entre otros: miel, flores frescas, aguacate, mangos, limones, café crudo, jugo de naranja, cerveza, ron, tequila, productos de vidrio, algunos productos de acero, motores de explosión y sus partes, computadoras y chasis para vehículos.

¹ Compromiso que adoptan los países de no aumentar los aranceles por encima de las tasas arancelarias negociadas como límite máximo

Acuerdos cero por cero

México se beneficiará aún más porque algunos países desarrollados² acordaron la eliminación total de aranceles, en un periodo de 10 años, en diversos sectores industriales, tales como cerveza, farmacéuticos, químicos, equipo de construcción, equipo médico, equipo científico, implementos agrícolas, muebles, papel, juguetes, bebidas espirituosas y productos electrónicos, entre otros. Cabe aclarar que dichas iniciativas no implican concesión alguna por parte de México puesto que no modificará los aranceles actuales en dichos sectores.

Por otra parte, estos mismos países se comprometieron a reducir sus picos arancelarios en 50% en sectores como químicos, productos cerámicos, vidrio y textiles.

Consolidaciones

Se incrementará la seguridad del acceso a los mercados mediante las consolidaciones acordadas en la Ronda Uruguay. En lo que respecta a los productos industriales, el porcentaje de productos consolidados aumenta de 78 a 99 por ciento en el caso de los países desarrollados, de 21 a 73 por ciento de los países en desarrollo y de 73 a 98 por ciento en el caso de las economías en transición. Esto ofrecerá a los comerciantes e inversionistas mayor seguridad en los mercados para planear sus negocios.

Prácticamente, la totalidad de las importaciones de los productos industriales efectuados por las economías desarrolladas (737 mil millones de dólares) y por las economías en transición (35 mil millones de dólares), así como más de las tres quintas partes de las importaciones efectuadas por países en desarrollo, valoradas en 352 mil millones de dólares, estarán sujetas a aranceles consolidados después de la Ronda Uruguay. En América Latina, el porcentaje de líneas arancelarias consolidadas casi se ha triplicado, pasando de 38 a 100 por ciento.

Los efectos de la Ronda

El GATT ha estimado que, como resultado de la Ronda Uruguay, el comercio mundial de mercancías generaría un aumento del ingreso mundial de más de 500 mil millones de dólares para el año 2005, con un crecimiento del comercio mundial de más de 25%³.

México podrá incrementar su participación en el comercio mundial, ya que algunos de los sectores en los que se pronostica mayor crecimiento son aquellos en los cuales tiene ventajas comparativas como productos agropecuarios, alimentos y bebidas y productos eléctricos, entre otros.

² Unión Europea, Canadá, Japón y Estados Unidos, principalmente.

³ Secretaría del GATT "Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales: visión general", pag. 41, noviembre 1994, Ginebra. Dichas estimaciones no incluyen los efectos positivos de contar con reglas de comercio más transparentes y efectivas y tener un marco que regule el comercio internacional de servicios.

Acceso a mercados agrícolas

Los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles para productos agrícolas en un promedio de 36 por ciento en 6 años, mientras que los países en desarrollo los reducirán en 24 por ciento en 10 años. Además, se adoptó el compromiso de sustituir todas las restricciones cuantitativas (cuotas y permisos de importación) por aranceles equivalentes, los cuales estarán también sujetos a reducciones.

Se mantendrán las oportunidades actuales de acceso. En los casos en que actualmente no hubiera importaciones significativas, se garantizará un acceso mínimo de 3 por ciento del consumo interno, que se ampliarán a 5 por ciento, a más tardar en el 2004.

En el caso de una alza repentina de las importaciones o de envíos a precios inferiores a determinado nivel de referencia, los países importadores podrán imponer derechos adicionales al amparo de una cláusula de salvaguardia especial, la cual consiste en regresar el arancel a su nivel inicial cuando la cantidad de importaciones en un año dado registre un crecimiento superior al 30% o el precio internacional disminuya más de 10%, tomando el promedio de los últimos tres años.

México cumplió cabalmente con estos compromisos. Al igual que en los productos industriales, las reducciones ofrecidas por México en la rama agrícola no implican un cambio sustantivo en la estructura arancelaria, en tanto que el sector exportador nacional se beneficiará de las reducciones aplicadas por sus principales socios comerciales.

Por ejemplo, algunos de los productos mexicanos beneficiados con mayor reducción en la Unión Europea son: mangos y café (100%); flores (50%); miel, piña y aguacates (36%). En Japón: limones (100%); jugo de naranja congelado (71%); naranjas (63%); ron (60%); café, mango y aguacate (50%). En Suiza: zumo de cítricos y papayas (100%); cebolla, melones y aguacates (80%); miel (36%).

Desde las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, México había sustituido sus cuotas y permisos por aranceles equivalentes por lo que el compromiso de arancealización en la Ronda Uruguay no implicó un esfuerzo adicional para el país.

Otro de los beneficios concretos para México, como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay en materia de acceso a los mercados, será la diversificación de sus exportaciones, principalmente a los mercados de Europa, el Sudeste Asiático y Oceanía.

Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT

Año	Lugar	Tema	Países Participantes	Resultados
1947 (abril-octubre)	Ginebra, Suiza	Aranceles (acceso a mercados)	23	45 mil concesiones que representaron 10.000 millones de dólares.
1949 (abril-agosto)	Annecey, Francia	Aranceles (acceso a mercados)	13	5 mil concesiones que representaron 2 mil millones de dólares
1950-1951 (septiembre-abril)	Torquay, Inglaterra	Aranceles (acceso a mercados)	38	8.700 concesiones que representaron reducciones de un 25% con relación al nivel de 1948.
1956 (enero-mayo)	Ginebra	Aranceles (acceso a mercados)	26	Reducciones arancelarias que representaron 2.500 millones de dólares
1960-1962 (septiembre-julio)	Ginebra "Ronda Dillon"	Aranceles (acceso a mercados)	26	4.400 concesiones que representaron 4.900 millones de dólares
1964-1967 (mayo-junio)	Ginebra "Ronda Kennedy"	Aranceles y Antidumping (acceso a mercados)	62	Reducciones en varios sectores de 50%, que representaban 40.000 millones de dólares
1973-1979 (septiembre-noviembre)	Ginebra "Ronda Tokio"	Aranceles y Medidas no Arancelarias y Acuerdos del "Marco Jurídico" (acceso a mercados)	102	Reducciones y consolidaciones que representaron 300.000 millones de dólares
1986-1994 (septiembre-abril)	Ginebra "Ronda Uruguay"	Aranceles, medidas no arancelarias, agricultura, textiles, (acceso a mercados) servicios, propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio	124	Reducciones y consolidaciones que representan un aumento anual de la renta mundial, estimado en 510 mil millones de dólares, en el momento en que en el año 2005, se hayan aplicado plenamente los compromisos de acceso a los mercados

FUENTE: SECOFI Dirección de Organismos Internacionales "Examen de las distintas Rondas del GATT", junio 1994.

ANEXO 4

ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA

En este Acuerdo se establece la base para un proceso de reforma en materia de comercio de productos agropecuarios; cuyo objetivo es establecer un sistema de comercio equitativo consistente en reducciones progresivas previstas para ayudar al desarrollo de la agricultura, además de corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en el mercado agropecuario mundial; para esto se deben lograr las siguientes metas :

- I. Acceso a mercados
- II. Apoyo internos
- III. Subsidios a la exportación
- IV. Trato especial a países en desarrollo
- V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

el compromiso debe de prever el acceso a los mercados; tanto los países menos desarrollados como los desarrollados que formen parte de este Acuerdo. Para esto se conviene:

PARTE I

Artículo 1. Definición de los términos

- A) Por medida Global de Ayuda y MGA se entiende por el nivel anual expresado en términos monetarios de ayuda otorgada a productores.
- B) Por "Producto agropecuario base" se entiende como el producto en el punto más próximo posible la primera venta.
- C) Los "desembolsos presupuestarios" o "desembolsos" son los ingresos fiscales sacrificados.
- D) "Medida de ayuda equivalente", es el nivel anual de ayuda en términos monetarios calculado diferentemente que la MGA.
- E) "Subvenciones a la exportación", son subvenciones supeditadas a la exportación con inclusión en el Art. 9 del presente.
- F) "período de aplicación" período de 6 años iniciado en 1995 salvo el Art. 13 en cuyo caso se extiende el período de 9 años iniciado en 1995.

ANEXO 4

ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA

En este Acuerdo se establece la base para un proceso de reforma en materia de comercio de productos agropecuarios; cuyo objetivo es establecer un sistema de comercio equitativo consistente en reducciones progresivas previstas para ayudar al desarrollo de la agricultura, además de corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en el mercado agropecuario mundial; para esto se deben lograr las siguientes metas :

- I. Acceso a mercados
- II. Apoyo internos
- III. Subsidios a la exportación
- IV. Trato especial a países en desarrollo
- V. Medidas sanitarias y fitosanitarias

el compromiso debe de prever el acceso a los mercados; tanto los países menos desarrollados como los desarrollados que formen parte de este Acuerdo. Para esto se conviene:

PARTE I

Artículo 1. Definición de los términos

- A) Por medida Global de Ayuda y MGA se entiende por el nivel anual expresado en términos monetarios de ayuda otorgada a productores.
- B) Por "Producto agropecuario base" se entiende como el producto en el punto más próximo posible la primera venta.
- C) Los "desembolsos presupuestarios" o "desembolsos" son los ingresos fiscales sacrificados.
- D) "Medida de ayuda equivalente", es el nivel anual de ayuda en términos monetarios calculado diferentemente que la MGA.
- E) "Subvenciones a la exportación", son subvenciones supeditadas a la exportación con inclusión en el Art. 9 del presente.
- F) "período de aplicación" período de 6 años iniciado en 1995 salvo el Art. 13 en cuyo caso se extiende el período de 9 años iniciado en 1995.

G) "Concesiones sobre acceso a los mercados". Todos los compromisos de acceso a los mercados del presente Acuerdo.

H) "Medida Global de Ayuda Total" o "MGA Total": es la suma de toda la ayuda otorgada.

I) Por "año" se entiende, año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización.

Artículo 2. Productos comprendidos

Denominados "productos agropecuarios".

PARTE II

Artículo 3. Incorporación de las concesiones y los compromisos .

1 Consignados en la Parte IV de la lista de cada miembro y que forman Parte IV de la lista de cada miembro y que forman parte integrante del GATT de 1994.

2 Ningún miembro ayudará a los productores nacionales por encima del nivel de compromiso (a reversa del Art. 6).

3 A reserva de las disposiciones de los párrafos 2 b) y del Art. 9 no se otorgará Subvenciones a la exportación.

PARTE III

Artículo 4. "Acceso a los mercados"

1 Las concesiones se refiere a consolidaciones y reducciones a los aranceles y otros.

2 Ningún miembro dispondrá medidas que se conviertan en derechos de aduana, salvo disposición del Art. 5.

Artículo 5. Disposiciones de salvaguardia especial.

1 Todo miembro podrá recurrir a las disposiciones en relación con la importación de un producto.

2 Las importaciones se computarán para determinar el volumen dichas importaciones requeridas con fin de invocar las disposiciones de el apartado a) del párrafo 1 y del párrafo 4.

3 Los suministros del producto quedarán exentos de los impuestos del párrafo 4

- 4 Los derechos impuestos se mantendrán hasta el fin de año y no excederán de un tercio del derecho de aduana vigente en el año de adopción de la medida.
- 5 El derecho adicional se establece:
 - A) Si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación es igual o inferior al 10% del precio de activación, no se impondrá ningún derecho adicional.
 - B) Si la diferencia entre el precio de importación y el precio de activación (denominada en adelante la diferencia) es superior al 10% del precio pero igual o inferior al 40% de activación el derecho adicional será de 40%, el derecho adicional será al 30% de la cuantía en la que la diferencia exceda del 10%.

El resto de los incisos C), D), y E) tratan sobre la "diferencia", si es superior al precio de activación el derecho adicional será de un 50 a 90%.
- 6 Productos perecederos, se mantendrán tomando en cuenta las características específicas de cada producto.
- 7 La aplicación de la salvaguardia especial se realizará de manera transparente.
- 8 Cuando de adopten medidas en conformidad los miembros se someterán a lo dispuesto.
- 9 La vigencia de este artículo es durante el proceso de reforma.

PARTE IV

Artículo 6. Compromisos en Materia de Ayuda Interna

- 1 La reducción de la ayuda interna se aplicarán en favor de los productores.
- 2 Las subvenciones a los países pobres serán excluidas de la ayuda interna.
- 3 Se firmará el cumplimiento de la ayuda interna en base a que no exceda al nivel de compromiso anual especificado en la Parte IV de la lista.
- 4
 - A) No es obligación del miembro incluir en su MGA total, ni de reducir la ayuda interna a productos específicos.
 - B) En el caso de Miembros pobres el mínimo es establecido será del 10%.
- 5 Los pagos no serán sujetos a la reducción de la ayuda interna sí:
 - A) Si son de superficie o rendimientos fijos
 - B) Si son con respecto al 85% del nivel de producción.
 - C) Si es relativo al ganado, se realizarán de acuerdo al número de cabezas.

Artículo 7. Disciplinas Generales en Materia de Ayuda Interna

I Cada miembro se asegura de que las medidas de ayuda a los productores no estén sujetas a compromisos de reducción.

PARTE V

Compromisos en Materia de Competencia de la Exportaciones.

Artículo 8. Compromisos en materia de competencia de las exportaciones.

Cada miembro no concederá subvenciones a la exportación, sólo conforme a este Acuerdo.

Artículo 9. Compromisos en Materia de Subvenciones a la Exportación.

Otorgar subvenciones a una entidad comercializadora por parte de los gobiernos u organismos públicos.

La venta a precio interior a compradores internos.

Pagos de exportación de productos agropecuarios financiados.

Subvenciones para reducir costos de comercialización de exportaciones.

Tarifas favorables.

Subvenciones a productos agropecuarios supeditados a los de exportación.

Artículo 10. Prevención de la elusión de los compradores en materia de subvenciones a la exportación.

Las subvenciones no enumeradas en el Art. 9 no serán aplicadas a menos que constituyan una elusión.

Artículo 11. Productos Incorporados

Las subvenciones unitaria pagada no excederá a las de las exportaciones respecto del prod. primario.

PARTE VI

Artículo 12. Disciplinas en Materia de Prohibiciones y Restricciones a la Exportación

De acuerdo al Art. XI del GATT de 1994.

PARTE VII

Artículo 13. Debida Moderación.

No obstante las disposiciones del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre subvenciones y Medidas compensatorias serán exentos del Art. XVII y XXIII del GATT.

PARTE VIII**Artículo 14. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Los miembros acuerdan poner en vigor el Acuerdo sobre la aplicación de medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

PARTE IX**Artículo 15. Trato especial y Diferenciado**

Para los países en desarrollo miembros se otorgara un trato especial en materia de los compromisos de reducción.

PARTE X**Artículo 16. Países Menos Adelantados y Países en Desarrollo Importadores Netos de Productos Alimenticios.**

Se tomarán medidas para la decisión a posibles efectos negativos en el programa de reforma en países menos adelantados.

El Comité de Agricultura vigilará el seguimiento de dicha "DECISIÓN".

Parte XI**Artículo 17. Comité de agricultura.**

En virtud del presente Acuerdo se establece un Comité de Agricultura.

Artículo 18. Examen de aplicación de los compromisos.

- 1 El Comité de Agricultura examinará los progresos realizados del programa de la Ronda Uruguay.
- 2 Este proceso de examen se realizará sobre la base de la notificaciones presentadas por los miembros acerca de la cuestiones de periodicidad que se determinen.
- 3 Se notificará a tiempo cualquier nueva medida.
- 4 Se tomará en consideración la influencia de la tasa de inflación.
- 5 Los miembros celebrarán anualmente consultas en el Comité de Agricultura con respecto al crecimiento del comercio mundial.
- 6 El proceso de examen brindará a los miembros la oportunidad de plantear cualquier cuestión en la aplicación de los compromisos contraídos.
- 7 Todo miembro podrá señalar cualquier medida de notificación.

Artículo 19. Consultas y Solución de Diferencias.

Serán aplicables de acuerdo a los Artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrollados y aplicadas en virtud del entendimiento sobre solución de diferencias.

PARTE XII**Artículo 20. Continuación de Proceso de Reforma.**

La Reforma deberá ser un proceso continuo, para esto las negociaciones deberán seguir un año antes del término del período de planeación de acuerdo a:

- La experiencia adquirida.
- Efectos de los compromisos.
- Las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países pobres Miembros.
- Nuevos compromisos necesarios para alcanzar los objetivos a largo plazo.

PARTE XIII**Artículo 21. Disposiciones finales.**

1 Se aplicarán las disposiciones del GATT de 1994 y de los otros Acuerdos Comerciales Multilaterales incluidos en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC.

2 Los Anexos del presente Acuerdo forman parte del mismo.

ANEXO 1 Productos que abarca el Acuerdo.

ANEXO 2 Ayuda Interna: Base para la Exención de los Compromisos de Reducción.

ANEXO 3 Ayuda Interna: Cálculo de la Medida Global de Ayuda.

ANEXO 4 Ayuda Interna: Cálculo de la Medida de la Ayuda Equivalente.

ANEXO 5 Trato Especial con respecto al párrafo 2 del Art.4.

ANEXO 5

MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Han aceptado el acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio los siguientes Gobiernos, que han pasado o pasarán a ser Miembros de la Organización Mundial del Comercio en las fechas que a continuación se indican:

<u>Gobierno</u>	<u>Fecha de entrada en vigor/ Adquisición de la condición de Miembro.</u>
Alemania	1 ^o de enero de 1995
Antigua y Barbuda	1 ^o de enero de 1995
Argentina	1 ^o de enero de 1995
Australia	1 ^o de enero de 1995
Austria	1 ^o de enero de 1995
Bahrein	1 ^o de enero de 1995
Bangladesh	1 ^o de enero de 1995
Barbados	1 ^o de enero de 1995
Bélgica	1 ^o de enero de 1995
Belice	1 ^o de enero de 1995
Bolivia	13 de septiembre de 1995
Botswana	31 de mayo de 1995
Brasil	1 ^o de enero de 1995
Brunei Darussalam	1 ^o de enero de 1995
Burkina Faso	3 de junio de 1995
Burundi	23 de julio de 1995
Canadá	1 ^o de enero de 1995
Colombia	30 de abril de 1995
Comunidad Europea	1 ^o de enero de 1995
Corea	1 ^o de enero de 1995
Costa Rica	1 ^o de enero de 1995
Costa de Marfil	1 ^o de enero de 1995
Cuba	20 de abril de 1995
Chile	1 ^o de enero de 1995
Chipre	30 de julio de 1995
Dinamarca	1 ^o de enero de 1995
Djibouti	31 de mayo de 1995
Dominica	1 ^o de enero de 1995
Egipto	30 de junio de 1995
El Salvador	7 de mayo de 1995
Eslovenia	30 de julio de 1995
España	1 ^o de enero de 1995

Estados Unidos	1 ^o de enero de 1995
Filipinas	1 ^o de enero de 1995
Finlandia	1 ^o de enero de 1995
Francia	1 ^o de enero de 1995
Gabón	1 ^o de enero de 1995
Ghana	1 ^o de enero de 1995
Grecia	1 ^o de enero de 1995
Guatemala	21 de julio de 1995
Guinea Bissau	31 de mayo de 1995
Guyana	1 ^o de enero de 1995
Honduras	1 ^o de enero de 1995
Hong Kong	1 ^o de enero de 1995
Hungría	1 ^o de enero de 1995
India	1 ^o de enero de 1995
Indonesia	1 ^o de enero de 1995
Irlanda	1 ^o de enero de 1995
Islandia	1 ^o de enero de 1995
Israel	21 de abril de 1995
Italia	1 ^o de enero de 1995
Jamaica	9 de marzo de 1995
Japón	1 ^o de enero de 1995
Kenya	1 ^o de enero de 1995
Kuwait	1 ^o de enero de 1995
Lesotho	31 de mayo de 1995
Liechtenstein	1 ^o de septiembre de 1995
Luxemburgo	1 ^o de enero de 1995
Macao	1 ^o de enero de 1995
Malasia	1 ^o de enero de 1995
Malawi	31 de mayo de 1995
Maldivas	31 de mayo de 1995
Mali	31 de mayo de 1995
Malta	1 ^o de enero de 1995
Marruecos	1 ^o de enero de 1995
Mauricio	1 ^o de enero de 1995
Mauritania	31 de mayo de 1995
México	1 ^o de enero de 1995
Mozambique	26 de agosto de 1995
Myanmar	1 ^o de enero de 1995
Namibia	1 ^o de enero de 1995
Nicaragua	3 de septiembre de 1995
Nigeria	1 ^o de enero de 1995
Noruega	1 ^o de enero de 1995
Nueva Zelanda	1 ^o de enero de 1995
Países Bajos - Para el Reino de los Países Bajos en Europa y para las Antillas Holandesas	1 ^o de enero de 1995

Pakistán	1 ^o de enero de 1995
Paraguay	1 ^o de enero de 1995
Perú	1 ^o de enero de 1995
Polonia	1 ^o de julio de 1995
Portugal	1 ^o de enero de 1995
Reino Unido	1 ^o de enero de 1995
República Centroafricana	31 de mayo de 1995
República Checa	1 ^o de enero de 1995
República Dominicana	9 de marzo de 1995
República Eslovaca	1 ^o de enero de 1995
Rumania	1 ^o de enero de 1995
San Vicente y las Granadinas	1 ^o de enero de 1995
Santa Lucía	1 ^o de enero de 1995
Senegal	1 ^o de enero de 1995
Sierra Leona	23 de julio de 1995
Singapur	1 ^o de enero de 1995
Sri Lanka	1 ^o de enero de 1995
Sudáfrica	1 ^o de enero de 1995
Suecia	1 ^o de enero de 1995
Suiza	1 ^o de julio de 1995
Suriname	1 ^o de enero de 1995
Swazilandia	1 ^o de enero de 1995
Tailandia	1 ^o de enero de 1995
Tanzanía	1 ^o de enero de 1995
Togo	31 de mayo de 1995
Trinidad y Tobago	1 ^o de marzo de 1995
Túnez	29 de marzo de 1995
Turquía	26 de marzo de 1995
Uganda	1 ^o de enero de 1995
Uruguay	1 ^o de enero de 1995
Venezuela	1 ^o de enero de 1995
Zambia	1 ^o de enero de 1995
Zimbabwe	3 de marzo de 1995

BIBLIOGRAFIA.

-Bannock, Graham. R. E. Baxter. Rees Ray:

Diccionario de Economía

Editorial Trillas. México, D.F., 1988 p. 365

-Burton, J.W:

Teoría general de las Relaciones Internacionales

UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Series de Estudios 31. México, 1986. P. 146

-Colliad Albert- Claude;

Instituciones de las Relaciones Internacionales

Fondo de Cultura Económica. México-Madrid-Buenos Aires

1a Edición en español 1978, p. 852

-Cordero Torres, José María;

Textos Básicos de la Organización Internacional Contemporanea

Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 955, p. 406.

-Fajnzylber, Fernando;

La Industrialización Trunca de América Latina

Editorial Nueva Imagen. Cuarta Edición.

México, 1988 p. 416

-Gadbaw R. Michel;

Intellectual Property Rights Global Consensus. Global Conflict?

Edited by... And Timothy J. Richards

Boulder, Colorado, Westview, 1988 p. 412

(Economic Competition among nations Series)

-Kase, Francis Joseph;

Diccionario of Industrial Property: Legal and Related Terms

Geormantown, Md. Sijthoff 1980. P. 216

-Larrañaga Salazar, Eduardo;

Visión Comparativa de los Derechos de Autor

México. Universidad Autonoma Metropolitana- Unidad Azcapotzalco

División de Ciencias Sociales y Humanidades,

Departamento de Derecho México, 1981 p. 167

-Lazcano Espinosa, Enrique;

Política Económica en México

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C.

Segunda Edición, México 1987 p. 167

-Lenin, V.I;

Imperialismo. Fase Superior del Capitalismo

Colección "R" No. 38, Ediciones Roca

México, D.F. 1974 p. 168

-Medina Manuel;

Las Organizaciones Internacionales

Madrid- Alianza.

2a. Edición, 1979, p. 256

-Office of Technology Assesment;

Effects of Information Technology on Financial Services Systems

Congress of the Unides States.

Washington, D.C

Septiembre de 1984. P. 282

-Rojina Villegas, Rafael;

Compendio de Derecho Civil (Bienes, Derechos Reales y Sucesiones)

Editorial Porrúa. Vigésima Edición.

México D.F 1988 p. 505

-Seara Vazquez, Modesto;

Tratado General de la Organización Internacional

Fondo de Cultura Económica

México, 1974 p. 256

-Silva Michelena, José A.;

Política y Bloques de Poder. Crisis en el Sistema Mundial

Editorial Siglo XXI

México, 1987 p. 291

-UNESCO;

El ABC del Derecho de Autor

(París) UNESCO

1982, p. 82

HEMEROGRAFIA

-Abdala M, Mario y Gerardo Jacob R.; "Problemática en la agenda de la Ronda Uruguay". EL FINANCIERO. 6 de agosto de 1992. Pág. 30-A

-AFP Nota Informativa; "Proclama Gross un éxito en la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 7 de enero de 1992. Pág.6

-AFP; "Negociar en forma positiva la Ronda Uruguay, dice EEUU" EL UNIVERSAL. 22 de abril de 1992. Pág.5

-AFP; "Reclaman productos de plátano en contra de la CEE ante el GATT". EL UNIVERSAL. 17 de junio de 1992. Pág. 2

-AFP, IPS, ASIN; "Promete Bush un acuerdo lo antes posible para el GATT" LA JORNADA. 23 de abril de 1992. Pág.30

-AFP, EFE; "Amenaza al comercio la autolimitación estadounidense: GATT". EL DIA. 3 de marzo de 1992. Pág.9

-Agencias. AFP; "Pacto entre Delors y Clinton bloquea platicas del GATT". LA JORNADA. 25 de octubre de 1992. Pág.35

-Agencias; "El futuro del GATT y el desempleo, en la agenda de la reunión del G-7" LA JORNADA. 1 de julio de 1992. Pág.3

-Agencias; Rechazó el GATT sanciones de EEUU a la Comunidad Europea". LA JORNADA. 5 de noviembre de 1992. Pág.1

-Andriesen, Frans; "Ofrece la CEE enmendar el proyecto de la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 23 de enero de 1992. Pág.6

-ANSA; "Aboga Bush por un acuerdo justo en la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 25 de marzo de 1992. Pág.1

-ANSA; "Analizará la CEE los avances en pláticas de la Ronda Uruguay" EL UNIVERSAL. 11 de mayo de 1992. Pág.23

-ANSA; "La CEE y EEUU interrumpieron pláticas en la reapertura de la Ronda Uruguay" EL UNIVERSAL. 11 de mayo de 1992. Pág.23

-ANSA, Notimex, EFE; "Desaperecerá la Ronda Uruguay si no hay acuerdo con EEUU: España". UNO MAS UNO. 12 de mayo de 1992. Pág.20

-ANSA; "Sin fecha, la Ronda Uruguay queda nuevamente aplazada". EL DIA. 4 de abril de 1992. Pág.9

-AP; "Amenaza la Ronda Uruguay por diferencias entre EEUU y la CEE" UNO MAS UNO. 7 de abril de 1992. Pág.20

-AP; "Rechaza la CEE el fallo del GATT sobre oleaginosas" EL FINANCIERO. 1 de abril de 1992. Pág.2

-Aspe, Pedro; "Desencadenaría una recesión mundial el fracaso del GATT" UNO MAS UNO. 28 de julio de 1992. Pág.1

-BANAMEX. (Revista de ...)

Examen de la Situación Económica de México;

Prácticas desleales del comercio: Dumping y subsidios.

Protección a la Propiedad Intelectual.

México, Vol.LXVII, Núm. 792. Noviembre 1991, Págs. 526-529.

-Barranco Chaverría, Alberto; "Sedestraba la Ronda Uruguay". LA JORNADA. 11 de noviembre de 1992. Pág.2

-Beregovoy, Pierre; "Calificó Francia a Estados Unidos de terrorista comercial" LA JORNADA. 3 de diciembre de 1992. Pág.39

-Beregovoy, Pierre; "Realiza EEUU un terrorismo comercial que frena las negociaciones del GATT: Francia" UNO MAS UNO. 3 de diciembre de 1992. Pág.22

-Brady, Nicolas; "La conclusión del GATT es la máxima prioridad para EEUU" EL DIA. 24 de septiembre de 1992. Pág.44

-Caballero A., Francisco J.; "La propuesta Dunkel y el futuro del multilateralismo" EL FINANCIERO. 3 de abril de 1992. Pág.31-A

-Cardenas Valdés, Adriana; "Guerra comercial si no concluye este año la Ronda Uruguay, advierte Erwan Fouére" EL DIA. 11 de junio de 1992. Pág.8

-Cardenas Valdés, Adriana; "Serias repercusiones en la estabilidad global si fracasa la Ronda Uruguay". EL DIA. 12 de mayo de 1992. Pág.10

-Centro de Estudios Económicos del Sector privado A.C.

ACTIVIDAD ECONOMICA.

"La Ronda Uruguay del GATT: Su Importancia y Trascendencia"
México. Núm. 165. Págs. 16

-Ciéñfuegos, Roberto; "Signos alentadores hacia el final de la Ronda Uruguay" EXCELSIOR. 1 de diciembre de 1992. Pág.1

-Claps, Alejandro; "El mundo al borde de una guerra comercial, si fracasa la Ronda Uruguay: M. Blomstrom" EXCELSIOR. 3 de noviembre de 1992. Pág.3

-Diario Oficial de la Federación. Organismo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Decreto de la 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". México, D.F.; 30 de diciembre de 1994. Tres partes. Pags. 128.

-Dunkel, Arthur; "Confía Dunkel en un pronto desbloqueo político de las negociaciones de la R.U del GATT" EL FINANCIERO. 3 de abril de 1992. Pág.23-A

-Dunkel, Arthur:
Aspectos comerciales de las políticas agrícolas y la ronda Uruguay" Informe del GATT, Núm. 1543.
3 de junio de 1992. Págs. 10.

-Dunkel, Arthur; "Depende de EEUU y la CEE los avances del GATT" EXCELSIOR. 15 de abril de 1992. Pág.3

-Dunkel, Arthur; "El GATT y el TLC, Por caminos paralelos" UNO MAS UNO. 26 de marzo de 1992. Pág.22

-Dunkel, Arthur; "Este año debe concretarse la Ronda Uruguay". EXCELSIOR. 16 de octubre de 1992. Pág.5

-Dunkel, Arthur; "Frenaría a la Economía mundial el fracaso de la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 24 de junio de 1992. pág.1

-Dunkel, Arthur; "Hay un deseo político real para alcanzar un acuerdo en la Ronda Uruguay del GATT". UNO MAS UNO. 17 de nov. de 1992. pág.20

-Dunkel, Arthur; "Podría ampliarse el plazo fijado para concluir la Ronda Uruguay". LA JORNADA. 6 de marzo de 1992. Pág.43

-Dunkel, Arthur; "Se reactivan las negociaciones del GATT" EL DIA. 27 de noviembre de 1992. Pág.11

-Editorial; "LA CEE actúa como Consejo de Seguridad". UNO MAS UNO. 12 de mayo de 1992. Pág.12

-Editorial; "Optimismo sobre el GATT" EXCELSIOR. 6 de abril de 1992. Pág.6.

-Editorial; "Voluntad política o recesión mundial" UNO MAS UNO. 28 de julio de 1992. Pág.16

-EFE; "Depende el futuro de A.L., del éxito de la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 8 de mayo de 1992. Pág.3

-EFE; "Invertirá la CEE en países de A.L. con rigurosa gestión económica". EL FINANCIERO. 28 de mayo de 1992. Pág.5

-EFE; "Esperan propuesta de EEUU para destrabar la Ronda Uruguay". LA JORNADA. 11 de octubre de 1992. Pág.43

-EFE, AFP y AP; "Sin acuerdos visibles término la reunión sobre la Ronda Uruguay". EXCELSIOR. 27 de abril de 1992. Pág.3-A

-EFE, Notimex; "Necesario seguir presionando para concluir la Ronda Uruguay; Brandy" UNO MAS UNO. 1 de julio de 1992. Pág. 5

-Notimex; "Retardará la conclusión de la Ronda Uruguay el débil SI a Maastrich". EL FINANCIERO. 23 de septiembre de 1992. Pág.13.

-EFE, Notimex; "Subrayan ministros de la CEE la necesidad de concluir las negociaciones de la Ronda Uruguay" UNO MAS UNO. 18 de junio de 1992. Pág.22

-EFE; "Pidió EEUU al GATT que obligue a la CEE a cumplir ante un tribunal neutral". EL UNIVERSAL. 1 de octubre de 1992. Pág. 23.

-EFE; "Si fracasan las negociaciones del GATT, los países volverán al proteccionismo".EL UNIVERSAL. 23 de octubre de 1992. Pág.25

-EFE, UPI, ANSA; "Aprobó la Comisión Europea fijar un impulso a la energía contaminante". EL UNIVERSAL. 27 de mayo de 1992. Pág.5.

-EFE, UPI, Notimex; "Esperán que el G-7 destrabe en Julio la Ronda Uruguay" EL DIA. 4 de abril de 1992. Pág. 14

-"Entrevista a Arthur Dunkel en New York". THE ECONOMIST. 26 de marzo de 1992.

-Espinosa, María de Jesús; "BM y FMI: si a la reordenación, si concluye la Ronda Uruguay". LA JORNADA. 22 de septiembre de 1992. Pág. 42

-Estévez, Dolia; "La cumbre de Munich, última oportunidad para la Ronda Uruguay" EL FINANCIERO. 8 de julio de 1992. Pág. 17

-Estévez, Dolia; "Nuevo fracaso de la Ronda Uruguay" EL FINANCIERO. 10 de octubre de 1992. Pág. 8

-Flores, Gerardo; "No pretende eliminar el Tratado al GATT, como acuerdo multilateral" EL UNIVERSAL. 9 de septiembre de 1992. Pág.1

-Focus del GATT (boletín)

División de información del GATT, Ginebra, Suiza.

Septiembre-octubre 1989. Págs. 18

-García Segura, José; "El éxito de la Ronda Uruguay impulsará el comercio multilateral y el flujo de capital". EL DIA. 7 de enero de 1992. Pág. 2

-García Segura, José e Irma Arzate "A fines de marzo podría estar madurado la Ronda Uruguay" EL DIA. 9 de enero de 1992. Pág. 9

-"GATT-Brief" THE ECONOMIST. 4 de mayo de 1990. Págs. 80-81

-GATT; "Se duplicarán en 1991 las investigaciones antidumping". UNO MAS UNO. 2 de abril de 1992, Pág. 23

-Gómez Maza, Francisco; "Aplicar el nuevo código aduanero basado en el GATT implicará un estímulo más a las compras externas". EL FINANCIERO. 19 de octubre de 1992. Pág.26

-Gómez Maza, Francisco; "Paralizadas las conversaciones en el reglón agropecuario por el estancamiento en el GATT". EL FINANCIERO. 1 de abril de 1992. Pág.16

-Gross Espiell, Héctor y Jones Garel; "Con algunos ajustes de la Ronda Uruguay podría terminar en marzo de una manera razonable" UNO MAS UNO. 23 de enero de 1992. Pág.20

-Gutierrez, Antonia; "El GATT Y la reordenación del comercio mundial" LA JORNADA. 23 de abril de 1992. Pág.23

-Hernández, Jaime; "Países industrializados, hacia un ajuste de su política: Piñero" EL FINANCIERO. 26 de mayo de 1992. Pág.23

-Hernández Velez, Avelino; "Con o sin Ronda, se firmará el TLC". EL FINANCIERO. 25 de marzo de 1992. Pág.15

-Howard, Georgina; "Carece de capacidad el GATT para acabar con el proteccionismo: FMI". EL UNIVERSAL. 11 de mayo de 1992. Pág.27

-Howard, Georgina; "Preocupa al GATT la generalización de acuerdos con el TLC". EL UNIVERSAL. 21 de septiembre de 1992. Pág.30

-IPS; "Acusa Dunkel a EEUU y a la CEE de torpedear la Ronda Uruguay" UNO MAS UNO. 15 de mayo de 1992. Pág.22

-IPS y EFE; "Vital para A.L que culmine la Ronda Uruguay del GATT" UNO MAS UNO. 24 de noviembre de 1992. Pág.1

-Jeanneney; "Desea Europa un Acuerdo en la Ronda Uruguay". EXCELSIOR. 25 de febrero de 1992. Pág.3

-Lacarte, Julio; "Paralizadas las pláticas de la Ronda Uruguay". EXCELSIOR. 15 de abril de 1992. Pág.3

-López Espinosa, Socorro; "De haber un acuerdo del GATT, crecería 4% el comercio internacional". EL FINANCIERO. 16 de junio de 1992. Pág. 18

-López Espinosa, Socorro; "Vital, un acuerdo del GATT para evitar los conflictos: Fouéré" EL FINANCIERO. 6 de junio de 1992.

-López Z., Norberto; "Prioritario para México el éxito de la Ronda Uruguay: CEESP". EXCELSIOR. 8 de septiembre de 1992. Pág.4

-Martínez Corbala; "Con el TLC se derribarán los escollos que el GATT no ha podido eliminar". EXCELSIOR. 12 de marzo de 1992. Pág.11

-Martínez Cortes, José Ignacio; "El Nuevo proteccionismo comercial" EL DIA. 19 de marzo de 1992. Pág.5

-Mayoral Jimenez, Isabel; "México otorga la mayor importancia al éxito de las negociaciones de la Ronda Uruguay" UNO MAS UNO. 14 de enero de 1992. Pág.14

-Mermaz y Strauss Kahn Dominique; "Revisa la CEE una propuesta común sobre el GATT" EL DIA. 10 de septiembre de 1992. Pág.9

-Mitterrand, Francois; "Los subsidios de EEUU ponen en peligro a la Ronda Uruguay del GATT". EL DIA. 10 de septiembre de 1992. Pág.11

-Moreno, Daniel; "Riesgo de protección, si fracasa la Ronda del GATT". UNO MAS UNO. 8 de enero de 1992. Pág.6

-Muelleman, Juergen. THE NEW YORK TIMES; "Cualquier demora en la Ronda Uruguay provocaría su fracaso" EL FINANCIERO. 3 de marzo de 1992. Pág.19

-Muelleman, Juergen. THE NEW YORK TIMES "El oportunismo político podría acabar con el GATT" EXCELSIOR. 6 de abril de 1992. Pág.1

-Mulroney, Brian; "El proteccionismo de EEUU traba al GATT: Canadá". LA JORNADA. 3 de abril de 1992. Pág.8

-Navarrete, Jorge Eduardo; "El GATT sin esperanza de que repunte el comercio mundial" EXCELSIOR. 7 de mayo de 1992. Pág.1

-Notimex; "A un tribunal del GATT, los derechos compensatorios a la madera de Canadá". EL FINANCIERO. 17 de junio de 1992. Pág.22

-Notimex, AFP; "Persiste el pesimismo sobre el éxito de la Ronda Uruguay" EL FINANCIERO. 27 de abril de 1992. Pág.19

-Notimex, EFE, Reuter; "Mediará Dunkel en la crisis comercial entre la CEE y EEUU" LA JORNADA. 11 de noviembre de 1992. Pág.41

-Notimex; "Estímulo a la agricultura en EEUU por el GATT: Crowder" UNO MAS UNO. 4 de marzo de 1992. Pág.18

-Notimex; "Manifiesta la Comunidad Europea su intención de concluir la Ronda Uruguay antes del fin de 92" EL FINANCIERO. 20 de octubre de 1992. Pág.19

-Notimex; "Presentará Helmut Kohl a George Bush un nuevo plan para destrabar las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay" EL FINANCIERO. 19 de marzo de 1992. Pág.6

-Ochoa, Jorge Octavio; "Pide la Permanente un panel de discusiones en el seno del GATT sobre el embargo atunero" UNO MAS UNO. 6 de agosto de 1992. Pág.6

-Olea Hernández, Héctor:
"La Experiencia del Sector Agropecuario en la Ronda Uruguay"
Dirección General de Organismos Internacionales. Unidad de la Negociación del TLC. SECOFI.
México. Agosto 1992 Págs.28

-Paeman, Hugo; "Si fracasa la Ronda Uruguay imperaría la ley del más fuerte en el comercio mundial" UNO MAS UNO. 20 de enero de 1992. Pág.19

-Peralda, Braulio; "Afectaría a México un fracaso de la Ronda Uruguay: Solana" LA JORNADA. 19 de septiembre de 1992. Pág.1

-Quayle, Dan; "El fracaso de la Ronda Uruguay sería crítico para la seguridad internacional" UNO MAS UNO. 11 de febrero de 1992. Pág.:7

-RELACIONES INTERNACIONALES. (Revista de ...)

"La política exterior de México: Estado, Crisis y Coyuntura internacional". FCPyS, UNAM. México
Vol. XI. Abril-junio 1984.

-Reuter, AFP, DPA; "Se registrarón avances en las pláticas Bush-Mitterrand" LA JORNADA. 6 de julio de 1992. Pág.35

-Reuter; "Grave costo para la economía mundial, un fracaso del GATT". EL UNIVERSAL. 9 de julio de 1992. Pág.3

-Reuter; "Esperán un nuevo choque CEE-EEUU por subsidios" EXCELSIOR. 21 de abril de 1992. Pág.3-F

Reuter; "Estamos peligrosamente cerca de no llegar a acuerdos en la Ronda Uruguay en 1992: Dunkel". EL FINANCIERO. 26 de mayo de 1992. Pág.18

-Rodriguez Reyna, Ignacio; Descarta el GATT que los subsidios puedan eliminarse de un sólo golpe" EL FINANCIERO. 7 de enero de 1992. Pág.14

-Rossell, Mauricio; "La Ronda Uruguay y la hora cero" EL UNIVERSAL. Sección Financiera. 22 de diciembre de 1992. Pág.1

-Roth, Terence. THE WALL STREET JOURNAL; "Dominar a la CEE llave de Alemania para destrabar el GATT" EXCELSIOR. 12 de marzo de 1992. Pág.1

-Roth, terence de AP-DOW JONES; "El GATT, al borde del éxito o fracaso" EXCELSIOR. 6 de marzo de 1992. Pág.1

-Salas, Francisca; "El GATT arbitro en el conflicto de los castillos babaneros de Europa" EL FINANCIERO. 25 de marzo de 1992. Pág.1

-Schott, J.;

"Complementing the Uruguay Round"

Institute for International Economics.

Washington, EEUU 1990.

-Seade, Jesús; "Estudia el GATT una veda que duraría 5 años" EL UNIVERSAL. 19 de marzo de 1992. Pág.1

-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

"Examen de los distintos textos del proyecto del acta final del GATT" Nota informal de la Secretaría.

México. Abril 1992 pág. 42

-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

"GATT" (documento oficial sobre el...) Que es el GATT ?.

México. Septiembre 1992 Págs. 25

-Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial (SECOFI)

INFOCOMEX (Boletín informativo de la comisión mixta para la promoción de las exportaciones).

Vol. 2. Núm.10. Noviembre-diciembre de 1992. Págs.16

-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

"Las Relaciones Comerciales de México con el mundo: Desafíos y Oportunidades"

México. Abril, 1990. Págs.84

-Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

"Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Acuerdo sobre Agricultura"

México. Marzo, 1995. Pág. 6

-Senado de la República;

"Consulta sobre el GATT". (Relatoria Segunda Parte, Conclusiones).

Cuadernos del Senado No.57-58

México. LIII legislatura. Noviembre de 1985. Págs. 25

-Senado de la República;

"Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México"

Cuadernos del Senado No.55

México. LIII Legislatura. Octubre de 1985. Págs.62

-Serra Puche, Jaime;

"Las Relaciones Comerciales de México con el mundo".

SECOFI, México. Enero de 1992. Págs.12

-Serra Puche, Jaime;

"México y la Ronda Uruguay del GATT".

Discurso pronunciado ante la Cámara de Senadores. SECOFI, México.

Enero de 1992. Págs.12

-Servin Juarez, María Antonieta; "La Ronda Uruguay se salva" EL

NACIONAL. 5 de diciembre de 1992. Pág.27

-Sierra Arenas, Lourdes; "Cercano el fin de las pláticas en la

Ronda Uruguay del GATT" UNO MAS UNO. 12 de mayo de 1992. Pág.20

-Silk, Leonard; "Un Fracaso del GATT avivará la competencia de

bloques" EXCELSIOR. 2 de marzo de 1992. Pág.5

-Solana, Fernando; "La Ronda Uruguay sin proteccionismo". EL

NACIONAL. 16 de mayo de 1992. Pág.13

-Solana, Fernando; "Garantiza la Ronda del GATT la consolidación

regional". EL UNIVERSAL. 7 de enero de 1992. Pág.2

-Solana, Javier; "Duda la CEE que Clinton mantenga un acuerdo sobre

la Ronda Uruguay". UNO MAS UNO. 13 de octubre de 1992. Pág.13

-THE ECONOMIST; "Destruir el GATT será benefico para el mundo, evitaría bloques regionales" EXCELSIOR. 8 de julio de 1992. Pág.45

-THE ECONOMIST; "EEUU debe de mostrar su compromiso para concluir la Ronda Uruguay". EL DIA. 29 de junio de 1992. Pág.45

-THE ECONOMIST; Exito parcial tuvo la reforma agrícola de la CEE" EXCELSIOR. 4 de junio de 1992. Pág.1

-Trápaga Delfín, Yolanda; "El GATT y los Desafíos de la Reordenación Agrícola Internacional" COMERCIO EXTERIOR. Vol. 40, No.10. México. Primera Edición, 1990, Págs. 76-86

-Trelles, Danilo; "El diálogo Iberoamericano servirá para ahondar en raíces históricas: F. Morón". EL DIA. 10 de junio de 1992. Pág.15

-UNAM (Coordinación de Humanidades)
GATT: Grandes tendencias políticas contemporaneas.
Primera Edición, 1986, Pág.73

-UPI, ANSA; "Represalias contra EEUU, sino cancela sus aranceles: La CEE". EL UNIVERSAL. 10 de noviembre de 1992. Pág.1

-Valdés, Alberto; "La Agricultura en la Ronda Uruguay: Los Intereses de los países en desarrollo". COMERCIO EXTERIOR. Vol.38. Núm.9. México. Septiembre de 1988. Pág.798-810

-Vidali, Carlos; "La Agricultura mexicana en el GATT. Experiencias para Centroamérica". COMERCIO EXTERIOR. Vol.38 Núm. 10. México. Octubre de 1988. Págs. 884-893.

-Watanabe, Koso; "Ofrecerá Japón reducir aranceles para reactivar la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 26 de febrero de 1992. pág.7

-Wegner, Nico; "Rechaza la CEE un acuerdo parcial en la Ronda Uruguay". EL UNIVERSAL. 19 de octubre de 1992. Pág.7

-"World Trade". THE ECONOMIST. 22 de septiembre de 1992.