



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

45
Zej

LA TRANSICION DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) A LA
ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

T E S I S I N A
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
ROSENDO RENE MENDOZA ORTIZ

A S E S O R
MTRO. PEDRO GONZALEZ OLVERA

A S E S O R DE METODOLOGIA
LIC. JOSE IGNACIO MARTINEZ CORTES

TESIS CON Ciudad de México
FALLA DE ORIGEN

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCIÓN

1. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Rondas) previas a la de Punta del Este, Uruguay del GATT.....	1
1.1. Antecedentes de la creación y puesta en marcha del GATT-----	1
1.2. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)----	3
1.3. Las seis primeras Negociaciones Comerciales Multilaterales (NMC) llevadas a cabo en el seno del GATT-----	7
1.4. La Ronda de Tokio-----	10
1.5. Los países en desarrollo dentro del sistema del GATT-----	15
2. La realización de la Ronda de Uruguay.....	25
2.1. Contexto económico-comercial internacional-----	25
2.2. Hacia una inaplazable revisión del sistema comercial multilateral del GATT-----	32
2.3. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales-----	33
3. Los resultados de la Ronda de Uruguay y su instrumentación	36
3.1. Preámbulo-----	36
3.2. Los Acuerdos emanados de la Ronda de Uruguay-----	37
3.3. Liberación del comercio de Mercancías, y ampliación de la disciplina del "GATT de 1994" al comercio agrícola y de textiles-----	39
3.4. Los "nuevos temas" (Servicios, Propiedad Intelectual, e Inversiones en Materia de Comercio)-----	42
3.5. Los Acuerdos sobre Prácticas Comerciales-----	45

4. La Organización Mundial del Comercio.....	46
4.1. Establecimiento-----	46
4.2. Otros aspectos importantes de la OMC-----	47
4.3. Los países en desarrollo en la OMC-----	48
4.4. Temas pendientes-----	53
 Reflexiones finales.....	 53
 Anexo 1.....	 55
Anexo 2.....	58
Anexo 3.....	59
Anexo 4.....	60
Anexo 5.....	62
Anexo 6.....	65
Anexo 7.....	66
 Bibliografía.....	 73

INTRODUCCION

El presente trabajo es un estudio monográfico sobre la labor desarrollada por el sistema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio conocido genéricamente como GATT (las siglas corresponden a su nombre en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*) y la transición, promovida desde el interior de ese mismo sistema, hacia la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Para llevar a cabo la tarea antes mencionada la delimitación temporal que el presente trabajo tiene va desde la creación del sistema del GATT en 1947 y finaliza con la realización de la **Ronda de Uruguay** y la instrumentación de sus resultados, dentro de los cuales sobresale la puesta en marcha de la OMC (1994-1995).

Ahora bien, esta tesina tiene una naturaleza descriptiva y una extensión breve, ambos propósitos se han incluido para cumplir con el formato exigido para acreditar la parte escrita de la **Segunda Opción de Titulación**, dentro de la cual se encuentra enmarcado el presente trabajo. Además, está dividido en cuatro capítulos que se refieren a lo siguiente:

El primero aborda todas las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM), también denominadas **Rondas**, llevadas a cabo bajo los auspicios del sistema del GATT, con excepción de la más reciente de ellas y que fue la denominada **Ronda de Uruguay**. En este capítulo se reseñan los antecedentes de la creación y puesta en marcha del sistema del GATT, igualmente, se ilustra la reglamentación y el funcionamiento de este sistema. Por lo que toca a las NCM anteriores a la de Uruguay se ubica el contexto económico-comercial dentro del cual se dieron, así como, los resultados obtenidos de sus trabajos.

En el capítulo II se aborda la realización de las más recientes NCM llevadas a cabo por el sistema del GATT, La Ronda de Uruguay. Con el propósito de observar más objetivamente este acontecimiento se ubica el contexto económico-comercial mundial en que se dio, mismo que propició una revisión extensa del sistema multilateral del GATT.

En el capítulo III se consignan los resultados de la Ronda de Uruguay que se constituyen en el esfuerzo de negociación más importante realizado hasta ahora con el objetivo de modernizar y reforzar el sistema multilateral de comercio. Asimismo, se resalta que los resultados producidos por el proceso de negociación de dicha Ronda, y que están materializados en varios Acuerdos, serán administrados y aplicados de forma integral por una nueva institución multilateral que es la OMC.

En el capítulo IV se aborda el establecimiento de la OMC como el más importante producto de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, se revisa su funcionamiento y su estructura y algunos de los temas por los que tendrá que pronunciarse en un futuro mediano, tales como, el de la relación entre el comercio con el medio ambiente y el del comercio con las condiciones laborales.

1. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Rondas) previas a la de Punta del Este, Uruguay, del GATT.

1.1. Antecedentes de la creación y puesta en marcha del GATT.

Durante la etapa final de la segunda guerra mundial las potencias que se perfilaban como ganadoras empezaron a conformar ideológicamente, por medio de arreglos diplomáticos y militares -Bretton Woods, Dumbarton Oaks, Yalta, Potsdam y San Francisco-la infraestructura institucional multilateral que, además de ser depositaria de la paz y la cooperación de la sociedad internacional, les garantizara los espacios de poder que habían obtenido en ese naciente nuevo orden internacional de la segunda posguerra.

No obstante que en la preparación de esa infraestructura institucional multilateral fue necesaria, en un primer momento, la búsqueda de consensos entre las potencias ganadoras. Para un segundo momento, fue Estados Unidos quien desempeñaría *"el papel dominante, si no tanto en la concepción si en la propagación y el mantenimiento de esa infraestructura. Como potencia principal en el escenario económico y político del mundo, proporcionó la ideología y el apoyo político y material del nuevo régimen económico internacional."*¹

De igual manera, la creación y puesta en marcha de una entidad reguladora del comercio mundial, por su importancia en el desenvolvimiento de ese nuevo orden internacional no podía escapar a la circunstancia del dominio de Estados Unidos. Así pues, las cuatro líneas fundamentales sobre las que tendría que darse tal entidad fueron hechas públicas por el secretario de Estado de ese país, James Byrnes en noviembre de 1945 y ellas eran: *"liberación de las restricciones impuestas por los gobiernos; liberación de las restricciones impuestas por las empresas y por los monopolios privados; desaparición de la amenaza del desorden de los mercados de productos básicos, y; desaparición de los temores ligados a la crisis de la producción y el desempleo"*²

Ahora bien, en el seno del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas se toma la decisión de emprender los trabajos que condujeran a la creación de una organización internacional de comercio. Con tal propósito aquél decide establecer en 1946 una Comisión Preparatoria encargada de elaborar un proyecto de documento constitutivo que luego sería sometido a una Conferencia Plenaria Internacional. Así durante dos años se realizan diversos trabajos hasta llegar a la celebración en la Habana, Cuba, de la Conferencia Plenaria de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (llevada a cabo del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948) que produjo el instrumento jurídico conocido como *La Carta de la Habana*, que sustentaría la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC). Sin embargo, al no contar con las ratificaciones necesarias para su entrada en vigor, dicho proyecto quedó cancelado.

¹ Bhagwati, Jagdish, *Economía Proteccionista*, Ed. Quernica, México: 1990, p 18.

² Véase Pierre Mayer en De Almeida, Paulo Roberto, "O fim de Bretton- Woods ?, A Longa Marcha da Organizaçao Mundial do Comércio" en *Contexto Internacional*, vol. 16, núm. 2; Rio de Janeiro: jul/dez 94, p. 259.

Como parte de los trabajos previos a la Conferencia de la Habana se llevó a cabo el Segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo de marzo a octubre de 1947 en Ginebra, Suiza, mismo que fue convocado por la Comisión Preparatoria de la cual formaba parte Estados Unidos. Dichas sesiones tenían por objeto el análisis de los documentos dirigidos a preparar la Conferencia Plenaria pero, igualmente, se avocaron a propiciar entre los países participantes la negociación de "concesiones arancelarias" (véase 1.2. y ahí *Prólogo*) y el abatimiento de otras restricciones al comercio mundial.³ De esta manera, y como producto de tales reuniones se concluyó "un acuerdo que se suponía provisional mientras no entrara en funciones la OIC y que fue firmado el 30 de octubre, entrando en vigor el primero de enero de 1948, con el nombre de *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*"⁴

Ahora bien, la cancelación de la OIC, "imposibilitó el establecimiento de un sistema de comercio internacional estructurado dentro de una perspectiva de empleo y desarrollo para lo cual existieran disposiciones concretas en La Carta de La Habana. {Asimismo} significó dejar en el papel importantes normas referentes a los convenios sobre productos básicos y a las políticas comerciales restrictivas, materias todas que constituirían capítulos de dicha Carta"⁵

Por su parte, Estados Unidos con la no ratificación de la Carta de La Habana, favoreció la cancelación de la puesta en marcha de la OIC, ya que por la importancia de su comercio y el poderío económico con el que contaba era esencial su aprobación al proyecto para que este fuese viable. Además, si se revisa la base ideológica del sistema del GATT (véase 1.2.) se puede inferir que éste ya incluía las líneas fundamentales que la política de Estados Unidos, expresadas por su Secretario de Estado en noviembre de 1945, deseaba que contuviera una entidad multilateral de comercio, en este caso el GATT. "Diversas razones pueden señalarse para justificar la determinación de los Estados Unidos. En primer lugar, al estar aprobada y en vigencia la parte IV del proyecto de la Carta (o sea el *Acuerdo General*, con su marco de negociaciones y normas de política comercial), que era lo que más le interesaba...este país no deseaba comprometer su plena libertad de decisión en otros campos contemplados por la Carta de La Habana...además, se argumentaba que la Carta contenía cláusulas que habrían podido ser utilizadas por las demás naciones en perjuicio de Estados Unidos"⁶

Como reflexión a lo aquí expuesto es prudente asentar que con la puesta en marcha del GATT Estados Unidos cierra la triada de instituciones emanadas de Bretton-Woods (en el caso del GATT de forma un tanto heterodoxa) que le permitieron construir un entorno económico institucional multilateral favorable a sus intereses, "se había construido, no sin problemas y reticencias importantes, una institucionalidad multilateral a su imagen y semejanza para poder controlar y reproducir su poderío económico"⁷

³ Dichas reuniones constituirían la primera Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales bajo los auspicios del *Acuerdo General*.

⁴ Sears Vázquez, Modesto, *Tratado General de la Organización Internacional*, Ed. FCE, México: 1974, p. 613.

⁵ Véase Diebold, en Leiva Lavalle, Francisco, "Evolución y desafíos del sistema de comercio internacional", en Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina, *América Latina y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)* (distribución general, BID/INTAL/DP. 282, publ. No. 301), Buenos Aires, Tomo 1 p. 111.

⁶ Rioseco, Alberto, "Evolución Jurídica e Institucional del GATT" en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.*, p. 5.

⁷ Vega López, Eduardo, *La Globalización y la regionalización de la economía internacional actual: orígenes y problemas*. Cuadernos de la Universidad de las Américas, A. C., núm. 9412; México: agosto 1994, p. 23.

1.2. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Pedámbulo

Antes de abordar la labor desarrollada por el sistema del GATT será prudente clarificar el significado de algunos de los términos que en el presente trabajo serán utilizados.

"Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: es el texto que contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los países signatarios (en este trabajo cuando nos refiramos específicamente a él lo haremos como: **Acuerdo General**).

"GATT: en general, cuando se habla del GATT se hace referencia a la institución que administra el Acuerdo General y no al texto mismo.

"Parte Contratante {PC}: el Acuerdo General es un contrato firmado por países, que en el texto se denominan Partes Contratantes. Cuando el término se usa en plural por lo general se refiere a los miembros del GATT cuando actúan colectivamente.

"Arancel: es el cargo que se impone a una mercancía al internarla en el territorio de un país. Normalmente es un porcentaje del valor de la misma (su principal característica está en que permite conocer con claridad y transparencia el nivel de protección de un específico mercado).

"Barrera No Arancelaria {BNA}: son otros mecanismos para controlar las importaciones. Los más frecuentes son los permisos y las cuotas de importación. {véase Anexo 1}.

Concesión arancelaria: es la reducción de un arancel que hace un país para que otro aumente su volumen de exportaciones. Si bien, en teoría dicha reducción beneficia tanto al exportador como al importador, el móvil principal del sistema de negociación de productos del GATT es la obtención de mercados y no de productos a bajo precio."⁸

Naturaleza jurídica

"El GATT, a diferencia del Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial), no es un organismo de las Naciones Unidas, sino un acuerdo intergubernamental, un acuerdo multilateral que regula las relaciones comerciales entre sus signatarios, entre las partes contratantes del mismo"⁹

⁸ Peña Alfaro, Ricardo "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT" en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1; México; enero de 1986 p. 33-34.

⁹ Tamames, Ramón, *Estructura económica internacional* Ed. Alianza Universidad; Madrid: 1982, p. 127.

Base Ideológica

“Como los demás instrumentos que crean organizaciones internacionales de carácter económico en la posguerra, el Acuerdo General se basa en principios liberales, según los cuales para obtener el óptimo económico, el pleno aprovechamiento de los recursos mundiales y el máximo de empleo a nivel mundial, es esencial el comercio liberado -en la medida de lo posible- de trabas, un libre cambio internacional y una circulación expedita de capitales. Todo ello conduce, según teoría que inspira al GATT, a una división internacional del trabajo en la que las diversas producciones se radican en aquellos países que tienen ventajas comparativas. Del mismo modo se supone que existen condiciones de igualdad jurídica de los Estados, principio que se considera como una garantía para que todos puedan crecer y desarrollarse económicamente.”¹⁰

Aspectos Institucionales

Con la cancelación de la puesta en marcha de la OIC, el GATT asumió “provisionalmente” las funciones de la entidad reguladora multilateral del comercio mundial.

El GATT no fue una agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), ya que no cumplió con los requisitos que para el logro de su vinculación al sistema de la ONU se establecen en los artículos 57 y 63 la Carta de esa organización.

Marco normativo

Objetivos: a) elevar los niveles de vida e ingreso; b) lograr el pleno empleo; c) conseguir la elevación del ingreso real y de la demanda efectiva; d) utilización completa de los recursos mundiales y acrecentar la producción y el intercambio de productos.¹¹

Propósitos fundamentales: 1) constituir un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; 2) servir de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros {lo cual ha llevado a cabo, básicamente, a través de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, también denominadas Rondas}.¹²

La cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF)

Esta se refiere al concepto total que garantiza a todas las Partes Contratantes del GATT que *“cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte Contratante (PC) a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediato e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás PC o a ellos destinado”* (Acuerdo General, artículo 1).

¹⁰ Rioseco, Alberto, *op. cit.* p. 5

¹¹ Cfr. Malpica de Lamadrid, Luis *¿Que es el GATT?* Ed. Grijalbo; México: 1988, p. 38-72.

¹² Cfr. Peña Alfaro, Ricardo *op. cit.*, p. 35

Ahora bien, para que dicho precepto sea observado por todos sus miembros, el GATT estructuró un conjunto de reglas, algunas de las cuales, a continuación citaremos:

Principios básicos:

No discriminación: Este principio asentado en el artículo I del Acuerdo General, establece que cada PC se compromete a conceder de manera inmediata e incondicional, a todas las demás, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido a una PC en materia de derechos de aduana y cargos de cualquier clase a la importación o exportación. *"Este es el mecanismo que se ha encontrado para crear un comercio abierto. Con este principio las PC también se comprometen a no utilizar el comercio como medio para discriminar entre países"*¹³.

Reciprocidad: *"Dado que el GATT es un foro de negociación, fue necesario establecer el principio general bajo el cual se realizan las negociaciones. En su preámbulo, el Acuerdo General establece que el trato entre países se realizará 'a base de reciprocidad y de mutuas ventajas'. En el texto del Acuerdo, varias disposiciones se refieren a este principio. {Art. XXVIII bis y art. XXVII:2}"*¹⁴.

Otros principios o reglas que rigen la labor del GATT son:

La única protección será mediante aranceles: Ante el temor de que con la práctica de un comercio liberal a ultranza; es decir, que la diferencia de precios nacionales y los internacionales fuera el único factor que determinara las corrientes comerciales, causando con ello desplazamientos de industrias de un territorio de un país a otro de un país diferente en busca del aprovechamiento de las ventajas comparativas propias de ese otro territorio, atentando así con el objetivo del GATT del pleno empleo; el mismo GATT *"codificó un sistema que no era de absoluta libertad de comercio; brindaba una alternativa subóptima (second best). A los intereses económicos nacionales se les concedería un cierto nivel de protección por medio de aranceles, único instrumento legítimo para este fin"*¹⁵.

Subvenciones {Subsidios} y derechos compensatorios. "Con objeto de que la corriente internacional de bienes responda básicamente a la diferencia de precios entre países, el Acuerdo General regula el trato a los subsidios a la exportación, ya que pueden afectar las corrientes de comercio. En este sentido, el Acuerdo establece que cualquier subsidio que tenga por efecto directo o indirecto aumentar las exportaciones de un producto deberá notificarse por escrito a las Partes Contratantes. {Art. XVI.} En los casos en que se determine que tal subsidio cause o amenace causar un perjuicio grave a los intereses de otra Parte Contratante, la que lo haya concedido examinará la posibilidad de limitarlo.

¹³ *Ibidem*, p. 36

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Tussie, Diana, "El papel del GATT en el sistema de Comercio Internacional" en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.* p. 155.

"El Acuerdo faculta a cada Parte Contratante a contrarrestar los efectos de un subsidio a un artículo exportado a su territorio mediante la aplicación de derechos compensatorios. {Art. VI: 6.} Éstos son impuestos al producto importado para compensar el beneficio que recibió de un subsidio. La condición para ello es que se pruebe que el subsidio en cuestión causa o amenaza causar perjuicio importante a una producción nacional ya existente, o que retarda considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

El *dumping*, 'que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal' queda proscrito en el Acuerdo General cuando cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción existente o posible de una Parte Contratante"¹⁶.

Salvaguardias y medidas de protección: "El Acuerdo General reconoce que el comercio puede tener temporalmente efectos nocivos en una economía, lo cual puede hacer necesario revertir de modo temporal las concesiones arancelarias. Por esta razón, existen varias disposiciones por las cuales los países pueden recurrir a una "salvaguardia", que los exime de algunas de las obligaciones del Acuerdo General y les permite protegerse de tales perjuicios.

"La condición para aplicar una 'salvaguardia' es que el producto importado cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores del país importador. En casos específicos se permite la suspensión total o parcial de la concesión, con objeto de prevenir o reparar tal perjuicio. {Art. XIX.}

Un país también puede recurrir a una 'salvaguardia' cuando enfrenta problemas financieros externos y de equilibrio en su balanza de pagos. {Arts. XII y XVIII: sección B}."¹⁷

Consolidación de las Concesiones Arancelarias: Las concesiones arancelarias, una vez negociadas, se integran en listas que se anexan al Acuerdo General durante tres años. Una vez pasado ese tiempo si no hay aviso modificatorio se toman como "aranceles consolidados" y no pueden ser aumentados (aunque pueden ser reducidos por la parte que ha otorgado la concesión). Se prevé la modificación o el retiro de una concesión, para lo que se exige acuerdo de la parte interesada y la compensación correspondiente. {Art. XXVIII}¹⁸.

Uniones aduaneras y zonas de libre comercio: se asienta en el Acuerdo General que el establecimiento de ellas "debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios". (Art. XXIV). Asimismo, sostiene que la formación de un Acuerdo regional será compatible con el Acuerdo General sólo en el caso de que se satisfagan tres condiciones: a) debe estar abierto al examen y escrutinio de las Partes Contratantes interesadas en el mismo; b) no debe establecer barreras adicionales al comercio con terceros países y; c) debe estar orientado a liberalizar lo sustancial del intercambio entre sus signatarios.

¹⁶ Peña Alfaro, *op. cit.* p. 37.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Cfr. Rioseco, *op. cit.* p. 12

Excepción de las obligaciones del Acuerdo General (*Waiver*). Esta situación está prevista en el Acuerdo General y se refiere a que "las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una Parte Contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo, pero a condición de que se sancione esta decisión por una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos" (Art. XXV: 5).

Otras disposiciones del Acuerdo General son: valoración aduanera (Art. VII); Empresas Comerciales del Estado (Art. XVII); etc. (Para ver un listado de los artículos del Acuerdo General véase Anexo 2.)

Organización Administrativa

El órgano máximo fue la Reunión o Asamblea de las Partes Contratantes. En ésta cada PC tuvo un voto. Las decisiones se tomaron generalmente por consenso, el cual se obtuvo cuando ninguna parte se opuso a la aprobación de una decisión. En caso de no lograrse el consenso la decisión se tomó por simple mayoría. También existió un Consejo de Representantes, integrado por altos funcionarios de los gobiernos representados en el GATT; supervisó el trabajo de los Comités, grupos de trabajo y otros cuerpos subsidiarios de las PC; El Grupo Consultivo de los 18 (creado en 1975), estuvo integrado por varios altos funcionarios de algunos de los gobiernos representados en el GATT (adquirió la condición de órgano permanente en 1979; coordinó algunas acciones con el FMI; Una Secretaría que coordinó el trabajo administrativo de los funcionarios del GATT, tuvo al frente a un Director General. Estos fueron los principales órganos del GATT.

1.3. Las seis primeras Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) llevadas a cabo en el seno del GATT.

Contexto económico-comercial

Con el surgimiento del orden mundial de la segunda posguerra surge también un período de estabilidad económica y expansión comercial sin precedente en la historia mundial, misma que se extendió por más de dos décadas¹⁹ y cuya conclusión se da con el hecho histórico de la decisión de Estados Unidos de dar por terminado su respaldo a la convertibilidad de oro por U.S. dólares y la devaluación de esta moneda en 1971.

Para el logro de esa estabilidad económica y comercial la filosofía liberal de Estados Unidos jugó un papel preponderante, actuando tanto sobre la economía internacional (apoyando la reconstrucción europea y japonesa, favoreciendo con la expansión del comercio el crecimiento de los países en desarrollo, etc.) como apoyándose en un sistema multilateral (FMI, Banco Mundial y GATT) estructurado bajo esa misma filosofía.

¹⁹ En lo relativo al intercambio comercial a esta etapa se le ha dado en llamar la segunda época dorada del comercio internacional. La primera de ellas puede ubicarse a finales del siglo XIX y a principios del actual. Véase, De Mateo, Fernando y Eduardo Gilli. "Proteccionismo y ajuste estructural. Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la UNCTAD" en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2; México: febrero de 1986, p. 140.

“Desde la perspectiva histórica, es evidente que varios factores contribuyeron a la estabilidad de la economía mundial, a lograr ritmos adecuados de crecimiento económico y comercial y a crear un ambiente propicio para la negociación de reducciones arancelarias. Primero, las condiciones económicas en la mayor parte del periodo, que se extendió de mediados de los años cincuenta a principios de los años setenta, fueron en general favorables. En tales condiciones las exportaciones crecientes, tanto las manufacturas que procedían de oferentes tradicionales como las de productores nuevos fueron absorbidas en el proceso de ajuste estructural interrumpiendo poco la liberalización comercial. En segundo término, hubo consenso internacional sólido sobre los beneficios que derivan de un comercio más libre. En tercer lugar, el régimen de tipos de cambio fijos favoreció la reducción arancelaria, pues era posible predecir cómo se afectaría la posición competitiva de las industrias... Por último, los sistemas monetarios, financiero y comercial internacionales ofrecieron un clima idóneo para la expansión económica”.²⁰

Sin embargo, ese período de crecimiento económico y expansión comercial llegó a su fin conjuntamente con la llegada de la década de los setenta. Algunos de los elementos que pueden señalarse para explicar este hecho, son: el período de reconstrucción de la posguerra y el ímpetu que había brindado al crecimiento llegaron a su fin; políticas monetarias excesivamente expansivas; y la incapacidad de ajustar oportunamente los tipos de cambio. En consecuencia de ello, la perturbación económica generada dio por resultado el abandono del sistema monetario de Bretton-Woods (de paridades fijas), cerrando con ello una etapa histórica significada por la cooperación multilateral.²¹

Las primeras seis Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT

El ambiente de estabilidad económica mundial (1945-1971) propició que el sistema liberal de comercio bajo el cual se encontraba estructurado el GATT cumpliera con eficiencia su cometido. Ello se puede apreciar con el eficiente proceso de negociación que llevó a cabo en sus primeras seis Rondas de NCM y donde resalta el constante aumento de países participantes (véase Cuadro 1).

Cuadro 1

RONDA	FECHA	NUM. DE PC PARTICIPANTES	VALOR DEL COMERCIO CUBIERTO (MILLONES DE DOLARES DE E.U.)	PROM. DE REDUC. ARANCELARIA
(1°) Ginebra	1947	23	10,000	35 %
(2°) Ancey	1949	33	n/d	n/d
(3°) Torquay	1950	34	n/d	n/d
(4°) Ginebra	1956	22	n/d	n/d
(5°) Dillon	1960-61	45	2,500	n/d
(6°) Kennedy	1962-67	48	4,900	35 %

n/d: no disponible (el autor del cuadro refiere la delicada información oficial existente en el GATT, lo que ha resustado en la inviabilidad para realizar cálculos certeros para estos espacios.)

Fuente: Jackson, John, *The World Trading System*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1989, p. 53.

²⁰ Toro M., Miguel Angel “La economía mundial, premisa y condición del ingreso de México al GATT” en Torres, Blanca y Pamela S. Falk coordinadoras, *La Adhesión de México al GATT*, Ed. Colmex, México :1989, p. 64, 65.

²¹ Cfr. *Op. cit.* p. 65.

Otros indicadores que nos pueden ilustrar el eficiente trabajo llevado a cabo por el GATT son: a) la disminución de la protección arancelaria; y b) el crecimiento del intercambio comercial. Así, con respecto a la disminución arancelaria, esta pasa, gracias a las concesiones arancelarias negociadas, de un nivel de protección arancelario de 40% en promedio en los países desarrollados al momento de la puesta en marcha del GATT (1947), a uno, resultante del proceso de negociación de la Ronda Kennedy (1967), de "7.7% para los productos industriales, 9.8% para los productos manufacturados y 8% para los productos semiterminados. {Ahora bien, en cuanto al crecimiento del intercambio comercial;} Estas reducciones se tradujeron en un crecimiento del 8.5% para el comercio de mercancías en general y uno todavía mayor de 11% para el comercio de productos manufacturados"²²

Con respecto al mecanismo de negociación, en una primera etapa (las cinco primeras Rondas) se llevó a cabo de manera bilateral. Es decir las delegaciones de los países participantes, por pares negociaron la concesión de la reducción arancelaria de los productos individuales de los cuales cada uno era el principal abastecedor del otro. Las concesiones así acordadas eran extendidas automáticamente a todos los demás.

Una segunda etapa con respecto al mecanismo de negociación se inaugura en la Ronda Kennedy (sexta Ronda) en la cual los países desarrollados acuerdan la negociación en conjunto de determinado monto de reducción para toda una línea de productos, siendo la aceptación, en su caso, válida para todo ese conjunto de países. Cabe señalar que los países en desarrollo continuaron llevando a cabo su negociación bajo la forma tradicional (bilateral y producto por producto).

Asimismo en la Ronda Kennedy se inaugura la negociación en el propio foro del GATT de temas relativos al abatimiento de Barreras No Arancelarias (BNA) con la suscripción del primer Código Antidumping (véase Recuadro 1: CODIGOS DE CONDUCTA, pag. 13).

En este mismo contexto (Ronda Kennedy) el sistema del GATT aplicó por primera ocasión los principios de la recién incorporada, en ese tiempo, (1966) Parte IV Comercio y Desarrollo (véase 1.5.) en favor de estos países. En los hechos la acción más significativa consistió en que al acogerse al principio de No Reciprocidad (incluido en la Parte IV), ellos no realizaron reducciones arancelarias en el mismo nivel que sus contrapartes desarrolladas.

²² Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas "El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México" en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 7, México: julio de 1987, p. 523.

1.4. La Ronda de Tokio.

Contexto económico-comercial

Con el rompimiento de los acuerdos monetarios de Bretton-Woods en 1971 y el posterior fracaso de los intentos por reordenar el sistema de paridades cambiarias²³ se cierra una etapa económica signficada por la estabilidad y la expansión comercial. En ella, Estados Unidos jugó un papel predominante al influir directamente en los procesos de toma de decisiones monetarias, financieras y de comercio, multilaterales a través del FMI, Banco Mundial y del GATT.

“El orden económico y político mundial establecido en la posguerra cambió, constituyéndose otra fase en las relaciones internacionales. Los principales factores que incidieron en el retorno del proteccionismo fueron: a) el rompimiento del patrón oro-dólar; b) las crisis financiera y energética; c) el desarrollo de la tercera revolución científica y tecnológica; d) los países miembros de la entonces Comunidad Económica Europea junto con Japón y las naciones del sudeste asiático empiezan a invadir mercados con influencia estadounidense; e) los países subdesarrollados impulsaron el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI); y el resurgimiento del proteccionismo comercial”.²⁴

Así pues, conforme avanzan los años de la década de los setenta, los múltiples problemas emanados de la rápida dinámica con la que se relacionaron los nuevos factores -enumerados arriba- del transformado orden mundial, produjeron un entorno económico global caracterizado por la desestabilización y la emergencia de condiciones adversas para la continuación de la expansión de los intercambios mundiales. Aún más, toda esta situación acarrearía al interior de los países desarrollados, principalmente, condiciones macroeconómicas adversas (desempleo, capacidad ociosa en varias industrias, etc.) cuya consecuencia se reflejaría en una constante presión para impulsar políticas de protección comercial.

Ahora bien, los distintos gobiernos, básicamente los de los países desarrollados, al reaccionar a estas presiones, deciden la instrumentación de políticas proteccionistas comerciales encaminadas a la obstaculización de las importaciones. Sin embargo, el aumento de las tarifas arancelarias (mecanismo sencillo e inmediato para frenar las importaciones) se enfrentaría con la existencia de una amplia consolidación arancelaria derivada de las negociaciones acontecidas en el seno del GATT.²⁵ De esta forma, la instrumentación de tales

²³ Los acuerdos “Smithsonianos” de diciembre de 1971 fueron un intento por corregir los desequilibrios introducidos en el sistema monetario internacional, sin embargo catorce meses más tarde evidenciaron su fracaso y las diversas monedas quedaron flotando con amplias fluctuaciones hacia arriba y hacia abajo. Véase De Mateo, Fernando y Eduardo Gitti, *op. cit.*

²⁴ Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González “La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional” en *Relaciones Internacionales*. Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Ed. UNAM, núm. 64, México: oct/dic 1994, p. 67.

²⁵ Dicha consolidación arancelaria se encontraba concentrada en los productos que tenían un mayor valor agregado, tales como los industriales y los manufacturados.

políticas se orientaron a la imposición de una amplia variedad de Barreras No Arancelarias (véase Anexo 1). Políticas que se han dado en llamar genéricamente como Neoproteccionismo o Proteccionismo Comercial. *"A partir de la década de los años setenta, el multilateralismo como estructura institucional a escala mundial empezó a deteriorarse y, de una economía relativamente abierta y multilateral durante los años cincuenta y sesenta, se pasó a otra semi-cerrada y con presiones bilaterales, neoproteccionistas y regionales a partir de los años setenta. De la multilateralización del libre comercio se transitó hacia esquemas más cercanos al neoproteccionismo defensivo en tiempos de crisis. Aquella economía mundial abierta y multilateral estaba organizada bajo el liderazgo indisputado de Estados Unidos como la única potencia hegemónica. Cuando tal liderazgo es cada vez más rivalizado por el poderío económico japonés y alemán, ... y por el ascenso manufacturero de los NIC's (países recientemente industrializados, y llamados así por sus siglas en inglés, Newly Industrialized Countries). Estados Unidos se muestra relativamente incapaz de imponer reiteradamente su poder y la estructura multilateral empieza a ser inoperante y a ceder ante las presiones del bilateralismo, la regionalización autocontenida y el neoproteccionismo".*²⁶

Así, bajo toda esta circunstancia, el sistema multilateral de comercio del GATT asume el enorme reto de enfrentar el creciente problema del proteccionismo comercial en su séptima Ronda de NCM (La Ronda de Tokio). Desafortunadamente, y a pesar de los importantes instrumentos emanados de ella,²⁷ la falta de voluntad política de los países miembros, especialmente, la de los países industrializados, impidió la contención de aquel perjudicial problema.

Es entonces, que la continúa investida al sistema del GATT por el avance de los varios problemas comerciales internacionales (proteccionismo comercial, la existencia de regímenes de excepción para los productos agrícolas y textiles (véase 1.5.) y la falta de una codificación internacional para el sector Servicios, entre otros) da por resultado la creciente erosión de su norma por la falta de adecuación a un entorno grandemente transformado. Ello haría surgir la imperiosa necesidad de facilitarle una transición a otro marco normativo que le permitiera asumir el reto de adaptarse a ese transformado entorno económico internacional. Dicha oportunidad le sería dada en la siguiente Ronda de NCM, La Ronda de Uruguay.

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio.

Las Partes Contratantes del GATT se reunieron en Tokio, Japón a nivel ministerial del 12 al 14 de septiembre de 1973 y como resultado de su encuentro decidieron poner en marcha los trabajos de la que fue la séptima Ronda de NCM, misma que se extendería hasta noviembre de 1979 y cuyos foros de negociación serían los del propio GATT en Ginebra, Suiza.

En esta Ronda de negociaciones participaron 99 países (miembros y no miembros del GATT) y se planteó el tratamiento de los siguientes temas: la reducción arancelaria; la práctica de políticas comerciales que distorsionaban la observancia de la norma del Acuerdo General; el

²⁶ Vega López, Eduardo, *op. cit.* p. 24.

²⁷ Son de tal manera importantes y numerosos esos instrumentos que al conjunto de ellos se le denominó el "nuevo GATT" véase Jara Puga, Alejandro "Características del nuevo ordenamiento del comercio internacional" en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.*

aumento constante de la utilización de Barreras No Arancelarias (BNA); el mejoramiento de los intercambios de los países en desarrollo; la reincorporación a la disciplina del GATT del tratamiento de los productos agrícolas y textiles (véase 1.5.); y la adaptación de las estructuras del GATT para enfrentar adecuadamente la dinámica de los intercambios globales.

Ahora bien, uno de los más importantes tópicos a los que esta negociación se enfrentó fue el que se refiere al aumento de las medidas que distorsionan la observancia de la norma del Acuerdo General. Es decir, la creciente intervención de los gobiernos, principalmente los de los países industrializados, para detener o postergar los procesos de ajuste que les imponían las fuerzas del mercado, lo cual, llevaban a cabo mediante la imposición de BNA, práctica que contravenía del todo el espíritu liberalizador del Acuerdo General.²⁸ Es entonces que, actuando en este sentido y como producto de la negociación se produjeron varios acuerdos, mismos que buscarían frenar y/o regular esa creciente intervención de los gobiernos.

Dentro de los Acuerdos emanados de las NCM de la Ronda de Tokio sobresalen; la materialización de seis Códigos de Conducta²⁹ (véase Recuadro 1: CÓDIGOS DE CONDUCTA pag. 13) y la Decisión relativa al trato diferenciado y más favorable, la no reciprocidad y una mayor participación de los países en desarrollo, conocida como **Clausula de Habilitación**. (Véase apartado 5. de este capítulo). Adicionalmente fueron concretados Acuerdos Comerciales Plurilaterales para superar problemas no arancelarios que se presentaban en campos específicos: carne de bovino; productos lácteos y aviación, mismos que no eran de suscripción obligatoria sino que integraban a las PC interesadas en ese específico campo. Es decir, su suscripción fue planteada como voluntaria.

²⁸ El sistema del GATT, depositario de una ideología liberal, preveía que fuese la acción del sector privado compitiendo en un mercado abierto y sin discriminaciones y no la acción gubernamental la que impusiera las condiciones en que habrían de darse las corrientes de los intercambios mundiales.

²⁹ Cabe señalar que dichos Códigos fueron perfeccionados, a su vez, durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay, resultando en importantes Acuerdos (véase Anexo 4.).

Recuadro 1: CODIGOS DE CONDUCTA

"Los Códigos de Conducta son instrumentos que han emergido al comercio internacional a partir de la década de los setenta, como una forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones que por complejas y conflictivas, los países suscriben para ir adaptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común. Dichos documentos derivan de la precariedad coercitiva que ostenta el derecho internacional en general en contexto multilateral".³⁰

Objetivo: "reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz."³¹

Características: Los códigos sólo obligan a las partes que los suscriben. La misma suscripción de ellos se estableció como voluntaria. Todos ellos son Acuerdos autosuficientes pues poseen sus propios Comités, disposiciones sobre consultas y solución de controversias y demás reglas inherentes a todo Acuerdo internacional.

Los Códigos de Conducta son seis y ellos son:

1. sobre Valoración en Aduana
2. sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
3. sobre Antidumping
4. sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
5. sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación
6. sobre Compras del Sector Público

Los tres primeros tienen una función reglamentaria más específica de la misma norma (artículos) preexistente en el Acuerdo General, así es que lo complementan o amplían, y así, al perseguir dichos supuestos se proponen:

- Valoración en Aduana; reemplazar los múltiples y diversos sistemas de valoración vigentes en diferentes partes del mundo por un conjunto de normas sencillas destinadas a establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración.
- Subvenciones y Medidas Compensatorias; clarificar los mecanismos para que la autoridad de un país miembro afectado pueda llegar a determinar la utilización en ese territorio de subvenciones (subsidios) incompatibles con el espíritu del GATT. Si esto resultara positivo establece, igualmente, los mecanismos para la imposición de medidas compensatorias.
- Antidumping (versión revisada del primero puesto en vigor en 1968); precisa los mecanismos para llegar a establecer si un país ha utilizado dichas prácticas (la exportación de bienes a precios menores que su costo de producción) y la adopción, en su caso, de medidas provisionales para restituir el daño causado por ellas.

Los otros tres amplían de manera sustancial el tratamiento que el Acuerdo General otorga a algunas materias, y así, al perseguir dichos supuestos se proponen:

- Obstáculos Técnicos al Comercio; evitar su implementación; buscar un tratamiento igualitario invitando a los gobiernos a establecer reglas claras y entendibles tanto para los abastecedores locales como para los extranjeros.
- Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; pugnar por una legislación acorde con las normas del Acuerdo General, así como, coadyuvar para que los procedimientos para su obtención sean claros y expeditos.
- Compras del Sector Público; alentar la aplicación en las licitaciones del principio de No Discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros y pugnar por la transparencia de las licitaciones.

³⁰ Martínez Cortés, *op. cit.* p. 64.

³¹ Malpica De Lamadrid, *op. cit.* p. 125.

Por lo que respecta a los resultados en el área de la reducción arancelaria, cabe señalar que el Comité de Reducciones Arancelarias de la Ronda de Tokio dio por terminado en enero de 1987 su labor. En consecuencia evaluó que en el lapso de 7 años transcurridos desde la finalización de la Ronda se aplicaron reducciones arancelarias por un valor de 300 000 millones de dólares de EE. UU. Así como resultado de lo cual el nivel medio de los derechos arancelarios aplicados a los productos industriales en los países desarrollados disminuyó el 34 %, es decir paso del 7, al 4.7%.³²

Uno de los problemas que fue excluido de la negociación de esta Ronda fue el de la reincorporación del tratamiento del comercio de productos agrícolas a la disciplina del GATT.³³ Ello aumentó la incormunidad de los países en desarrollo por la falta de voluntad política de los grandes productores de esos bienes EE.UU. y la CEE, principalmente, para la reintegración de uno de los más importantes rubros que tradicionalmente había sido generador de recursos, vía la exportación para muchos de los países en desarrollo.

Los años anteriores a la realización de la Ronda de Uruguay

Ante el conjunto de positivas expectativas creadas por los participantes de las NCM de la Ronda de Tokio, en el sentido de que la materialización de los diversos acuerdos, y específicamente la multiplicidad de medidas consignadas en ellos, podrían: frenar el avance del neoproteccionismo; favorecer un desarrollo de los intercambios de los participantes menos desarrollados; y contener la transgresión de la norma del GATT, y que, en los hechos no se llevaron a cabo, se hizo apremiante la evaluación de los elementos que lo impedían.

Así, las Partes Contratantes asumen la decisión de reunirse a nivel Ministerial en noviembre de 1982, lo cual no acontecía desde hacía diez años atrás con el propósito de examinar *"la aplicación de los resultados de las NCM, los problemas que afectan al sistema comercial, la situación de los países en desarrollo y para determinar las prioridades futuras de la cooperación entre las PC"*.³⁴

Dicha reunión culminó con una Declaración Ministerial (29 de noviembre de 1982)³⁵ en la cual las PC asientan que el sistema multilateral de comercio corría grave peligro. En consecuencia los Ministros se comprometieron a reducir las fricciones comerciales, vencer las presiones proteccionistas y fomentar la liberalización y expansión del comercio. Sin embargo, dichas intenciones sólo se quedaron en el papel y no fueron tomadas medidas contundentes para superar esa circunstancia. *"Desde la reunión ministerial del GATT, en noviembre de 1982, se reconoció claramente que la combinación de problemas de deuda y lento crecimiento económico mundial habla impuesto un sesgo restrictivo al comercio exterior. Las buenas intenciones para enfrentar las presiones proteccionistas eran claramente insuficientes por la falta de un movimiento amplio hacia la liberación del comercio mundial."*³⁶ Así, bajo este complejo contexto surge la imperiosa necesidad de que el sistema del GATT fuese revisado en otra Ronda de NCM, la cual sería inaugurada en Uruguay.

³² Cfr. GATT. *Actividades 1986* (Núm. De venta GATT/1987-2); Ginebra, Suiza; junio de 1987, págs. 34 y 35.

³³ Aquí es prudente recordar que Estados Unidos seguido por la Comunidad Económica Europea (CEE), promovió la exclusión de la norma del GATT de esos productos por medio de una *walver* en 1955 (véase apartado 5 en este mismo capítulo).

³⁴ Malpica de la Madrid, *op. cit.* P. 212.

³⁵ Cfr. *Ibidem*, pp. 212-216.

³⁶ Toro M., Miguel Angel, *op. cit.* P. 80.

1.5. Los países en desarrollo dentro del sistema del GATT.

Preámbulo

La actuación que como grupo, tuvieron los países en desarrollo dentro del sistema del GATT durante el período que abarca el presente capítulo, se refiere a un fenómeno tan vasto y tan controversial que su reseña en un espacio tan breve, como el que nos impone la naturaleza del presente trabajo, no está exento de caer en generalizaciones que podrían no coincidir con los puntos de vista de todos los lectores de él.

No obstante lo anterior, y por tratarse de un fenómeno de una importancia total para la conformación de este trabajo nos hemos propuesto realizar un esfuerzo de estudio para acercarnos a comprenderlo.

Uno de los principales elementos que resaltan de una primera revisión de ese fenómeno es el que se refiere a la homogénea actuación que como grupo realizaron al interior del GATT todos estos países y, en contraste, a la muy heterogénea asimilación de las oportunidades derivadas de esa actuación. Es decir, que a pesar de que la obtención de algunas concesiones al interior del GATT (El tratamiento especial y más favorable que se prevé para ellos en la Parte IV, véase más abajo, **Adecuación de la norma del GATT ...**) se llegaron a lograr por la presión ejercida en bloque, sólo algunos de ellos lograron capitalizar dichas concesiones para mejorar su participación cuantitativa y/o cualitativa en el intercambio comercial mundial, en contraste con la mayoría que no lo consiguió.

En la breve exposición que aquí se presenta y que hace referencia a la actuación que como grupo tuvieron los países en desarrollo dentro del sistema del GATT, trataremos de resaltar algunos de los elementos que señalan esa dualidad.

Adecuación de la norma del GATT con el propósito de reconocer su menor grado de desarrollo

"El orden económico internacional de la posguerra se estableció por y en beneficio de los países que resultaron victoriosos en la segunda guerra mundial. Desde el principio, las negociaciones estuvieron dominadas por aquellas naciones que buscaban acceso a los grandes mercados industriales y que ofrecían reciprocidad [véanse 1.2. y ahí Principios básicos] en el intercambio".³⁷ Sin embargo, la imposición de este concepto de reciprocidad en todas las acciones emprendidas entre las PC al interior del GATT suscitó, desde los primeros años de funcionamiento de éste, una crítica generalizada de parte de los países en desarrollo en el sentido de que no se consideraba que debido a sus menores grados de desarrollo no se encontraban en igualdad de condiciones para negociar y aún para competir con sus contrapartes desarrolladas lo que derivaba en una situación de injusticia.

³⁷ Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas, *op. cit.*, p. 524.

Aquí es prudente mencionar que durante las reuniones preparatorias y aún en la Conferencia Plenaria de La Habana, las naciones en desarrollo habían considerado que la OIC tendría que tomar en cuenta los problemas derivados de su menor grado de desarrollo. Desgraciadamente con la cancelación de la puesta en marcha de dicha Organización, también se cancela el incipiente proyecto de enmarcar el comercio multilateral sobre bases universales y de decisión democrática que tomara en cuenta los intereses de todos los participantes en el comercio internacional.

Ante tal situación, el grupo de países en desarrollo decide emprender una acción conjunta con el propósito de que la estructura jurídica del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fuese reformada para enmendar la situación de desventaja que ellos mantenían en relación con sus contrapartes desarrolladas. Esta acción se enfocó fundamentalmente a impugnar el concepto de reciprocidad ya que impedía la adopción de medidas especiales en su favor. Consecuentemente y como punto medular de su estrategia llegaron al establecimiento de un consenso que se materializó en el informe que el Secretario General de la Conferencia General de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (Raúl Prebisch) rindió a la presidencia de la misma (UNCTAD I) [celebrada de marzo a junio de 1964 en Ginebra, Suiza] en la cual los países en desarrollo asientan que "*Las reglas del GATT vigentes tendrían que modificarse para reconocer las consecuencias de las desigualdades estructurales entre países industriales y países en desarrollo. Estas modificaciones conciernen especialmente a la reciprocidad, ... a las preferencias concedidas por los países industriales a los países en desarrollo y a las preferencias entre países en desarrollo*".³⁸

Como resultado de esta acción que se complementó con otras, anteriores, desplegadas al interior del GATT³⁹ y teniendo como principal fuerza política los resultados de la UNCTAD I (que se convierte en órgano permanente de la Asamblea General de la ONU) es que las PARTES CONTRATANTES actuando conjuntamente adoptan una resolución por medio de la cual se adiciona la **Parte IV Comercio y Desarrollo** al cuerpo jurídico del GATT.⁴⁰

La Parte IV, constituye el fundamento ideológico y normativo más relevante que el GATT contiene en relación con los países en desarrollo. En ella se afirma que "la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías [...] es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas [...] que los ingresos de exportación [...] pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico [...] las PARTES CONTRATANTES [...] convienen en lo siguiente: [...] Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. [...] Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al

³⁸ Riosco, Alberto, *op.cit.* p. 25

³⁹ Hubo una enmienda (1955-1956) al artículo XVIII *Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico* que tuvo alcances limitados y no resolvió prácticamente ninguno de los problemas de los países en desarrollo; tampoco fueron satisfactorias las medidas destinadas a favorecer el comercio de estos países, propuestas a partir de esta enmienda. Véase Riosco, Alberto "Evolución Jurídica e Institucional del GATT" en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.* p. 15-19.

⁴⁰ El Protocolo que modificó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio entró jurídicamente en vigencia al ser ratificado por las dos terceras partes de las PC el 27 de junio de 1966.

comercio de las partes contratantes poco desarrolladas". (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Parte IV, Artículo XXXVI Principios y objetivos).

Ahora bien, a cambio de tal enmienda los países en desarrollo aceptaron su "reintegración" paulatina a todas las obligaciones del GATT y, por tanto, a la pérdida eventual de dicho trato especial conforme la situación económica en cada uno de ellos cambiara (progresara en su grado de desarrollo). Esta "reintegración" a las obligaciones del GATT se dió en llamar **Cláusula de graduación**. Sin embargo, no se ideó ningún mecanismo que de manera específica llevara a cabo tal cosa.

Los países en desarrollo una vez que obtuvieron la modificación jurídica del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se propusieron la materialización del concepto de "no reciprocidad" incluido en la Parte IV del texto jurídico del GATT. Con tal propósito idearon, al interior de la UNCTAD II (1968) un mecanismo que más tarde se denominaría como Sistema Generalizado de Preferencias (véase Recuadro 2: SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS) Más adelante dicho mecanismo fue aceptado por las PC del GATT (1971).⁴¹ No obstante, estos mismos países buscaron la institucionalización de tal mecanismo al interior del GATT. Ello se logró a través de la "Decisión relativa al trato diferenciado y más favorable y a la no reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo" conocida genéricamente como **Cláusula de Habilitación** y que fue lograda como uno de los productos de las negociaciones de la Ronda de Tokio en 1979.

En la Cláusula de Habilitación se consigna que "los países desarrollados no esperan que los países en desarrollo aporten, en el curso de negociaciones comerciales, contribuciones incompatibles con las necesidades de desarrollo, de finanzas o del comercio de cada uno de estos países".⁴²

Recuadro 2: SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

- Es un sistema por medio del cual los países desarrollados otorgan reducciones parciales o totales de impuestos arancelarios a las exportaciones provenientes de los países en desarrollo y que tienen como destino los mercados de aquéllos. Los beneficios no son permanentes ni ilimitados ya que se rigen por un mecanismo de cuotas o topes por productos y por países. Una vez rebasadas esas cuotas o topes se vuelve al cobro total de los impuestos arancelarios regulares. La naturaleza del sistema para los países industriales que lo implementan es voluntaria y unilateral.
- **Objetivo:** servir de mecanismo institucional para la instrumentación del concepto de trato especial y más favorable al cual los países en desarrollo se han hecho acreedores derivado de la *Parte IV Comercio y Desarrollo* del Acuerdo General.
- **Beneficios para los países en desarrollo:** la obtención de mejores condiciones de acceso a los mercados de los países desarrollados, igualmente, mayor certidumbre con respecto a los montos a exportar a aquellos mercados.
- **Financiamiento:** el que cada país desarrollado en el sistema aporta y que es absorbido por ese mismo país.
- **Límites:** los esquemas excluyen ciertos sectores críticos para los países en desarrollo de las preferencias, tales como alimentos y textiles y artículos de piel. Las concesiones pueden ser retiradas en cualquier momento. El grueso de los beneficios se otorgaba a un número pequeño de países.
- Fuentes: Lejva Lavalle, Francisco, Banco Interamericano de Desarrollo, op. cit. Y, Banco Mundial. Las Perspectivas Económicas Globales y los Países en Desarrollo 1995, Madrid, 118 p.

⁴¹ Tal aceptación se hizo por medio de una *walver* lo que a criterio de los países en desarrollo no le concedía la fuerza política necesaria para su eficaz aplicación.

⁴² Véase Cláusula de Habilitación, párrafo 5 "en De Almeida, Paulo Roberto, op. cit. P. 265.

La acción del sistema del GATT sobre los países en desarrollo

Para los países en desarrollo el sistema del GATT se orientó, básicamente, en dos sentidos: a) de una parte, favoreció el mejoramiento de los términos de intercambio comercial para algunos de aquellos que lograron orientar o reorientar su sector externo hacia la exportación de manufacturas; b) de otra parte, no fue capaz de concretar acciones contundentes para favorecer un desenvolvimiento más coherente de los precios internacionales de los productos básicos y evitar con ello el desastroso impacto que tal fenómeno tuvo sobre el sector externo de muchos integrantes de este grupo de países.

El sistema multilateral del GATT prestó un excelente servicio a los países industriales al impulsar una reducción notable y constante de las barreras arancelarias al comercio de productos manufacturados. En sus siete primeras Rondas de NCM (1947-1979), los aranceles promedio aplicados a la importación de estos productos se redujeron de 40% a 4.7%. Por su parte algunos países en desarrollo, al reaccionar ante tal hecho, orientaron o reorientaron -según el caso- sus sectores externos para la exportación de tales productos. Así, en los años setenta y ochenta, la incursión que como grupo de países tuvieron fue incrementándose de manera sostenida (véase Cuadro 2).

Cuadro 2

Países en desarrollo e industriales: Crecimiento del volumen de exportación. (porcentaje)					
	Variación media anual		Variación acumulada		
	Países industriales	Países en des. no petroleros	Países industriales	Países en des. no petroleros	
1961-65	7.2	4.7	41.6	25.7	
1966-70	9.7	5.7	58.8	31.8	
1971-75	6.2	1.0	35.2	5.2	
1976-80	6.5	10.4	37.0	63.9	
1981-85	3.4	7.1	18.0	41.0	
1986-90	5.3	8.9	29.7	53.2	
1961-75	7.7	3.8	204.2	74.3	
1976-90	5.1	8.8	109.6	254.1	
1961-90	6.4	6.3	537.5	517.1	

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, en Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la Economía Mundial*; Washington: mayo 1993, p. 82.

El sistema del GATT favoreció tal incursión de la siguiente forma: al entrar en vigor la Parte IV, Comercio y Desarrollo, del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1966), los países en desarrollo pudieron aprovechar que las disposiciones establecidas ahí les brindaban la oportunidad de acceder a los mercados de los países industrializados sin estar obligados a brindar reciprocidad a éstos para acceder a sus mercados. Además, es importante asentar que, "aunque en las reglas de las negociaciones arancelarias se mostró escasa preocupación por los intereses de esos países (en desarrollo), la gran expansión del comercio internacional en la posguerra creó, sin embargo, nuevas oportunidades comerciales para ellos".⁴³

⁴³ Trejo, *op. cit.* P. 324

Desafortunadamente, es necesario aclarar que muy pocos de los países en desarrollo contaban con la infraestructura necesaria para orientar o reorientar su sector externo hacia la exportación de manufacturas, misma que era la que tenía el mayor dinamismo y rentabilidad. Así, dentro del pequeño grupo que si estuvo en condiciones de hacerlo se encontraban los NIC's⁴⁴ cuyas economías tenían las siguientes características: "i) *habían experimentado importantes y prolongados procesos de crecimiento económico ...*; ii) *tenían complejos sistemas industriales ...*; iii) *su productividad industrial media no era muy lejana a la existente en las economías desarrolladas y sus costos salariales eran sensiblemente menores*; iv) *en particular, los NIC's asiáticos venían teniendo cada vez mayor presencia en el comercio mundial de manufacturas*".⁴⁵

Como ya se mencionó los NIC's asiáticos lograron la más óptima inserción y pudieron capitalizar de la mejor manera las oportunidades brindadas por el sistema del GATT (véase Cuadro 3).

Cuadro 3

Países en desarrollo. Destino y origen de la exportación (porcentaje del total)							
	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
<i>Exportación total</i>							
Destino							
Países en desarrollo	21.8	21.5	21.3	23.0	26.5	29.5	33.0
Países industriales	78.2	78.5	78.7	77.0	73.5	70.5	67.0
Origen							
Asia	28.9	23.4	27.9	23.1	25.1	43.0	55.8
China	2.7	2.7	3.2	5.7	7.9
ERI	7.3	5.4	11.7	10.5	13.5	23.8	32.8
Oriente Medio	18.3	19.1	26.3	45.0	40.1	22.8	19.9
Africa	19.3	20.6	15.3	11.0	16.7	13.6	10.6
América Latina	34.3	35.9	30.5	20.8	17.5	20.7	15.7
<i>Exportación excluidos combustibles</i>							
Destino							
Países en desarrollo	18.8	20.1	21.3	26.0	29.7	27.2	35.3
Países industriales	81.2	79.9	78.7	74.0	70.3	72.8	64.7
Origen							
Asia	33.8	35.0	35.1	43.0	54.5	55.4	70.9
Oriente Medio	7.1	4.0	4.2	5.4	4.9	6.7	4.9
Africa	29.1	24.2	22.8	15.6	9.8	7.9	4.5
América Latina	29.8	33.1	36.7	34.6	26.3	29.3	16.8

1 Cuatro economías de reciente industrialización. En los datos anteriores a 1970 se excluye a Singapur; en los datos de 1970-1980 se incluyen estimaciones sobre la provincia china de Taiwan.

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, y FMI, Direction of Trade Statistics, en Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la Economía Mundial*; Washington: mayo-1993, p. 83.

⁴⁴ En 1979 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) publicó un informe acerca de la mayor presencia de los NIC's en los mercados internacionales. En particular, este informe registraba el impacto de la producción y la exportación de manufacturas de éstos sobre la economía de la OCDE (Aunque en otras versiones, la del FMI por ejemplo, se añaden otros países como India, Israel y Argentina, la de la OCDE consigna que son: Brasil, Corea del Sur, España, Grecia, Hong Kong, México, Portugal, Singapur, Taiwan y Yugoslavia).

⁴⁵ Vega López, *op. cit.* p. 18

En contraste, el sistema del GATT -como ya fue señalado en otras partes de este trabajo- al carecer de una estructura que tomara en cuenta todos los intereses participantes en el comercio internacional, estuvo incapacitada para favorecer un desenvolvimiento menos perjudicial de los precios internacionales de los productos básicos.⁴⁶ Esta incompetencia afectó grandemente a los países en desarrollo que habían sido tradicionales oferentes de productos básicos y dentro de los cuales habían muchos que dependían altamente de los recursos captados vía la exportación de esos productos para financiar sus más elementales necesidades de desarrollo.

En este orden de ideas, es necesario aclarar que aunque se reconoce que la caída estrepitosa de los precios internacionales de los productos básicos fue debida a cambios radicales en la economía internacional (véase Recuadro 3: PRODUCTOS BÁSICOS), es necesario también observar que el sistema del GATT como ente multilateral regulador del comercio internacional no pudo concretar acciones encaminadas, por lo menos a neutralizar los desastrosos efectos que tal fenómeno tuvo sobre este grupo de países.

⁴⁶ En la edición 1986 de su *Informe sobre Comercio y Desarrollo* la UNCTAD señala que en 1985 los precios nominales en dólares estadounidenses de las exportaciones de los principales productos básicos no petroleros de los países en desarrollo disminuyeron casi un tercio con respecto a 1980; la reducción media anual fue de 7.5%. El índice de precios de 1985 era similar al de 1976. Véase, "Se deteriora el mercado de productos primarios" en *Comercio Exterior*, vol.37, núm. 8., México: agosto de 1987, p. 675.

Recuadro 3: PRODUCTOS BÁSICOS

La adversa situación del mercado de productos básicos que había venido manifestándose con mayor notoriedad desde la década de los setenta y que en el año de 1986 llegó a ser tan desastrosa como nunca antes⁴⁷, se debió a diversos factores, tales como "el ritmo de la actividad económica en los principales mercados, los cambios cíclicos en la oferta y la demanda, ... el proteccionismo comercial y el cambio tecnológico."⁴⁸

Ahora bien, dos son los elementos de los puntos mencionados arriba que nos interesa destacar: 1) el progreso tecnológico como una de sus consecuencias más notables trajo consigo la cada vez menor utilización de insumos de productos básicos en el proceso productivo, es decir, "el sector de productos primarios se ha vuelto marginal, aunque antes siempre había sido central",⁴⁹ y 2) las actividades económicas que fueron convirtiéndose en las más rentables (químico-farmacéutica, telecomunicaciones, etc.) fueron requiriendo cada vez menores insumos de productos básicos.

Con respecto al inciso 1) en el artículo presentado por Peter F. Drucker, "The changed world economy" de 1986⁵⁰ al referirse a los productos agrícolas, expone que, ante las predicciones surgidas a mediados de la década de los setenta y que hablaban de una futura escasez de alimentos, las principales economías del mundo se abocaron a impulsar la eficientización y el crecimiento de la producción alimenticia, así, ello conjuntamente con el sorprendente progreso tecnológico (biotecnología), lograron abundantes excedentes (la producción agrícola mundial aumentó casi un tercio entre 1972 y 1985). Así, estos hechos derivaron en una importante alteración de los mercados de estos productos, principalmente llevando sus precios a la baja.

En el artículo de Drucker para ilustrar la cada vez menor utilización de productos básicos en el proceso productivo se remite a un estudio del FMI que afirma que a lo largo del presente siglo el consumo de materias primas por unidad de producción industrial ha declinado en poco más de 1% anual, salvo en los períodos de guerra, es decir, en 1986 sólo se requerían dos quintas partes de lo que se necesitaba en 1900.

Ahora con respecto al inciso 2) el mismo autor señala que las actividades más rentables de la producción industrial se apartan gradualmente de los procesos y productos con uso intensivo de materiales básicos. Así las industrias de alta tecnología se colocan a la cabeza y da los siguientes ejemplos para ilustrar su menor importancia en cuanto al costo del valor total: "las materias primas de las microfichas semiconductoras constituyen del uno al tres por ciento de su costo total de producción" y para ilustrar su menor importancia como insumo: "de 50 a 100 libras de cable de fibra de vidrio transmiten tantos mensajes telefónicos como una tonelada de alambre de cobre".

Así pues, de todo lo aquí expuesto podemos inferir que los países en desarrollo que siguieron basando (o en su caso sólo podían basarlo) el impulso de su sector externo en la exportación de productos básicos, y que desgraciadamente fueron los más, se han visto totalmente defraudados por una situación económica, derivada de los mercados de esos productos, que les ha sido fatalmente adversa.

⁴⁷ A principios de 1986, los precios de las materias primas se hallaban a su nivel más bajo de la historia, en relación con los precios de los bienes manufacturados y de servicios: en general tan bajos como en lo más profundo de la Gran Depresión y, en ciertos casos (por ejemplo, plomo y cobre) a un nivel inferior al de 1932. Cfr. Peter F. Drucker "La nueva economía mundial" en *Contextos* año 4, núm. 76, México: marzo de 1987, p. 3.

⁴⁸ López, Jesús Miguel "Productos Básicos," en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 8, México, agosto de 1987, p. 674.

⁴⁹ Drucker, *op. cit.* P. 4.

⁵⁰ Este artículo fue traducido y reproducido con el título "La nueva economía mundial" por *Contextos*, *op. cit.*

Ahora bien, los propios países en desarrollo actuando como grupo no lograron la instauración en el GATT de mecanismos ideados al interior de la UNCTAD para la estabilización de los mercados de productos básicos, ya que, ni aún dentro de la propia UNCTAD pudieron concretar su instrumentación integral.⁵¹

En este mismo contexto es necesario enfatizar que aún el mismo sistema del GATT participó en la perturbación de los mercados internacionales de productos básicos al haber permitido que la *waiver* promovida por EE.UU. para exceptuar su comercio de productos agrícolas de la normatividad del sistema multilateral del GATT fuese aprobada en 1955. La acción de EE.UU. sería imitada más tarde por la Comunidad Económica Europea (CEE). Así, con la excepción lograda por los dos más grandes mercados para tales productos se inicia la creación de una plétora de políticas proteccionistas (véase Anexo 1) que perseguían dos objetivos, por una parte, favorecer la expansión de las exportaciones de su propia producción agrícola y, por otra parte, obstaculizar las importaciones de tales productos. Más adelante, estas políticas distorsionantes serían seguidas por otros países, básicamente, desarrollados introduciéndole tal perturbación al mercado internacional de esos productos que su eventual desmantelamiento, aún hoy (1995) se prevé complejo de llevarse a cabo. Para darnos una idea revisemos el monto de los subsidios otorgados por algunos gobiernos al productor agrícola para favorecer artificialmente la exportación de esos productos (véase Cuadro 4).

Cuadro 4

	Países Industriales: Equivalente en subvenciones al productor agrícola			
	1979-86	1987	1988	1989
Australia	1.1	1.2	1.2	1.3
	12	11	10	10
Austria	1.1	2.1	2.2	1.8
	33	48	48	41
Canadá	4.2	6.6	6.1	5.5
	32	49	42	36
Comunidad Europea	39.8	71.5	69.1	60.0
	37	49	46	41
Estados Unidos	30.6	44.2	36.9	32.2
	28	40	34	28
Japón	21.5	35.0	36.5	33.3
	65	76	74	70
Nueva Zelandia	0.7	0.3	0.2	0.2
	25	14	7	5
Noruega	1.7	2.5	2.6	2.5
	71	74	75	73
Suecia	1.6	2.6	2.5	2.7
	44	57	52	52
Suiza	2.6	4.5	4.8	4.2
	68	79	78	73
OCDE	187.2	174.3	166.0	147.9
	37	49	45	40

1 La primera hilera indica el equivalente en subvenciones al productor del país, en miles de millones de dólares de Estados Unidos. Las cifras de la segunda hilera expresan ese equivalente en subvenciones al productor como porcentaje del valor de la producción agrícola de ese país.

Fuente: OCDE, *Agricultural Policies, Markets and Trade: Monitoring and Outlook* (París, (diversos números), en Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la Economía Mundial*; Washington: mayo 1993, p.86.

⁵¹ Dentro de los mecanismos surgidos en el seno de la UNCTAD vale citar: el Programa Integrado para Productos Básicos (aprobado en Nairobi en la IV UNCTAD, en 1976). Este se proponía, entre otros, el establecimiento de un fondo común y la integración de convenios internacionales de productos básicos destinados a asegurar el desarrollo ordenado de la oferta y la demanda en los mercados de tales productos. Sin embargo, con el paso de los años se evidenció la inviabilidad de la puesta en marcha de tal Programa. Véase Leira Lavalle, *op. cit.*, p. 129.

Otro sector que fue exceptuado de la disciplina multilateral del GATT fue el de los Textiles y el vestido. Tal acción se llevó a cabo al ser negociado el Acuerdo Multifibras (AMF), mismo que en su primera versión (1974) fue suscrito por todos los países desarrollados y por 30 países en desarrollo. Este acuerdo multilateral consiste en una red de acuerdos bilaterales en los que se establecen cuotas de importación específicas para cada país, afectando con ello uno de los sectores donde los países en desarrollo cuentan con más sólidas ventajas comparativas.⁵² Es decir que el AMF prevé el uso de mecanismos (régimen de discriminación) específicamente prohibidos por el GATT.

Los países en desarrollo hacia la realización de la Ronda de Uruguay

Desde el inicio de la década de los ochenta y hasta antes de la celebración de la Ronda de Uruguay, muchos de los problemas que afectaban a los países en desarrollo continuaron agravándose. Dentro de ellos, en el plano comercial, encontramos un mercado internacional de productos agrícolas saturado de medidas proteccionistas que incluían la utilización de múltiples barreras no arancelarias que distorsionaban grandemente el comercio de esos productos a nivel global. Otro importante elemento distorsionador estaba constituido por la renovación de la suscripción del Acuerdo Multifibras (AMF) que en su tercera versión (1981) prolongaba el régimen de excepción de la normatividad del GATT para ese sector. Uno más, quizás el más crítico, lo conformaba el problema del proteccionismo comercial de los países industrializados por medio de la imposición de Barreras No Arancelarias {BNA} (véase Anexo 1) utilizadas para contener el aumento de las exportaciones (incluyendo las manufacturas) provenientes tanto de su mismo grupo de países como de sus contrapartes en desarrollo. Para darnos una idea de ese problema observemos el porcentaje de las importaciones de los principales países desarrollados procedentes de sus contrapartes en desarrollo cubiertos por BNA. (Véase Cuadro 5).

Cuadro 5

Importador	Porcentaje de las importaciones de los países industrializados cubiertas por barreras no arancelarias.	
	Importaciones procedentes de	
	Países desarrollados	Países en desarrollo
Estados Unidos	13.0	5.5
Japón	19.2	5.4
Suiza	22.6	48.8
Noruega	8.2	10.9
Austria	15.1	8.1
CEE	15.1	11.8
Dinamarca	9.4	19.2
Irlanda	15.0	9.5
Francia	20.1	7.1
Reino Unido	14.9	14.3
Italia	12.5	7.0
RFA	12.6	8.5
Países Bajos	16.1	19.8
Bélgica Luxemburgo	19.2	29.7

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report 1984*; Washington: 1984, con base en información detallada de la UNCTAD, en De Mateo, Fernando y Eduardo Gitti, "Proteccionismo y ajuste estructural; Reflexiones en ocasión del XX Aniversario de la UNCTAD", revista de *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2; México: febrero 1986, p. 147.

⁵² La importancia de los países en desarrollo en este sector radica en que para la confección de textiles es necesaria un uso intensivo de mano de obra y de fibras naturales, ambas factores presentes en abundancia en la mayoría de los territorios de esos países.

Si a este álgido panorama comercial, expuesto arriba, adicionamos otros problemas derivados de la situación económica mundial, tales como: la vertiginosa caída de los precios de los productos básicos; y el problema de la crisis de la deuda externa padecida por muchos de ellos tendremos que la situación para la mayoría de los miembros de este grupo era grave.

Ya para el año de 1982, las Partes Contratantes del mismo sistema del GATT reconocían, como resultado de la Reunión Ministerial llevada a cabo por ellas (véase I.4. y ahí *Los años anteriores a la celebración de la Ronda de Uruguay*) que "la situación de los países en desarrollo era crítica debido a las dificultades creadas por el efecto combinado de la incertidumbre y limitación del acceso a los mercados de exportación, el debilitamiento de la demanda externa, la fuerte caída de los precios de los productos básicos y el alto costo del crédito".⁵³ Desgraciadamente, no se tomaron medidas contundentes para aliviar esa adversa situación. Como consecuencia a tal estado de cosas, aumentarían las presiones de los países en desarrollo para que todo el sistema del GATT fuese revisado en otra Ronda de NCM. Sin embargo, tanto éstos países, como los vínculos que con ellos sostenían los países desarrollados estarían altamente condicionados por un entorno comercial y económico mundiales grandemente transformados.

En este contexto es posible ubicar los principales elementos que los países en desarrollo esperaban que les ofreciera una nueva negociación comercial multilateral y ellos eran: 1) deseaban seguir recibiendo un trato especial para sus exportaciones; 2) mayor acceso a los mercados de sus contrapartes desarrolladas; 3) que los países desarrollados eviten prácticas comerciales discriminatorias, y dejen de aplicar sus leyes internas de prácticas desleales para limitar sus exportaciones, asimismo, que dejen de usar sus impuestos compensatorios y *antidumping* contra las mismas; 4) que se termine con la presión para liberalizar su reglamentación sobre el sector Servicios, Inversiones y Propiedad Intelectual.⁵⁴

Por su parte los países industrializados esperaban que las nuevas NCM les ofrecieran de parte de sus contrapartes en desarrollo las siguientes concesiones: 1) la aceptación de la disciplina del GATT (es decir su regreso gradual {concepto de graduación} del trato diferenciado y más favorable anparado por la Parte IV Comercio y Desarrollo, hacia la total disciplina del GATT); 2) el freno a las prácticas desleales de comercio (subsidios a la exportación, producción y exportación de mercancías falsificadas); 3) la aceptación de la liberación a la inversión extranjera en materia de comercio; 4) la negociación de los calendarios y los ritmos del retorno de los NIC's a la aceptación y reintegración a la disciplina del GATT.⁵⁵

⁵³ Malpica de Lamadrid, *op. cit.* p. 212.

⁵⁴ Cfr. Aho, Michael, "La Ronda Uruguay: ¿cuáles serán sus resultados?", en Torres, Blanca, *op. cit.* p. 345-347.

⁵⁵ Cfr. *Ibidem*. pp. 348-349.

2. La realización de la Ronda de Uruguay.

2.1. Contexto económico-comercial internacional.

Como quedó establecido en otra parte de este trabajo, a partir de la década de los setenta el orden mundial de la segunda posguerra se reconfiguró, dando paso a "otra fase" en las relaciones internacionales (véase 1.4.).

En la década de los ochenta esta "otra fase" en las relaciones internacionales estuvo caracterizada, básicamente, por importantes transformaciones en la estructura productiva de los principales países industrializados cuyo resultado más evidente fue una mayor conexión e interdependencia económicas a nivel global.

En este orden de ideas es posible identificar al aumento de velocidad experimentado por la innovación tecnológica como el elemento central de esas importantes transformaciones en la estructura productiva. *"El progreso tecnológico fue la causa principal de los cambios estructurales que tuvieron lugar en la economía mundial en los años recientes. La revolución tecnológica en áreas como la microelectrónica, la biotecnología, la informática y las comunicaciones ha tenido grandes repercusiones en la actividad económica de todos los países y en las relaciones comerciales internacionales".*⁵⁶ Así pues, como resultado de toda esta recomposición económica y de los intercambios a nivel global, *"el comercio mundial registró profundos cambios a lo largo de los ochenta que modificaron sustancialmente la composición de los bienes y servicios objeto del comercio internacional".*⁵⁷

Ahora bien, los elementos que integraban el entorno económico y comercial mundial, dentro del cual se desarrollaría la Ronda de NCM de Uruguay, eran los siguientes: 1) El progreso tecnológico; 2) la internacionalización de la producción y la distribución; 3) la creación de ventajas comparativas; 4) el auge del sector Servicios; y 5) la importancia del empleo calificado.⁵⁸

Enseguida se ilustrará, brevemente, la importancia que para el comercio internacional han tenido los elementos enumerados arriba. Es prudente hacer incapié en la brevedad de su tratamiento ya que un manejo informativo mayor revasaría por mucho los objetivos que tiene el presente trabajo.

1) El progreso tecnológico. Este elemento ha involucrado a un fenómeno que ha venido transformando el proceso productivo de forma cada vez más acelerada y ello ha impactado al intercambio comercial mundial de múltiples maneras. No obstante, son tres los cambios fundamentales que han incidido en este campo, y ellos son: a) Los volúmenes de

⁵⁶ Véase *Informe del Secretario General de la UNCTAD a la VII UNCTAD*, en Aschentrupp Toledo, Heman "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 11; México: noviembre de 1995, p. 847.

⁵⁷ Véase VII UNCTAD, en Aschentrupp Toledo, *op. cit.* p. 847.

⁵⁸ Cabe hacer notar que estos elementos se relacionan mucho con el fenómeno denominado como la globalización de la producción, la inversión y el comercio.

productos básicos incorporados al proceso productivo descendió aceleradamente, acarreado con ello la caída de los precios internacionales de estos y la disminución de su importancia en el proceso productivo (véase Recuadro 3: PRODUCTOS BÁSICOS); b) El proceso productivo industrial tradicional requirió de, cada vez, menores contingentes de mano de obra; y c) El desarrollo de industrias con altos insumos de conocimientos se aceleró y desarrolló, beneficiando especialmente al sector Servicios.

Con respecto al apartado b) es necesario señalar que a medida que el progreso tecnológico avanzó y se implementaron en los países industriales procesos que requirieron de menores contingentes de mano de obra (procesos de automatización sofisticada, robótica, etc.) los países en desarrollo perdieron una de sus históricas ventajas comparativas. Con ello se desalentó la expansión industrial tanto con propósitos de abastecimiento como de exportación (maquila) en y desde los territorios de esos países. A este fenómeno Peter F. Drucker le denomina como *"desindustrialización de la fuerza de trabajo"*⁵⁹ y lo ejemplifica señalando que en Estados Unidos en 1986 el número de obreros empleados en la industria manufacturera era de cinco millones menor a los que había en 1975, y agrega que esta misma tendencia se observa en todos los países desarrollados y era más pronunciada en Japón.

En este mismo contexto el señor Drucker se refiere a lo asentado en el apartado e) (arriba) y abunda en que *"estamos pasando de las industrias intensivas en mano de obra a las industrias con uso intensivo de conocimientos {y ejemplifica} los costos de manufactura de las microfichas semiconductoras en un 70% son conocimientos -es decir, investigación, desarrollo y pruebas- y apenas 12% de mano de obra. Lo mismo ocurre con las medicinas de patente, donde la mano de obra no representa más de 15%, mientras que los conocimientos comprenden casi 50%. En contraste, en la planta de automóviles más robotizada, la mano de obra significa todavía el 20% o el 25% de los costos"*.⁶⁰

Los profundos cambios experimentados en el proceso productivo en las economías industrializadas señalados arriba transformaron los mercados de la siguiente manera: El comercio de productos básicos se rezaga y entra en crisis; la alta tecnificación del proceso productivo acrecienta la producción y desplaza en forma sostenida y constante importantes contingentes de mano de obra. Ambos elementos complican grandemente el intercambio mundial ya que al aminorar los recursos provenientes de la exportación de productos básicos, los países que los exportan, también se les limita el poder de compra, es decir, de realizar importaciones. Por otra parte, con el aumento de la capacidad productiva se crea una sobreproducción y los excedentes no encuentran acomodo en los protegidos mercados de los países desarrollados y aún también en los países en desarrollo. Igualmente, los países en desarrollo al disminuir la importancia de la abundancia de mano de obra, pierden su ventaja comparativa y la elegibilidad para atraer inversiones a sus territorios disminuye. Todo esto presiona fuertemente el intercambio mundial para impulsar: un mejoramiento en los precios internacionales de los productos básicos; una mayor apertura de los mercados para la colocación de los excedentes de la producción; y una readecuación en los términos de las

⁵⁹ Véase Peter F. Drucker, *op. cit.* p. 8.

⁶⁰ *Ibidem*, p. 9.

inversiones internacionales en materia de comercio. Así, todos los anteriores son elementos que se tendrían que tomar en cuenta en las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

2) Con respecto al proceso de internacionalización de la producción y la distribución es preciso señalar que con el advenimiento de un nuevo tipo de competencia mundial -basados en la introducción creciente de nuevas tecnologías- se acelera la carrera por reestablecer continuamente las condiciones materiales y sociales de la inversión con mayores márgenes de productividad, competitividad y rentabilidad del Capital. Dicha situación ya se había evidenciado en un estado embrionario años atrás en lo que dió en llamarse "redesplicue industrial" o "relocalización industrial".⁶¹ Para clarificar lo anterior se puede asentar que "no toda la producción industrial se coloca en el mercado internacional. El concepto de producción internacional se refiere a la producción total de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales, ya sea que ésta se coloque o no en el mercado internacional".⁶²

Esta internacionalización de la producción y la distribución planteó otro problema para el sistema del GATT, ya que dificultaba la identificación de los intereses participantes al interior de los territorios de los países participantes de aquél. "Los proyectos de producción conjunta y los acuerdos de producción unida a la comercialización, que son cada vez más comunes, tienen por resultado relaciones incestuosas a través de los países, entre corporaciones multinacionales que en otros niveles se hallan en competencia".⁶³ Es decir, que en el proceso negociador las Partes Contratantes se enfrentarían al reto de clarificar y/o satisfacer a los diversos intereses inmersos en las nuevas formas cambiantes de la competencia global.

3) La creación de ventajas comparativas adquirió una importancia crucial para mejorar los posicionamientos de los países participantes en el comercio internacional. Ello fue posible mediante: la incorporación a sus procesos productivos de innovaciones tecnológicas; una más eficiente y adecuada infraestructura productiva, de comercialización y/o de distribución; una fuerza de trabajo con mayores grados educativos, etc. Ello desplazó o rezagó a otros países participantes en el comercio internacional poseedores de ventajas comparativas naturales, tales como: su ubicación geográfica, disponibilidad de productos básicos; abundante fuerza de trabajo, etc.

Así, las políticas de los países, presionados por poderosos intereses empresariales o sociales (uniones campesinas, sindicatos, etc) impulsaron la intervención y compromiso gubernamental para favorecer la creación de ventajas comparativas, afectando la tradicional línea de comercio cuyo intercambio era dado sobre la base de la dotación natural de ellas.

Ahora bien, el grado de controversia que este elemento introdujo al sistema del GATT se revelaba cada vez más grande, ya que el mismo GATT fue sustentado bajo conceptos liberales que sostenían de que era la natural dotación de ventajas comparativas y no las

⁶¹ Esta situación involucró estrategias empresariales que conyugaron la reubicación de todo el proceso productivo o de un segmento de él en otros territorios distintos al del inversionista principal (u originario) con el objeto de aprovechar las ventajas comparativas específicas que ese territorio ofrecía y una vez incorporadas a menores costos, abastecer los mercados de ese territorio o exportar a otros.

⁶² Tussie, Diana, "El papel del GATT en el sistema de Comercio Internacional" en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.*, p. 154.

⁶³ Bhagwati, *op. cit.* p. 90-91.

"creadas" las que provocarían las corrientes comerciales mundiales. Así, tanto países industrializados como en desarrollo se resentían por la instrumentación de políticas encaminadas a tal fin, es decir, la creación de ventajas comparativas.

En este orden de ideas podemos ilustrar lo controversial del caso con la opinión vertida conjuntamente por las delegaciones de la India y Brasil, previas a la puesta en marcha de los trabajos de la Ronda de Uruguay, en el sentido de que *"mientras el mundo industrializado no esté dispuesto a desechar las prácticas proteccionistas en su agricultura e industrias textiles, las naciones en desarrollo no tendrán interés en abrir sus mercados a los Servicios estadounidenses. Si las ventajas comparativas no pueden funcionar en los sectores donde las tenemos, ¿porqué hemos de permitir que funcionen en los sectores donde no tenemos dichas ventajas?"*⁶⁴

Con este estado de cosas es claro que el grado de conflicto por los poderosos intereses en juego configuraba lo que serían los puntos más álgidos de resolver; y los que de hecho causaron más problemas y dilación en la Ronda de Uruguay.

4) El sector de los Servicios ha llegado a adquirir una importancia fundamental y un auge creciente en el comercio mundial.⁶⁵ Esto ha sido posible debido a que *"contribuye al crecimiento económico, ya que: a) permiten a empresas de otros sectores (incluyendo el de servicios) aumentar su productividad, adoptar nuevas tecnologías y ajustarse a las demandas del mercado mundial; b) estimulan nuevas inversiones en empresas medianas y pequeñas; c) crean un ambiente para la innovación y creación; d) superan cuellos de botella en producción y distribución e) proporcionan empleos bien remunerados"*.⁶⁶

Debido a que el sector Servicios ha involucrado a un fenómeno con una dinámica muy ágil y en constante transformación, la contabilización de las transacciones en las que se involucra y por tanto su regularización en el comercio internacional se ha enfrentado a varios obstáculos. Sin embargo, diferentes organismos internacionales como la OCDE y la UNCTAD, entre otros, han realizado serios esfuerzos por estudiar el fenómeno. Estos esfuerzos que han sido observados con mayor claridad en los países industrializados han producido información relevante en relación a ellos. En este sentido podemos observar el más dinámico crecimiento de ellos en comparación con el de mercancías y su creciente valor en el comercio mundial (véase Cuadro 6).

⁶⁴ "Nuevas reglas para un juego que ha cambiado" en *Contextos*, año 4, núm. 72; México: noviembre de 1986, p. 40

⁶⁵ Algunas maneras en que se llevan a cabo los Servicios en el comercio mundial son: 1) Transacciones fronterizas de la voz, la imagen, datos u otra información. 2) Servicios prestados dentro de las fronteras nacionales a no residentes (turismo). 3) Servicios por exportación o importación directa (transporte, reaseguros, etc.). 4) Servicios que implican viaje de productores de otro país (ingeniería y consultoría). 5) Servicios en relaciones contractuales (propiedad intelectual, tecnología y otros pagos por regalías u honorarios). 6) Servicios prestados por medio de filiales en el extranjero. El comercio internacional de servicios también se puede vincular con bienes (reparación de medios de transporte) o con personas (educación) o de acuerdo con su relación con el comercio de bienes. Véase De Mateo, Fernando y Françoise Carner "México frente a las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay" en Torres, Blanca y Pamela S. Falk, *op. cit.*, p. 363.

⁶⁶ Véase M. Gibbis en De Mateo, F. y Françoise Carner, *op. cit.*, p. 365.

Cuadro 6

Comercio de Mercancías y de Servicios *, 1970, 1980 y 1990.										
	Valor ** (Billones de dólares)						Crecimiento nominal de las tasas (porcentaje)			
	1970		1980		1990		1970-80		1980-90	
	compras	ventas	compras	ventas	compras	ventas	compras	ventas	compras	ventas
Mercancías	271.5	279.8	1,813.8	1,832.7	3,547.	3,505.6	20.3	19.2	6.3	6.8
Servicios	121.6	110.8	807.4	744.0	1,839.3	1,720.6	20.0	20.4	9.4	9.0
Total	339.1	390.6	2,621.2	2,576.6	5,386.3	5,226.3				

Un Billón de dólares significa mil millones de dólares de Estados Unidos.

* La categoría de Servicios incluye: ingreso de inversiones; servicios financieros; transportes; servicios marítimos; turismo; servicios laborales; y, servicios de corretaje en bienes y raíces.

** El Valor del comercio mundial incluye las cuentas individuales de los países donde existe información que ha sido otorgada a los bancos de datos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial (171 países).

Fuente: Bancos de datos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, en UNCTAD and The World Bank, *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, (núm. de venta E. 94.II A.11) New York: 1994, p. 12.

Ahora bien, con respecto a su intervención en el comercio mundial, podemos señalar que para 1986 (año de inicio de la Ronda de Uruguay) los países desarrollados abarcaban el 86.5% de las exportaciones totales y el 82.5% de las importaciones en este sector. En contraste, los países en desarrollo sólo tenían el 17.5% de la importación y el 13.5% de la exportación mundial en este sector.⁶⁷

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay tendrían en el tratamiento e inicio de la regularización del sector Servicios uno de sus más grandes retos que afrontar. Las causas de ello se podían vislumbrar en la cantidad y la fortaleza de los intereses involucrados en este sector.

5) Con respecto a la importancia del empleo calificado es prudente señalar que con el progreso tecnológico también se desarrolla la exigencia de personal con mayores conocimientos para el manejo y control de sistemas cada vez más sofisticados dentro del proceso productivo, y aún más, dentro de sectores que se vieron más favorecidos por ser intensivos en la utilización de conocimientos. "En efecto, las industrias intensivas en trabajo de la primera mitad del siglo, como la acerera o la automovilística, han cedido su lugar a las intensivas en conocimientos, como la de telecomunicaciones, la farmacéutica y las basadas en el manejo de la información".⁶⁸

En el comercio internacional esa situación tiene un efecto negativo para los países en desarrollo ya que diluye una de sus más importantes ventajas comparativas. Es decir, al contar con abundantes contingentes de fuerza de trabajo pero no contar con la infraestructura

⁶⁷ Véase Prieto, en De Mateo, F. y Françoise Carner, *op. cit.* p. 364.

⁶⁸ Kuri Gaytan, Armando, "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía" en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, México: diciembre de 1992, p. 1170.

necesaria para capacitarla adecuadamente y dirigirla para enfrentar este nuevo reto de la economía internacional.

Ante este estado de cosas, los países desarrollados se enfocaron a impulsar sus empresas basadas en el uso intensivo de conocimientos, y por ello mismo, el lograr una mayor apertura de mercados para éstas por medio del sistema multilateral del GATT, se convertiría en una prioridad. A este respecto vale resaltar que *"en todos los países desarrollados los trabajadores del 'conocimiento' han llegado a ser el centro de gravitación de la fuerza de trabajo. ... La exportación de licencias, derechos y servicios puede generar mayores regalías y utilidades que la de bienes"*.⁶⁹

Así, los países desarrollados vieron en la celebración de la Ronda de NCM de Uruguay una invaluable oportunidad de impulsar los sectores donde poseen mayormente esa ventaja comparativa y que son: Servicios, Inversiones y Derechos de Autor.

Ahora bien, con respecto a la situación que guardaba el comercio mundial, previo a la celebración de la Ronda de Uruguay vale citar que: *"El contexto del comercio internacional al inicio de los ochenta tenía las siguientes características: 1) su ritmo de crecimiento cayó a los niveles de la posguerra; 2) las medidas proteccionistas obstaculizaban el acceso a los mercados; 3) el problema económico de los países subdesarrollados afectó su intercambio comercial; 4) la crisis que inicia en 1982 afectó a las principales economías del mundo"*.⁷⁰

A continuación ilustraremos brevemente cada uno de estos puntos, poniendo énfasis en la forma en que la incidencia de ellos en el contexto de las NCM de la Ronda de Uruguay condicionaría el desarrollo de las mismas.

1) El ritmo de crecimiento del comercio internacional cayó a niveles de la posguerra: La década de los ochenta estuvo signficada, en el comercio internacional, por dos factores principales: la caída del ritmo de crecimiento del intercambio mundial (véase Cuadro 7), y por el avance y/o introducción de varios elementos económicos (ilustrados arriba) que vinieron a distorsionar de manera mayúscula a este intercambio, induciendo una cada vez mayor presión al sistema comercial multilateral representado por el GATT. *"De manera inevitable el tono de la economía mundial determina las pláticas sobre comercio: mucho más fácil de liberalizar cuando los mercados mundiales se enfrentan a una presión de la demanda que cuando se debe encarar una capacidad ociosa por doquier {derivada} de una economía mundial estancada y desequilibrada"*.⁷¹

⁶⁹ Véase Peter Drucker, en Kuri Gaytán, *op. cit.* p. 1171.

⁷⁰ Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González, *op. cit.* p. 67-68.

⁷¹ Hufbauer, Gary "En realidad, ¿Alguien desea un libre comercio?" en *Contextos*, año 4, núm. 72; México: noviembre de 1986, p. 45

Cuadro 7

Crecimiento del comercio y la producción mundiales de mercancías, por grandes grupos de productos (Variación media anual, en porcentajes)					
	1960-70	1970-80	1980-86	1985	1986
Exportaciones					
Productos agropecuarios	4.0	4.5	1.0	0.0	-1.0
Productos de las industrias extractivas	7.0	1.5	-1.5	-2.0	7.5
Manufacturas	10.5	7.0	4.5	5.0	3.0
<i>Promedio</i>	<i>8.5</i>	<i>5.0</i>	<i>3.0</i>	<i>3.5</i>	<i>3.5</i>
Producción					
Productos agropecuarios	2.5	2.0	2.5	2.2	1.0
Productos de las industrias extractivas	5.5	2.5	-1.5	1.0	6.0
Manufacturas	7.5	4.5	2.5	3.5	3.5
<i>Promedio</i>	<i>6.0</i>	<i>4.0</i>	<i>2.0</i>	<i>3.0</i>	<i>3.0</i>

Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT, en GATT "El comercio internacional en 1986-1987" revista *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11; México: noviembre 1987, p. 951.

2) Las medidas proteccionistas obstaculizaban el acceso a los mercados; El avatimiento o freno de esta nefasta tendencia (ya abordada en diferentes partes de este trabajo) se presentaba como una de las prioridades a las que habría de enfrentarse la Ronda de Uruguay. La pléyade de políticas proteccionistas, materializadas en una multiplicidad de Barreras No Arancelarias (véase Anexo 1) y aún el avance del comercio cubierto por estas medidas por los principales países desarrollados, básicamente, (véase cuadro 5, pag. 23) alertaba en la urgencia para detener esta tendencia.

3) El problema económico de los países en desarrollo afectó su intercambio comercial: fue un hecho inegable que el contexto económico comercial internacional afectó negativamente a la gran mayoría de este grupo de países (véase 1.5). Para complicar este panorama surge en 1982 lo que se ha dado en llamar la crisis de la deuda externa de los países en desarrollo. "En 1986 el valor en dólares de las importaciones de mercancías de los 15 países más endeudados⁷² se situó 40% por debajo del de 1981 (aquí también debe tomarse en cuenta la disminución de ingresos obtenidos de la venta de productos básicos). Entre ambos años, el valor en dólares del comercio mundial total aumentó casi 8%. En 1981 las importaciones de esos países representaron 6.5% de las mundiales, equivalente en términos aproximados a las del tercer importador mundial, durante ese año, es decir, Japón. En 1986 el porcentaje había descendido a 4 %".⁷³

Con lo expuesto aquí se puede inferir que los países en desarrollo no se encontraban en las mejores condiciones económico-comerciales como para permitir una apertura comercial, lo que sería un factor negativo para el avance de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

4) La crisis que inició en 1982 afectó a las principales economías del mundo. Una de las más perjudiciales reacciones que los países desarrollados derivaron entre ellos y a todo el

⁷² La categoría de países más endeudados para ese año es dada aquí por el FMI, e incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa de Marfil, Ecuador, Filipinas, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia

⁷³ GATT, "El comercio internacional en 1986-1987" (documento del GATT reproducido), en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11; México: nov. de 1987 p. 961.

comercio internacional fue el aumento de sus políticas proteccionistas. Ellas abarcaron una gran diversidad de Barreras No Arancelarias (véase Anexo 1). Igualmente su multiplicación distorsionó grandemente todo el sistema multilateral del GATT y revistió una importante disminución del ritmo de crecimiento de los intercambios mundiales.

En este contexto, una negociación que condujera a un desmantelamiento de dichas políticas proteccionistas se enfrentaría al problema mayúsculo de las condiciones macroeconómicas adversas existentes al interior de las principales economías desarrolladas. Uno de los rubros que afectaría una mayor liberalización del comercio de esos países era el del aumento del desempleo, mismo que ya había evidenciado su alta vulnerabilidad a los ajustes que con objetivos comerciales hacían tales países. *"En el área de la OCDE, han disminuido las tasas de crecimiento y han aumentado las tasas de desempleo. La tasa de desempleo en la OCDE era de 3% al finalizar la Ronda de Kennedy en 1967. En esa época, el ritmo de crecimiento anual estaba por arriba de 5%. Cuando terminó la Ronda de Tokio en 1979, la tasa de desempleo era de 5% y la de crecimiento de 4%. {Para 1986} se eleva a 8.5% (más de 11% en Europa) y el crecimiento está por abajo del 3 %".*⁷⁴

Dentro de este contexto, el GATT, como depositario del sistema multilateral de comercio, se ve sometido a una presión, cada vez mayor, al carecer de una estructura normativa capaz de encauzar adecuadamente los elementos integrantes de ese entorno económico radicalmente transformado. En consecuencia a tal circunstancia, surge la apremiante necesidad de revisarlo sustancialmente para adecuarlo a ese nuevo entorno. Con ese fin sería convocada una nueva Ronda de NCM.

2.2. Hacia una inaplazable revisión del sistema comercial multilateral del GATT.

El sistema del GATT que promovió durante todo el período de la segunda posguerra la apertura comercial internacional empieza, a partir de los años setenta, a mostrar su incapacidad para evitar un gradual y creciente proceso de deterioro derivado de una profunda transformación económica internacional. Para enfrentarlo llevó a cabo la séptima Ronda de NCM (Tokio 1973-1979). Sin embargo, las adicciones emanadas de ésta no son suficientes para enfrentar dicho proceso y es entonces que -como ha sido ilustrado ya- éste trasciende a los años ochenta.

A continuación señalaremos algunos de los factores más importantes que incidieron negativamente al interior del sistema del GATT erosionando su normatividad y que requerían de un especial y urgente tratamiento en una nueva Ronda de NCM. Para su enumeración las hemos dividido en dos bloques. En un primer bloque están los que al ser aplicados malinterpretaban mañosamente las normas del GATT, y en un segundo bloque ubicaremos a los que al ser aplicados falseaban o contravenían del todo esas normas.

⁷⁴ Aho, Michael. *op. cit.*, p. 342.

Primer bloque: a) la adopción de Barreras No Arancelarias aumentó conforme fue aumentando la consolidación arancelaria; b) la utilización de medidas de Salvaguardias se hizo cada vez con menos claridad y precisión, permitiendo con ello, la erosión del principio de no discriminación; c) las disposiciones antidumping y los procedimientos para la aplicación de derechos compensatorios, concebidos para enfrentar prácticas desleales de comercio, se desvirtuaron y en ocasiones se utilizaron como mecanismos de hostigamiento a los exportadores; d) el mecanismo de Solución de Diferencias perdió eficacia, tanto por su lentitud como por la falta de acción coercitiva de sus fallos.

Segundo bloque: a) los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones (RVE) se multiplicaron, violando con ello los principios fundamentales del sistema del GATT, e impidiendo, igualmente el aprovechamiento de las ventajas comparativas de un productor sobre otro; b) el sector textil y del vestido, por medio de la renovación del Acuerdo Multifibras (AMF), arrastraba una larga historia de excepción de la disciplina normativa multilateral del GATT; c) el intercambio comercial de los productos agrícolas mantenían un régimen de excepción de la norma del GATT desde 1955, su inclusión y codificación se reveló como una prioridad para las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Como ya fue ilustrado, por la creciente importancia que habían venido adquiriendo en los intercambios comerciales mundiales la codificación y regulación de los sectores de los Servicios, la propiedad intelectual, y el de las inversiones en materia de comercio (también denominados genéricamente como los "nuevos temas" del comercio intencional), se presentaban como un trabajo ineludible en las nuevas NCM, con el propósito de facilitar una liberalización ordenada de estos mismos sectores.

Es así, que bajo este contexto económico, comercial e institucional internacional las Partes Contratantes del GATT deciden crear, en diciembre de 1985, el Comité Preparatorio para el inicio de los trabajos de la octava Ronda de NCM, que sería lanzada en septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay.

2.3. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Como ha quedado ilustrado en lo que va de este capítulo, el reto por asumir en las nuevas NCM, era de una complejidad extrema. Así, la puesta en marcha de sus trabajos asumió como propósito central el de reforzar la disciplina normativa multilateral del GATT, así como el de extender esa misma disciplina a los "nuevos temas" del comercio mundial.

Así, representantes ministeriales de 92 países reunidos en Punta del Este, Uruguay, del 15 al 20 de septiembre de 1986, deciden, mediante la Declaración Ministerial sobre la Ronda de Uruguay del GATT⁷⁵, dar inicio a la negociación bajo los siguientes objetivos: i) aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial, incluido el mejoramiento del acceso a los mercados mediante la reducción y la eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios; ii) mejorar el sistema multilateral

⁷⁵ Cfr. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10, México: oct. de 1986, p. 933.

Cuadro 7

Crecimiento del comercio y la producción mundiales de mercancías, por grandes grupos de productos (Variación media anual, en porcentajes)					
	1960-70	1970-80	1980-86	1985	1986
Exportaciones					
Productos agropecuarios	4.0	4.5	1.0	0.0	-1.0
Productos de las industrias extractivas	7.0	1.5	-1.5	-2.0	7.5
Manufacturas	10.5	7.0	4.5	5.0	3.0
Promedio	8.5	5.0	3.0	3.5	3.5
Producción					
Productos agropecuarios	2.5	2.0	2.5	2.2	1.0
Productos de las industrias extractivas	5.5	2.5	-1.5	1.0	6.0
Manufacturas	7.5	4.5	2.5	3.5	3.5
Promedio	6.0	4.0	2.0	3.0	3.0

Fuente: Estimaciones de la Secretaría del GATT, en GATT "El comercio internacional en 1986-1987" revista *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11; México: noviembre 1987, p. 951.

2) Las medidas proteccionistas obstaculizaban el acceso a los mercados: El avatimiento o freno de esta nefasta tendencia (ya abordada en diferentes partes de este trabajo) se presentaba como una de las prioridades a las que habría de enfrentarse la Ronda de Uruguay. La pléyade de políticas proteccionistas, materializadas en una multiplicidad de Barreras No Arancelarias (véase Anexo 1) y aún el avance del comercio cubierto por estas medidas por los principales países desarrollados, básicamente, (véase cuadro 5, pag. 23) alertaba en la urgencia para detener esta tendencia.

3) El problema económico de los países en desarrollo afectó su intercambio comercial: fue un hecho inegable que el contexto económico comercial internacional afectó negativamente a la gran mayoría de este grupo de países (véase 1.5). Para complicar este panorama surge en 1982 lo que se ha dado en llamar la crisis de la deuda externa de los países en desarrollo. "En 1986 el valor en dólares de las importaciones de mercancías de los 15 países más endeudados⁷² se situó 40% por debajo del de 1981 {aquí también debe tomarse en cuenta la disminución de ingresos obtenidos de la venta de productos básicos}. Entre ambos años, el valor en dólares del comercio mundial total aumentó casi 8%. En 1981 las importaciones de esos países representaron 6.5% de las mundiales, equivalente en términos aproximados a las del tercer importador mundial, durante ese año, es decir, Japón. En 1986 el porcentaje había descendido a 4 %".⁷³

Con lo expuesto aquí se puede inferir que los países en desarrollo no se encontraban en las mejores condiciones económico-comerciales como para permitir una apertura comercial, lo que sería un factor negativo para el avance de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

4) La crisis que inició en 1982 afectó a las principales economías del mundo. Una de las más perjudiciales reacciones que los países desarrollados derivaron entre ellos y a todo el

⁷² La categoría de países más endeudados para ese año es dada aquí por el FMI, e incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa de Marfil, Ecuador, Filipinas, Marruecos, México, Nigeria, Perú, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia.

⁷³ GATT, "El comercio internacional en 1986-1987" (documento del GATT reproducido), en *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 11; México: nov. de 1987 p. 961.

comercio internacional fue el aumento de sus políticas proteccionistas. Ellas abarcaron una gran diversidad de Barreras No Arancelarias (véase Anexo 1). Igualmente su multiplicación distorsionó grandemente todo el sistema multilateral del GATT y revistió una importante disminución del ritmo de crecimiento de los intercambios mundiales.

En este contexto, una negociación que condujera a un desmantelamiento de dichas políticas proteccionistas se enfrentaría al problema mayúsculo de las condiciones macroeconómicas adversas existentes al interior de las principales economías desarrolladas. Uno de los rubros que afectaría una mayor liberalización del comercio de esos países era el aumento del desempleo, mismo que ya había evidenciado su alta vulnerabilidad a los ajustes que con objetivos comerciales hacían tales países. *"En el área de la OCDE, han disminuido las tasas de crecimiento y han aumentado las tasas de desempleo. La tasa de desempleo en la OCDE era de 3% al finalizar la Ronda de Kennedy en 1967. En esa época, el ritmo de crecimiento anual estaba por arriba de 5%. Cuando terminó la Ronda de Tokio en 1979, la tasa de desempleo era de 5% y la de crecimiento de 4%. {Para 1986} se eleva a 8.5% (más de 11% en Europa) y el crecimiento está por abajo del 3 %".*⁷⁴

Dentro de este contexto, el GATT, como depositario del sistema multilateral de comercio, se ve sometido a una presión, cada vez mayor, al carecer de una estructura normativa capaz de encauzar adecuadamente los elementos integrantes de ese entorno económico radicalmente transformado. En consecuencia a tal circunstancia, surge la apremiante necesidad de revisarlo sustancialmente para adecuarlo a ese nuevo entorno. Con ese fin sería convocada una nueva Ronda de NCM.

2.2. Hacia una inaplazable revisión del sistema comercial multilateral del GATT.

El sistema del GATT que promovió durante todo el período de la segunda posguerra la apertura comercial internacional empieza, a partir de los años setenta, a mostrar su incapacidad para evitar un gradual y creciente proceso de deterioro derivado de una profunda transformación económica internacional. Para enfrentarlo llevó a cabo la séptima Ronda de NCM (Tokio 1973-1979). Sin embargo, las adecuaciones emanadas de ésta no son suficientes para enfrentar dicho proceso y es entonces que -como ha sido ilustrado ya- éste trasciende a los años ochenta.

A continuación señalaremos algunos de los factores más importantes que incidieron negativamente al interior del sistema del GATT erosionando su normatividad y que requerían de un especial y urgente tratamiento en una nueva Ronda de NCM. Para su enumeración las hemos dividido en dos bloques. En un primer bloque están los que al ser aplicados malinterpretaban mañosamente las normas del GATT, y en un segundo bloque ubicaremos a los que al ser aplicados falsaban o contravenían del todo esas normas.

⁷⁴ Aho, Michael. *op. cit.*, p. 342.

Primer bloque: a) la adopción de Barreras No Arancelarias aumentó conforme fue aumentando la consolidación arancelaria; b) la utilización de medidas de Salvaguardias se hizo cada vez con menos claridad y precisión, permitiendo con ello, la erosión del principio de no discriminación; c) las disposiciones antidumping y los procedimientos para la aplicación de derechos compensatorios, concebidos para enfrentar prácticas desleales de comercio, se desvirtuaron y en ocasiones se utilizaron como mecanismos de hostigamiento a los exportadores; d) el mecanismo de Solución de Diferencias perdió eficacia, tanto por su lentitud como por la falta de acción coercitiva de sus fallos.

Segundo bloque: a) los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones (RVE) se multiplicaron, violando con ello los principios fundamentales del sistema del GATT, e impidiendo, igualmente el aprovechamiento de las ventajas comparativas de un productor sobre otro; b) el sector textil y del vestido, por medio de la renovación del Acuerdo Multifibras (AMF), arrastraba una larga historia de excepción de la disciplina normativa multilateral del GATT; c) el intercambio comercial de los productos agrícolas mantenían un régimen de excepción de la norma del GATT desde 1955, su inclusión y codificación se reveló como una prioridad para las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Como ya fue ilustrado, por la creciente importancia que habían venido adquiriendo en los intercambios comerciales mundiales la codificación y regulación de los sectores de los Servicios, la propiedad intelectual, y el de las inversiones en materia de comercio (también denominados genéricamente como los "nuevos temas" del comercio internacional), se presentaban como un trabajo ineludible en las nuevas NCM, con el propósito de facilitar una liberalización ordenada de estos mismos sectores.

Es así, que bajo este contexto económico, comercial e institucional internacional las Partes Contratantes del GATT deciden crear, en diciembre de 1985, el Comité Preparatorio para el inicio de los trabajos de la octava Ronda de NCM, que sería lanzada en septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay.

2.3. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Como ha quedado ilustrado en lo que va de este capítulo, el reto por asumir en las nuevas NCM, era de una complejidad extrema. Así, la puesta en marcha de sus trabajos asume como propósito central el de reforzar la disciplina normativa multilateral del GATT, así como el de extender esa misma disciplina a los "nuevos temas" del comercio mundial.

Así, representantes ministeriales de 92 países reunidos en Punta del Este, Uruguay, del 15 al 20 de septiembre de 1986, deciden, mediante la Declaración Ministerial sobre la Ronda de Uruguay del GATT⁷⁵, dar inicio a la negociación bajo los siguientes objetivos: i) aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial, incluido el mejoramiento del acceso a los mercados mediante la reducción y la eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas y obstáculos no arancelarios; ii) mejorar el sistema multilateral

⁷⁵ Cfr. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10; México: oct. de 1986, p. 933.

de comercio (GATT) y someter una proporción más grande del comercio mundial a las disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles; iii) incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios en el entorno económico internacional y tomar en consideración los cambios de las estructuras y perspectivas comerciales, incluida la creciente importancia de los productos de alta tecnología, y la importancia de los productos básicos; iv) fomentar una acción convergente de cooperación a escala nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas económicas hacia los países en desarrollo.

Desde el punto de vista de los procedimientos, para el logro de los objetivos planteados fue constituido un Comité de Negociaciones Comerciales, asimismo, se acordó la creación de 14 grupos⁷⁶ más otro grupo, cuyos trabajos marcharían paralelamente a los de los otros catorce, pero de forma autónoma, y que estaría destinado al sector de los Servicios. Todos los grupos pueden dividirse "en tres categorías: a) acceso a mercados, donde los grupos tuvieron como meta reducir y/o eliminar las barreras arancelarias y las medidas no arancelarias de los países participantes; b) temas normativos, donde las partes contratantes buscaron fortalecer la disciplina multilateral de comercio; y c) nuevos temas, en donde el objetivo fue introducir disposiciones para normar el comercio internacional de servicios, proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual y reducir la distorsión en el comercio resultantes de las políticas de inversión".⁷⁷

El proceso de negociación estuvo planteado a realizarse en un periodo de 4 años, no obstante, conforme se avanzaba en los trabajos se evidenciaba lo inviable del logro de consensos en la mayoría de las áreas. Así, el Comité de Negociaciones propició una Reunión Ministerial con el objeto de realizar un balance a mitad del periodo, la cual se llevó a cabo en Montreal, Canadá, en diciembre de 1988. Sin embargo, en dicha reunión "no hubo avance alguno ya que los países miembros no querían otorgar facilidades a sus contrapartes. Desde esta reunión estaba claro que el grupo que presentaría mayores problemas sería el agrícola y le seguirían el de los servicios, textiles, propiedad intelectual, entre otros".⁷⁸

A medida que se iba avanzando en la negociación en el sector agrícola se iba imponiendo la realidad económica imperante en este campo, reflejada en el enfrentamiento que protagonizaban los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE), teniendo como referencia la postura coherente del Grupo de Cairns⁷⁹, que pugnó, desde el principio, por la eliminación de subsidios y la liberalización comercial en el sector. Por su parte, la propuesta lanzada por Estados Unidos sostenía una posición maximalista, exigiendo el desmantelamiento de las BNA en un plazo de 10 años. La CEE, principal responsable por el estancamiento de la negociación, se encontraba empeñada en defender los fundamentos de su Política Agraria Común (PAC) evidenciada como altamente proteccionista y abocada a la competencia desleal en el mercado mundial.

⁷⁶ Los grupos fueron: 1) aranceles; 2) medidas no arancelarias; 3) productos tropicales; 4) productos obtenidos de la exportación de recursos naturales; 5) textiles y vestido; 6) agricultura; 7) artículos del Acuerdo; 8) salvaguardias; 9) acuerdos de la NCM; 10) subvenciones y medidas compensatorias; 11) solución de diferencias; 12) aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el de falsificados; 13) antidumping, y 14) medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

⁷⁷ Martínez Cortés, *op cit*, p. 69

⁷⁸ *Ibidem*, p. 70.

⁷⁹ Este grupo fue constituido por los 14 países agroexportadores más importantes (excluidos EE.UU. y la CEE): Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fiji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia y Uruguay.

Bajo esta misma circunstancia se celebró otra Reunión Ministerial, esta vez en Bruselas, Bélgica, del 3 al 7 de diciembre de 1990. En ella no se obtienen los consensos necesarios para permitir el avance de la negociación. Nuevamente se culpó al sector agrícola de tal situación. No obstante, en contrapartida de ello, las PC deciden ahí mismo prorrogar la negociación el tiempo que fuese necesario hasta llegar a obtener los consensos requeridos en los grupos de negociación planteados al inicio de la Ronda. Casi dos años más serían necesarios para alcanzar el arreglo definitivo.

El hecho que ofreció la pauta para alcanzar una solución al estancamiento llegó con la suscripción del acuerdo sobre agricultura de **Blair House**, Washington, del 20 de noviembre de 1992, suscrito entre los EE.UU. y la CEE. En él se propuso la "arancelización" y el desmantelamiento gradual de las BNA y la incorporación de la consolidación de los aranceles de los productos agrícolas a la disciplina del GATT.

Es finalmente, el día 15 de diciembre de 1993, en Ginebra, tras reuniones finales de los grupos de acceso a mercados y el de Servicios, que el Comité de Negociaciones Comerciales cierra siete años de trabajos de la Ronda Uruguay.

3. Los resultados de la Ronda de Uruguay y su instrumentación.

3.1. Preámbulo.

Los resultados de la Ronda de Uruguay constituyen el esfuerzo de negociación más importante realizado hasta ahora con el propósito de modernizar y reforzar el sistema multilateral de comercio, a través de la concreción de un conjunto de "nuevas reglas, más avanzadas y universales".⁸⁰ Asimismo, marca un importante progreso en el logro de un comercio mundial más abierto y transparente.

Ahora bien, de todos los Acuerdos emanados de las negociaciones de esta Ronda sobresale el que crea la Organización Mundial del Comercio (OMC) que, además de sustituir al GATT, se encargará de administrar y aplicar en forma integral los muchos y complejos Acuerdos emanados de tales negociaciones.

Otra de las cuestiones preponderantes derivadas de estas negociaciones es el perfeccionamiento del Sistema de Solución de Diferencias (véase 4.2. y *Diagrama* en el Anexo 3), cuya principal cualidad consiste en impedir la acción unilateral de alguno de los miembros sobre otro, cosa que en el sistema del GATT fue común y llevada a cabo de parte de los países desarrollados sobre otros iguales, o aún sobre países en desarrollo.

Como ya fue señalado al principio de este trabajo, Estados Unidos desplegó una estrategia que dió por resultado la creación y puesta en marcha del GATT, "*la creación del GATT se vincula con los objetivos de política exterior de Estados Unidos*",⁸¹ y al mismo tiempo favoreció la cancelación del proyecto de la OIC (véase 1.1.). El éxito de tal estrategia fue posible gracias a la posición que como la principal potencia económica y política en el mundo guardaba en ese tiempo.

Más tarde y como consecuencia de la recomposición que el orden mundial tuvo en los años setenta el sistema del GATT se vio sometido a fuertes presiones derivadas de su falta de adecuación a un entorno económico mundial que había cambiado grandemente; para enfrentar tales presiones realiza un esfuerzo de ajuste a su normatividad en la Ronda de Tokio, sin embargo, sus resultados no lograron sus objetivos (véase 1.4.) y las reglas multilaterales de comercio de este sistema continuaron erosionándose de forma mayúscula. Ahora bien, los acuerdos emanados de la Ronda de Uruguay -derivados de una profunda negociación- revelan una más coherente distribución en la participación de las decisiones y la conducción de la OMC. Es decir, los acuerdos reflejan una mayor adecuación a las nuevas realidades del comercio internacional, dentro de las cuales está el avance, cada vez más evidenciado, hacia una hegemonía compartida entre los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.⁸² Asimismo refleja la creciente importancia de algunos países del Sudeste Asiático. Igualmente, también

⁸⁰ Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele. "La conclusión de la Ronda de Uruguay: resultados e implicaciones" en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6; México: junio de 1994, p. 524.

⁸¹ Trejo Reyes, Saúl y Gustavo Vega Cánovas, *op cit.*, pág. 522.

⁸² Véase Kuri Gaytán, Armando, *op cit.*

refleja la indispensable participación de todos los países en desarrollo, como grupo, como elementos necesarios para el desenvolvimiento del sistema de comercio internacional. "La integración de los países en desarrollo en el comercio mundial avanzará mucho más rápidamente que antes del inicio de esta década. Su tasa de integración en el comercio de mercancías -el exceso del comercio internacional sobre el crecimiento de la producción- fue negativa en los quince años hasta 1985. Se recuperó en la segunda mitad de los años 80 y se disparó hasta casi el 7% en 1991-94. {Aún más} aproximadamente una quinta parte de las exportaciones se dirigió a los países en desarrollo a fines de los años ochenta. Hoy {1995}, este porcentaje ha aumentado a un cuarto, y parece probable que exceda de un tercio a finales de la próxima década".⁸³

Así, de todo lo aquí señalado se puede derivar que: "Durante la era del GATT, los principales problemas en materia de negociación eran fácilmente resueltos cuando los Estados Unidos, la Comunidad Europea y el Japón tenían criterios convergentes. Con arreglo al régimen de la OMC, las reglas del juego incluyen una activa participación de los países en desarrollo, dado que la cuestión básica ya no es la liberalización del comercio entre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), sino el establecimiento de un marco normativo para el proceso de competencia global".⁸⁴

3.2. Los Acuerdos emanados de la Ronda de Uruguay.

El 15 de abril de 1994, en Marrakech, Marruecos, fueron firmados por los representantes de 109 países y la Unión Europea los Acuerdos finales emanados de la octava Ronda de NCM del GATT (véase un listado de ellos en el Anexo 4). Como siguiente paso, se abrió el periodo de ratificación que culminó con la puesta en vigor de esos acuerdos el primero de enero de 1995, al haber sido ratificados por más de dos tercios de los que los suscribieron.

Es importante resaltar que la suscripción de todos los Acuerdos resultantes de la Ronda de Uruguay fue planteada para realizarse integralmente. Es decir, "el marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de {esa} Ronda se traten como un 'todo único' y, por consiguiente, el ser miembro de la Organización entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna"⁸⁵ (dentro de esos Acuerdos están los que, ahora perfeccionados, eran denominados como Códigos de Conducta.

El Acta Final de la Ronda Uruguay es el documento que incorpora los resultados de las NCM. Éste consta de las siguientes partes: a) los textos jurídicos de los Acuerdos que reafirman, interpretan y amplían las normas del GATT. Aún más, se encuentran otros que crean nuevas normas con el objeto de cubrir aspectos y sectores que no habían sido abordados en Rondas anteriores, tales como los "nuevos temas"; b) otra parte que contiene Decisiones y Declaraciones Ministeriales que proporcionan una mayor claridad sobre determinadas disposiciones de algunos acuerdos; y, c) las Listas Nacionales en las que los países consignan

⁸³ Banco Mundial, *Las Perspectivas Económicas Globales y los países en Desarrollo 1995*, Coedición Banco Mundial Mundi-prensa, Madrid: p. 12.

⁸⁴ Tavares de Araujo, José Jr. "Economía política del proteccionismo después de la Ronda Uruguay" en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile: abril de 1995, p. 56.

⁸⁵ Martínez Cortés, *op. cit.* p. 71.

sus compromisos relativos a la liberalización del comercio tanto de mercancías como de Servicios (550 páginas se refieren a los textos jurídicos y otras miles de ellas corresponden a las Listas Nacionales).⁸⁶

Es un hecho que los resultados de la Ronda de Uruguay forman un conjunto integral e interrelacionado. No obstante, en este trabajo y con el único propósito de hacer más esquemática su exposición, hemos decidido abordarlos en dos partes. Asimismo queremos resaltar que aquí no serán reseñados todos los resultados de estas negociaciones, tarea que rebasaría por mucho los objetivos de este trabajo, sino más bien serán señalados algunos aspectos de aquellos que por su importancia nos brinden una panorámica útil para llegar a realizar algunas reflexiones sobre la labor llevada a cabo por esa Ronda.

En este mismo orden de ideas, se reprodujo un cuadro comparativo que consigna, de una parte, los objetivos establecidos en la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay (25 de septiembre de 1986) y, por otra parte, los objetivos alcanzados en el Acta Final de la Ronda de Uruguay (Marrakech, 14 de abril de 1994) como el Anexo número 5.

En el presente capítulo -que constituirá la primera parte de la exposición de los resultados de la Ronda de Uruguay- se consignan los asuntos que al interior del GATT habían venido suscitando importantes controversias (dañando principalmente a los países en desarrollo) y/o una inaplazable necesidad de ser revisados en el contexto de una negociación multilateral, tales como; la postergación de la ampliación de la disciplina del GATT al comercio agrícola y textil; la incorporación de los "nuevos temas" del comercio mundial; los acuerdos sobre prácticas comerciales (Subvenciones y Medidas compensatorias, Salvaguardias, Medidas Antidumping); y el acceso a mercados (cuestiones arancelarias).

Por lo que hace al capítulo IV de este mismo trabajo -que constituye la segunda parte de la exposición de los resultados de la Ronda de Uruguay- se aborda el tema de la Organización Mundial del Comercio (surgimiento, funcionamiento), así como los temas por los que se espera se pronuncie en un futuro mediano (medio ambiente y derechos laborales). Adicionalmente, en otro apartado, se destacan algunas inferencias en relación a la participación que los países en desarrollo tendrán en la nueva organización.

De todos los acuerdos surgidos de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, que van desde el Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XVII (Empresas del Estado), y que pasan por el de las Normas de origen, el de Salvaguardias y una veintena más, y que rematan con el acuerdo sobre Servicios, sobresale el que establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que se constituye en el nuevo ente administrador y regulador del sistema comercial multilateral internacional.

La sustitución del GATT por la OMC no estaba prevista al inicio de los trabajos de las NCM de la Ronda de Uruguay. La idea de la creación de la OMC surge de la necesidad de conformar una institución moderna que administrara los novedosos Acuerdos emanados de dicho proceso negociador. Esos Acuerdos a diferencia de otros concretados en anteriores Rondas no sólo involucran al comercio de mercancías, sino también al de los Servicios, la

⁸⁶ Cfr. "El Acta Final de la Ronda de Uruguay", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México: junio de 1994, pp. 538-553.

Propiedad intelectual, y las Inversiones en materia de comercio. Así, ante esta nueva circunstancia la estructura jurídica del antiguo GATT resultaba insuficiente ya que su norma sólo se refería al comercio de mercancías. "La idea de establecer la OMC surgió hasta 1991, como una tímida propuesta de la Comunidad Europea que fue fuertemente respaldada por el entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel ... Por su parte Estados Unidos deseaba la instrumentación de un GATT reformado ... que significaba continuar aplicando el GATT sobre la base de ciertas reformas. La base final de los acuerdos de la Ronda Uruguay y del establecimiento de la OMC incorporaría algunas de las propuestas de Estados Unidos ... así como las de la Unión Europea (UE)".⁸⁷

3.3. Liberalización del Comercio de Mercancías, y ampliación de la disciplina del "GATT de 1994" al comercio agrícola y de textiles.

Nueva consolidación de aranceles⁸⁸

Como resultado del proceso negociador los países desarrollados se comprometieron a consolidar casi todos sus aranceles para los productos industriales, pasando del 74% de las partidas consolidadas antes de la Ronda a un 98%. Por su parte los países en desarrollo se comprometieron, en el mismo rubro de pasar de un 21% a un 65% (véase Cuadro 8).

Cuadro 8

	Ronda de Uruguay: alcance de ofertas de consolidación en bienes industriales							
	total		partidas consolidadas (%)		Valor de importaciones consolidado (%)			
	Valor import. (miles de millones de Dlls.)		Antes de la Ronda	Oferta	De todo origen		De países en desarrollo	
	De todo origen	Países en desarrollo			Antes de la Ronda	Oferta	Antes de la Ronda	Oferta
E. industrializadas	736.8	169.7	78	97	94	98	94	98
E. en desarrollo	353.6	-	21	65	12	56	-	-
E. en transición	34.7	2.2	74	98	75	98	73	99

E= Economías.

Fuente: GATT, An analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies (MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30) 29 de noviembre de 1993, en Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele, "la conclusión de la Ronda de Uruguay", revista *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México: junio 1994, p. 526.

Reducción Arancelaria

Un elemento sobresaliente de los resultados de las negociaciones es el que se refiere al plazo previsto para llevar a cabo los compromisos en relación a las reducciones arancelarias. En esta ocasión ese plazo fue fijado en cuatro años, el más corto hasta ahora, ya que en la Ronda de Tokio fue de ocho y el de la Ronda Kennedy fue de diez. Por lo que toca a la baja arancelaria, "varía de 18 a 69 por ciento, según los países y las ramas. Los cuadros (9 y 10)

⁸⁷ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con América del Norte, *Informe GATT/OMC, mayo-julio de 1994*, p.2

⁸⁸ Los aranceles consolidados constituyen un techo máximo que no se puede superar frente a ningún exportador signatario del Acuerdo, véase También "consolidación arancelaria en I.2.

ejemplifican los montos de tales reducciones por tipo de bienes industriales y países de origen. En términos relativos, por lo general, tales rebajas no son mayores que las ofrecidas por las naciones industrializadas a sus importaciones provenientes de países en desarrollo, salvo en algunos grupos de productos: bienes industriales metálicos, los obtenidos en las primeras etapas de transformación de los minerales; productos tropicales; madera y derivados (pulpa, papel y muebles), y la maquinaria no eléctrica".⁸⁹

Cuadro 9

Ronda de Uruguay: porcentaje de reducción arancelaria, por países y grupos de productos				
Importaciones mundiales	Valor total (miles de millones de dólares)	Promedio arancelario ponderado por comercio		
		Antes de la Ronda	Oferta	Reducción (%)
<i>Productos Industriales</i>				
De todo origen	736.8	6.4	4.0	38
De países en desarrollo	167.6	6.8	4.6	32
De países menos avanzados	2.1	8.3	6.7	19
<i>Productos industriales excluyendo "textiles y vestido" y "peces y productos de la pesca"</i>				
De todo origen	651.9	5.5	3.1	43
De países en desarrollo	125.2	4.7	2.6	45
De países menos avanzados	0.7	1.4	0.8	43
<i>Importaciones por categorías industriales: (de todo origen)</i>				
Todos los productos industriales	736.8	6.4	4.0	38
Textiles y vestido	66.4	18.3	12.4	20
Metales	69.4	3.7	1.4	62
Productos minerales y piedras preciosas	72.8	2.6	1.1	58
Maquinaria eléctrica	86.0	6.6	3.6	45
Cuero, caucho y calzado	31.7	8.9	7.1	20
Madera, pulpa, papel y muebles	40.6	3.5	1.5	57
Artículos manufacturados no especificados	76.1	5.4	2.7	50
Peces y productos de la pesca	18.5	6.1	4.8	21
Maquinaria no eléctrica	118.1	4.8	2.3	52
Químicos e insumos para fotografía	60.9	6.7	3.8	43
Equipo de transporte	96.3	7.4	5.8	22
<i>Importaciones de:</i>				
Productos de países en desarrollo	465.8	7.6	5.0	34
Productos tropicales industrializados	32.8	4.2	2.3	45
Productos derivados de recursos naturales	80.2	3.2	2.1	34

Fuente: GATT, An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to the Developing Economies (MTN.TNC/W122, MTN.GNC/W/30), 29 de noviembre de 1993, en Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele, "La conclusión de la Ronda de Uruguay", revista Comercio Exterior, vol. 44, núm. 6, México: junio de 1994, p. 527.

⁸⁹ Zapata Martí, *op cit.*, p. 525

Cuadro 10

Ronda de Uruguay: porcentaje de reducción arancelaria de los países en desarrollo				
Importaciones por categorías industriales (de todo origen)	Valor total (milles de millones de dólares)	Promedio arancelario ponderado por comercio		
		Antes de la Ronda	Oferta	Reducción (%)
Todos los productos industriales	169.7	6.8	4.5	34
Textiles y vestido	33.2	14.6	11.5	21
Metales	24.4	2.7	0.9	67
Pdts. minerales y piedras preciosas	22.2	2.7	0.9	70
Maquinaria eléctrica	19.2	6.3	3.5	44
Cuero, caucho y calzado	12.2	8.1	6.6	19
Madera, pulpa, papel y muebles	11.5	4.6	1.7	63
Arts. Manufacturados no especificados	10.9	6.5	3.4	48
Peces y productos de la pesca	10.6	6.7	5.2	22
Maquinaria no eléctrica	9.8	4.7	1.9	60
Químicos e insuntes para fotografía	8.2	7.2	4.0	44
Equipo de transporte	7.6	3.8	3.2	18
<i>Importaciones</i>				
Productos de países en desarrollo	122.8	8.0	5.6	30
Productos tropicales industrializados	14.4	4.2	1.8	57
Productos derivs. de recursos naturales	33.4	4.0	2.6	35

Fuente: GATT, An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to the Developing Economies (MTN.TNC/W122, MTN.GNC/W/30), 29 de noviembre de 1993, en Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele "La conclusión de la Ronda de Uruguay", revista *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6; México: junio de 1994, p. 528.

Productos agrícolas

El Acuerdo sobre productos agrícolas constituye un paso importante hacia la estabilidad y la previsibilidad del comercio de esos productos. Ello gracias a varios factores, entre los que destacan los siguientes: a) los países industriales se comprometieron a consolidar prácticamente todas las categorías de productos agrícolas ahora sometidos a aranceles; b) la "arancelización", es decir, "la sustitución de la actual plétora de barreras no arancelarias en frontera por el equivalente de los aranceles"⁹⁰ conducirá a una eliminación gradual de una de las fuentes de controversia más grandes en el comercio de esos productos, y; c) la reducción del valor de los subsidios a la exportación, sobre todo las directas, así como el volumen de tales exportaciones subsidiadas. Las medidas concertadas están encaminadas a iniciar un proceso de desmantelamiento de las políticas distorsionantes en el mercado de los productos agrícolas, asimismo, constituir un primer paso hacia la liberalización y reforma más profunda⁹¹ véase también Anexo 5.

⁹⁰ *Ibidem*, p. 527.

⁹¹ Cfr. Harmsen, Richard "La Ronda Uruguay, una bendición para la economía mundial", en Fondo Monetario Internacional, *Finanzas y Desarrollo*; Washington: marzo de 1995, p. 23.

Productos Textiles

El Acuerdo sobre textiles y el vestido otorga el marco jurídico indispensable para la supresión gradual, a lo largo de diez años, del Acuerdo Multifibras (AMF), *"invirtiendo así la tendencia de los tres últimos decenios de constante ampliación y expansión del régimen discriminatorio y restrictivo dirigido contra la principal exportación industrial de los países en desarrollo ... Tal cosa constituye un serio retroceso .. para los intereses proteccionistas en los países desarrollados importadores"*.⁹²

3.4. Los "nuevos temas" (Servicios, Propiedad Intelectual, e Inversiones en Materia de Comercio).

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es uno de los más importantes resultados derivado de las NCM de la Ronda de Uruguay. Su principal aporte al Comercio Internacional lo constituye la puesta en marcha del primer foro multilateral que tiene como objetivo central la liberación progresiva del comercio de los Servicios.

El Acuerdo establece el marco contractual multilateral para ordenar el intercambio del sector servicios. Está conformado por *"tres elementos principales: a) un marco general de las obligaciones básicas de todos los países miembros; b) las listas de compromisos nacionales específicos, con miras a una gradual liberación, y; c) varios anexos referentes a la situación especial de distintos servicios (el movimiento de mano de obra, el transporte aéreo, las actitudes financieras y las telecomunicaciones)"*.⁹³

Para llevar a cabo su objetivo central el Acuerdo dispone que todas las transacciones que se den dentro de su marco se regirán por el principio de la Nación Más Favorecida (NMF). En este orden de ideas, define por primera vez cuatro modalidades de prestación de Servicios, según el lugar y la forma en que se de o reciba (véase Cuadro 11). Asimismo, al tomar en cuenta que en el campo de los servicios, las barreras al libre comercio internacional se hallan más en las reglamentaciones nacionales o su ausencia, consigna las prescripciones que deberán tomarse en cuenta para lograr una reglamentación nacional coherente con el Acuerdo, dentro de las cuales se destacan las siguientes: *"aplicación transparente con obligaciones concretas en materia de publicación de leyes y ordenamientos involucrados...; armonización progresiva de las leyes y los reglamentos pertinentes; ... prevención de abusos por parte de proveedores monopolistas ...; revisión de las disciplinas sobre subsidios, a fin de que no tengan efectos distorsionadores sobre el comercio de servicios"*.⁹⁴

⁹² UNCTAD. *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 1994*, Panorama General por el Secretario General de la UNCTAD. (núm. de venta: S. 94. I.I.D. 26); New York: 1994, p. 32, 33.

⁹³ Zapata Martí, *op cit.*, p. 531.

⁹⁴ *Ibidem.*, p. 532.

Cuadro 11

Modalidades de prestación comercial de servicios *

1. Comercio transfronterizo:

Suministro de su servicio desde el territorio de un país miembro al territorio de otro país miembro. Los servicios telemáticos son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el servicio se traslada de un lugar a otro.

2. Consumo en el extranjero:

Suministro de un servicio en el territorio de un país miembro a un consumidor de otro país miembro. Los servicios turísticos son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el consumidor se traslada para recibir el servicio en otro lugar.

3. Presencia comercial:

Suministro de un servicio a través de la presencia de entidades proveedoras de servicios de un país miembro en el territorio de otro país miembro. Los servicios bancarios son un ejemplo de este tipo de modalidad en que el servicio se presta en otro lugar mediante el establecimiento de una presencia comercial (filial, oficina de representación, agente o concesionario, etc.).

4. Desplazamiento de personas físicas:

Suministro de un servicio por personas físicas de un país miembro en el territorio de otro país miembro. Los servicios profesionales, de consultoría o proyectos de construcción son ejemplos de esta modalidad en que el prestador del servicio es el que se traslada.

* Conforme el texto del Acuerdo de Comercio sobre Servicios y (GATS).

Fuente: Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele "La conclusión de la Ronda de Uruguay" en revista *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6; México: junio 1994, p. 531.

Por lo que hace a los países en desarrollo el Acuerdo prevé el fomento de la participación de estos países, "vía la negociación de compromisos sobre acceso a tecnología, canales de distribución y redes de información".⁹⁵ Igualmente, el Acuerdo, también "establece un marco en cuyo seno los países en desarrollo podrán obtener reciprocidad para cualquier liberalización ulterior que efectúen en el comercio de servicios".⁹⁶

No obstante la expectativa optimista, es necesario asentar que algunas opiniones han señalado el carácter limitado del documento: "en el caso del Acuerdo sobre Servicios, se trata de un trabajo inacabado, toda vez que sectores enteros (transportes aéreos y marítimos, servicios financieros) permanecen al margen de la apertura de mercados".⁹⁷

⁹⁵ *Ibidem*

⁹⁶ UNCTAD, *Informe sobre el Comercio y Desarrollo 1994*, op cit., p. 40.

⁹⁷ De Almeida, Paulo Roberto, op cit., p. 269.

El Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC), persigue básicamente la equiparación de la inversión extranjera con la de sus contrapartes públicas y privadas de cualquier país. Este acuerdo que es congruente con la legislación internacional más sobresaliente en la materia (Convención Internacional sobre Solución de Disputas en Materia de Inversiones de 1965 y el respectivo de la Comisión de la ONU sobre Derecho Comercial Internacional) prevé la eliminación de medidas de protección al interior de los países en plazos diferenciados según el grado de desarrollo del país de que se trate, que será de dos años para los países desarrollados, cinco para los en desarrollo, y siete para los menos adelantados.⁹⁸

El Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), representa otro producto innovador de la Ronda de Uruguay. "Los resultados implican que todos los países integrantes se deberán adherir a un estándar mínimo de protección de patentes, marcas, derechos de autor, etc. Y que deberán establecer sistemas administrativos y judiciales eficaces de protección de estos derechos. Este estándar mínimo es superior al existente bajo las diferentes convenciones que administra actualmente la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y quedan protegidos por el sistema de solución de diferencias de la OMC".⁹⁹

El cuadro 12 resume los tipos de propiedad protegida y los plazos generales convenidos.

Cuadro 12

Protección a la propiedad intelectual en la Ronda de Uruguay: tipos y plazos	
Tipo de propiedad protegida	plazo mínimo de protección
Derechos de autor (incluyendo además de las obras literarias a los programas electrónicos, las grabaciones de sonido, las películas cinematográficas, etc.)	20
Derechos de interprete, ejecutante o productor de grabaciones de sonido.	50
Dibujos y modelos industriales	10
Patentes sobre invenciones y procedimientos	20
Esquema de trazado de circuitos integrados	10

Fuente: GATT, *Acta Final de la Ronda de Uruguay*, diciembre de 1993, en Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele, "La conclusión de la Ronda de Uruguay", revista *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6; México: junio 1994, p. 535.

⁹⁸ Cfr. "Acta Final de la Ronda de Uruguay", *op cit.*, p. 543.

⁹⁹ Jara Puga, Alejandro "Término de la Ronda de Uruguay. Nace la Organización Mundial de Comercio" en *Diplomacia*, núm. 65; Chile: septiembre de 1994, p. 26.

3.5. Los Acuerdos sobre Prácticas Comerciales.

Como uno de los más preponderantes resultados de las negociaciones de la Ronda de Uruguay se pueden ubicar la revisión de acuerdos que se refieren a la utilización de algunas prácticas nocivas en el comercio internacional y que ahora se verán sometidos a una mayor disciplina multilateral.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, se avoca a precisar tres tipos de subvenciones públicas, clasificándolas en: a) "prohibidas", las que están vinculadas al empleo de insumos internos o a las metas de desempeño exportador; b) las no recurribles o permitidas, que son las no específicas, es decir, aquellas que no están limitadas a determinados tipos de industria o actividad (por ejemplo dirigidos a fomentar la pequeña y mediana empresa, u otorgar fondos para la investigación y el desarrollo), y c) las "recurribles", que son las que pueden afectar adversamente los intereses de otros países y están sujetas a demostración del daño sufrido. Se considera condición necesaria -aunque no suficiente- para que una subvención sea recurrible que el total de ella represente más del 5% del valor del producto.¹⁰⁰

El Acuerdo estipula procedimientos más transparentes para la aplicación de medidas compensatorias sobre los productos subvencionados por terceros países.¹⁰¹

El Acuerdo sobre Salvaguardias, consigna reglas más claras para la aplicación o uso de ellas, así, llegado el caso, se autoriza a los gobiernos a suspender temporalmente los compromisos asumidos en la OMC y a establecer barreras al comercio por un plazo máximo de cuatro años (extendibles bajo ciertas circunstancias hasta por ocho años).¹⁰²

De otra parte, se prohíbe establecer acuerdos voluntarios de limitación de exportaciones o arreglos de comercialización ordenada entre las partes. Las medidas de este tipo existentes al firmarse el Acuerdo deberán ser eliminadas en un plazo de 4 años.¹⁰³

El Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (*Antidumping*), que es el tercero negociado bajo los auspicios del GATT, establece normas más detalladas sobre los procedimientos para iniciar investigaciones, calcular su magnitud, determinar la existencia de daño y examinar las determinaciones y compromisos asumidos para frenarlas. El país importador debe establecer en forma más estricta la relación causal entre las importaciones (sujetas a *dumping*) y el daño causado a la industria nacional. Cabe señalar que el instrumento refleja un avance importante al incorporar el principio jurídico universal de la presunción de la inocencia del acusado antes de que la culpa resulte probada.

¹⁰⁰ Cfr. "El Acta Final de la Ronda de Uruguay" *op cit.*, p. 546.

¹⁰¹ *Ibidem*

¹⁰² *Ibid.*, pp. 546, 547.

¹⁰³ *Ib.*

4. La Organización Mundial del Comercio.

4.1. Establecimiento.

El resultado más importante derivado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay es el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dicha organización *"prevé un marco institucional común que incluirá al Acuerdo General, modificado en la Ronda de Uruguay {GATT de 1994} todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda"*¹⁰⁴

Ahora bien, el documento que da sustento a la OMC es el "ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO"¹⁰⁵ (véase Anexo 7) y que forma parte del Acta Final de la Ronda de Uruguay (véase 3.2) misma que fue adoptada y suscrita al final de la Conferencia Ministerial del GATT realizada en Marrakech, Marruecos del 12 al 15 de abril de 1994. Este Acuerdo consta de un preámbulo introductorio donde se asientan los objetivos que la OMC perseguirá, asimismo contiene un articulado formado de dieciséis de ellos donde se clarifican los asuntos inherentes a la OMC, tales como: funciones, estructura, condición jurídica, etc.

El Acuerdo mencionado en el párrafo anterior, en su preámbulo introductorio clarifica los objetivos que la OMC tendrá. Así, en el primer párrafo asienta que: "Las Partes en el presente Acuerdo: Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiéndolo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico".

Todo lo anterior y otros objetivos más, se propone conseguirlos "mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales". (Acuerdo de Marrakech..., Preámbulo, párrafo tercero).

En el artículo II que se refiere al *Ámbito de la OMC*, y en su numeral 4 señala que: "El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ... (denominado en adelante 'GATT de 1994') en jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 538.

¹⁰⁵ Este documento se encuentra integrado al "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio". *Diario Oficial de la Federación*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tomo CDXCV, núm. 21. Tres partes; México: diciembre 30 de 1994; Primera de las tres, p. 27-32.

Aduaneros y Comercio de ... 1947 ... (denominado en adelante 'GATT de 1947'). {Asimismo en su numeral 1 dice que:} "La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo".

4.2. Otros aspectos importantes de la OMC.

Funciones.

1. Facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de todos los Acuerdos Comerciales Multilaterales derivados de la Ronda de Uruguay, incluyendo los Acuerdos Comerciales Plurilaterales¹⁰⁶; 2. Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales de sus países miembros tanto en aquellos asuntos incluidos en su ámbito de competencia, como en los nuevos temas que se decida tratar multilateralmente; 3. Administrar las normas y procedimientos para la solución de controversias comerciales; 4. Revisar periódicamente las políticas comerciales de los países miembros; 5. Lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas a escala mundial mediante la cooperación con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (véase artículo III, en el Anexo 7).

Estructura

Los órganos principales de la OMC serán la Conferencia Ministerial y el Consejo General, integrados por representantes de todos los países miembros. Se establecen también Consejos y Comités sectoriales (véase Estructura de la OMC en el Anexo 6).

La Conferencia Ministerial se reunirá al menos una vez cada dos años. El Consejo General se reunirá cuantas veces sea necesario y tendrá las mismas atribuciones que la Conferencia, pero además funcionará como órgano para la solución de controversias y como mecanismo para el examen de las políticas comerciales. El Consejo General podrá celebrar acuerdos de cooperación con otras organizaciones intergubernamentales y con asociaciones no gubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC. Los tres Consejos de carácter sectorial tratarán los asuntos relacionados con el comercio de bienes, el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

También serán creados un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

La Secretaría del GATT pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General del GATT actuará como Director (véase también Acuerdo de Marrakech..., Art. IV en el Anexo 7).

¹⁰⁶ Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado. Ellos se refieren a: Comercio de Aeronaves Civiles, Compras del Sector Público, Productos Lácteos, y Carne de Bovino.

Adopción de decisiones

En general, la OMC continuará la práctica del GATT de adoptar decisiones por consenso, el cual se logra cuando ningún país se opone formalmente. A falta de consenso se aplicará, en general, la regla de la mayoría simple y cada país miembro de la OMC tendrá derecho a un voto. No obstante, las decisiones relacionadas con interpretaciones de los acuerdos que forman parte de la OMC requerirán de una mayoría de tres cuartos de los mismos; una mayoría calificada similar será necesaria también para la aprobación de las excepciones ("waivers") a las obligaciones de algún país miembro (véase Acuerdo de Marrakech..., Artículo IX en el Anexo 7).

Solución de diferencias

Otro de los sobresalientes resultados de la Ronda de Uruguay es el "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias" (también parte integrante del Acta Final de dicha Ronda) mismo que prevé la instrumentación de un mecanismo para la solución de las diferencias que se llegaren a presentar entre los miembros de la OMC. Así el mecanismo (o procedimiento) apunta "hacia el establecimiento de normas más expeditas que aseguren una aplicación más automática. En caso de controversias, la primera etapa prevé una ronda de consultas bilaterales con un plazo máximo de tres meses desde el inicio de la demanda por parte de un país. De persistir el conflicto, se establecería un grupo especial formado por tres expertos de terceros países. Las partes procurarán ponerse de acuerdo sobre el mandato y la composición del grupo especial, pero si no es posible decidirá el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC"¹⁰⁷ (véase Diagrama en el Anexo 3).

Del nuevo procedimiento cabe resaltar que este no podrá ser bloqueado por la parte acusada, asimismo, se prevén medidas de "retorsión" cuando las recomendaciones o fallos del grupo especial no se cumplan, es decir, se podrán implementar medidas que abarquen la suspensión de concesiones en otro sector distinto del mismo Acuerdo.¹⁰⁸

4.3. Los países en desarrollo en la OMC.

Para los países en desarrollo la consolidación de un sistema multilateral de comercio sustentado sobre reglas claras y estables es quizás la mejor garantía para protegerse tanto de las embestidas proteccionistas, como de las medidas distorsionantes impulsadas por los países desarrollados en el comercio internacional. Aún más, ello es esencial para el sano desarrollo del intercambio comercial entre los mismos integrantes de este grupo. El establecimiento de la OMC, como principal resultado de la Ronda de Uruguay, se constituye en el avance cualitativo más importante realizado hasta hoy para alcanzar, eventualmente, la consolidación de un sistema multilateral de comercio sustentado sobre reglas claras y estables.

¹⁰⁷ Zapata Martí, *op cit.*, p 536

¹⁰⁸ Cfr. "Acta Final de la Ronda de Uruguay", *op cit.*, p. 552, 553.

Sin embargo, y a pesar del avance logrado por los países en desarrollo, la OMC administrará un conjunto de reglas, dentro de las cuales, subsisten disposiciones que abren espacios para la aplicación de medidas discrecionales que afectarán los intereses de este grupo de países. Para ilustrar lo anterior, mencionaremos tan sólo dos ejemplos:

- En el Acuerdo sobre textiles y vestido, *"todavía muchos productos textiles y del vestido quedarán sujetos a restricciones por varios años"*.¹⁰⁹
- En el Acuerdo sobre Agricultura, se ha incluido *"una 'cláusula de paz' que garantiza que las medidas adoptadas en 'plena conformidad' con las disposiciones del Acuerdo no podrán discutirse alegando las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, ni siquiera aduciendo determinados aspectos del Entendimiento sobre Solución de Diferencias"*.¹¹⁰

Por lo que hace a la histórica situación de rezago en cuanto a la reducción arancelaria dada por los países desarrollados para los productos inherentes a los territorios de la mayoría de los países en desarrollo tenemos que *"desde una perspectiva global que considere sólo el aspecto ... de la reducción de aranceles, los resultados de la Ronda de Uruguay son relativamente desfavorables para los países en desarrollo. Ello se debe sobre todo al alto nivel de aranceles que permanece en las naciones desarrolladas para dos categorías de productos muy importantes para los exportadores de aquellos países: textiles y vestido, y pescado y productos del mar"*.¹¹¹ (véase cuadro 9 y 10).

Otra de las cuestiones que vale resaltar es la generación de dos situaciones controversiales derivadas de la adecuación de las condiciones existentes en el GATT de 1947 y ellas se refieren a: 1) la erosión de las preferencias arancelarias y; 2) la elevación de los costos de las importaciones de alimentos.

- El apartado 1) se refiere a que con la reducción de los niveles arancelarios para varios de los grupos de productos (mismos que llegan hasta el 34% de reducción, véase cuadro 9) en los mercados de los países desarrollados, se erosionan las preferencias arancelarias que les eran concedidas a varios países en desarrollo por medio del Sistema Generalizado de Preferencias (véase Recuadro 2:) sin que se hubiera considerado la posibilidad de compensar tal erosión con otro tipo de concesiones. Sin embargo, para algunos estudiosos de estos temas como Ricardo Zapata la posible erosión de beneficios de los SGP tendrá como contrapartida la certidumbre del acceso a mercados, lo que significa una traslación del comercio internacional desde un régimen preferencial unilateral, siempre incierto y precario a un régimen de aranceles bajos con base en el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), de carácter contractual.¹¹²

¹⁰⁹ Zapata Martí, *op cit.*, p. 530.

¹¹⁰ UNCTAD. *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1994, op cit.*, p. 38.

¹¹¹ Zapata Martí, *op cit.*, p. 537.

¹¹² Cfr. Zapata Martí, *op cit.*, p. 526.

- El apartado 2) se refiere a que ante la contingencia de un aumento importante en los precios de los alimentos, derivada de la reforma liberalizadora introducida por el Acuerdo sobre productos agrícolas, los países menos desarrollados y algunos en desarrollo, importadores netos de alimentos enfrentarían una grave situación. Fue de tal manera preocupante la posible aparición de esa situación que, dentro de los resultados de la Ronda de Uruguay, se concretó una Decisión que prevé el suministro de ayuda alimentaria o de productos alimenticios básicos proporcionados como donación. También se refiere a la posibilidad de que el FMI y el Banco Mundial financien las importaciones de alimentos.¹¹³

Desafortunadamente, la enumeración de otras disposiciones a ser aplicadas por la OMC que pueden dar lugar a situaciones de discrecionalidad, aparte de que agotarían el espacio destinado a esta parte del trabajo, también menoscabarían de origen los resultados de la Ronda de Uruguay con relación a los países en desarrollo.

Apertura de oportunidades

En contrasentido de lo arriba asentado, enseguida mencionaremos los espacios que significarán oportunidades para el desarrollo de los intercambios comerciales para los países en desarrollo, y que se refieren a: i) el comercio de manufacturas se beneficiará de sustanciales reducciones arancelarias pudiendo favorecer las exportaciones de estos países (véase cuadros 9 y 10); ii) se prevé la abolición de restricciones voluntarias a la exportación (RVE), y; iii) en los países industrializados la cobertura de las barreras no arancelarias (BNA) en contra de las exportaciones de este grupo de países descenderá del 18% al 5% aproximadamente.¹¹⁴

Desigual distribución de los beneficios

No obstante, es también importante señalar que los beneficios que se derivarán de la aplicación de los Acuerdos que administrará la OMC serán distribuidos desigualmente entre regiones y países de este conjunto, confirmando con ello las tendencias manifestadas años atrás (véase 1.5.). En este tenor vale mencionar lo consignado en un trabajo del Banco Mundial,¹¹⁵ en la dilucidación del porqué las ganancias derivadas de la aplicación de los Acuerdos emanados de la Ronda de Uruguay por medio de la OMC no serán equitativamente distribuidas. Asienta que ello se debe a que el grado de liberalización logrado varía en las regiones: Los países que ofrecen una significativa liberalización, como el Este y el Sur de Asia, deberán ganar sustancialmente. Pero los países que ofrecen sólo mínimos recortes de la protección, como el África Subsahariana, obtendrán sólo ganancias modestas (o en algunas estimaciones incluso negativas). Ahora bien, en Agricultura, el efecto de la liberalización tendrá mayores beneficios para América Latina y gran parte de Asia. Desgraciadamente, ante una eventual subida de precios de los productos alimenticios básicos África será la mayor perjudicada. Finalmente, los beneficios derivados del inicio de la liberalización del comercio tanto de productos agrícolas, como de textiles y vestido no serán muy significativos debido a que la liberalización estará aún condicionada por algunos obstáculos.

¹¹³ Cfr. "El Acta Final de la Ronda de Uruguay", *op cit.*, 542

¹¹⁴ Cfr. Banco Mundial, *op cit.*, pp. 38-42

¹¹⁵ Véase Banco Mundial, *op cit.*, pp. 37-67

Retos a su participación dentro de la OMC

Dentro de los varios retos que se vislumbran a ser enfrentados dentro de la OMC por los países en desarrollo sobresalen los siguientes: a) la vigilancia para que las disposiciones acordadas para beneficiar sus intercambios (mayores plazos para cumplir con su desgravación arancelaria, la promoción del desarrollo como un objetivo inherente en el Acuerdo sobre Servicios, excepción de compromisos arancelarios para las naciones más pobres, etc.) sean cumplidas; b) impedir, por medio de posiciones en bloque, que las nuevas reglas y procedimientos para resolver las disputas se desplacen hacia ámbitos que favorezcan el proteccionismo comercial de los países industrializados; c) pugnar por una mayor liberalización y una mayor reducción arancelaria de los productos agrícolas y de los productos textiles y del vestido; y d) la acción que estos países lleven a cabo al interior de la OMC no debe dejar lugar para posiciones de aislamiento o apatía.

Finalmente, el mayor reto que los países en desarrollo deberán asumir a la luz de la puesta en marcha de la OMC será la adaptación que tendrán que llevar a cabo (o seguir llevando a cabo, según el país de que se trate) en sus políticas internas destinadas al exterior con el propósito de enfrentar los nuevos condicionamientos del sistema multilateral de comercio depositado en aquella Organización. Es decir, *"al liberalizar su propio comercio ... y al seguir unas políticas económicas flexibles en el interior, los países en desarrollo podrán beneficiarse de las ventajas del acceso a los mercados ofrecidas por los países industrializados"*¹¹⁶ y aún las ofrecidas entre ellos mismos.

4.4. Temas pendientes.

Dentro de los varios temas que la OMC tendrá que estudiar para su posterior negociación, sobresalen dos que suscitaron una notable controversia, ellos son: a) la relación existente entre el comercio y el medio ambiente; y b) la relación existente entre el comercio y los derechos laborales.

Por lo que hace al primero, los países participantes en la reunión Ministerial de Marrakech, tomaron la decisión de encargar al Comité Preparatorio de la OMC¹¹⁷ la creación de un subcomité especial que estudie las cuestiones relativas al asunto. Este subcomité estará abierto a la participación de todos los miembros de la Organización y reportará sus resultados a la primera reunión bianual de la Conferencia Ministerial. Entre sus objetivos de trabajo se encuentra el examen de *"la relación entre los Servicios y el medio ambiente, incluido el tema del desarrollo sostenible, referido especialmente a las medidas necesarias para la protección del medio ambiente que pueda entrar en conflicto con el Acuerdo"*.¹¹⁸

¹¹⁶ *Ibidem*, p. 46.

¹¹⁷ Creado el 15 de abril de 1994 con el objeto de facilitar una transición ordenada y convocar a la primera reunión del Consejo General de la OMC.

¹¹⁸ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, *op cit.*, p. 16.

No obstante que Estados Unidos y la Unión Europea pugnaron para que este Comité adquiriera carácter permanente (sólo durará dos años) dentro de la OMC no lo consiguieron. Ello fue interpretado como un factor positivo para los países en desarrollo, ya que se vislumbró que la falta de aplicación de medidas de protección medio ambientales "adecuadas" a los ojos de sus contrapartes desarrolladas, fuese a dar origen a políticas de castigo. Así pues, la discusión y eventual negociación fue postergada para la reunión Ministerial, prevista a celebrarse en 1996.

El tema de los derechos laborales fue sin duda el que produjo la mayor controversia al intentar ser incluido por los países industrializados (Estados Unidos y Francia, entre los más insistentes) como lo que se dio en llamar la "cláusula social" dentro de la Declaración Final de la reunión Ministerial de Marrakech (abril de 1994). Los países en desarrollo se opusieron terminantemente, aduciendo que dicha cláusula posibilitaría la imposición de sanciones comerciales en el contexto de la OMC contra los países miembros que no cumplieran o dispusieran de leyes laborales similares a las aplicadas por los países desarrollados. Finalmente, la solución fue la neutralización temporal del potencial conflicto mediante la no inclusión en el documento que se pretendía, pero sí en el Programa de Trabajo del Comité Preparatorio.¹¹⁹

¹¹⁹ Cfr. *Ibidem*, p. 16-18.

Reflexiones finales

El sistema del GATT obtuvo de Estados Unidos tanto la influencia ideológica como el apoyo político necesario para ponerse en marcha y aún crecer. En correspondencia, ese sistema le garantizó la aplicación de una serie de reglas multilaterales que se propusieron, por una parte, liberar de obstáculos el comercio internacional cubierto bajo su norma, y por la otra, abrir los mercados de sus participantes, favoreciendo con todo ello los intereses expansionistas de ese país.

La labor desplegada por el sistema del GATT durante el período que va de 1947 y hasta principios de la década de los setenta avanzó sólidamente en la consecución de sus objetivos, es decir, la liberación comercial y la apertura de mercados. Ello lo llevó a cabo mediante la realización de sus seis primeras Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales cuyos resultados favorecieron el importante crecimiento que el comercio internacional experimentó. No obstante, las reducciones arancelarias concertadas en éstas se dieron, básicamente, en productos industriales y manufacturas, cuya producción estaba dominada por los países desarrollados integrantes del GATT, con Estados Unidos a la cabeza, propiciando así una derivación sustancialmente mayor de los beneficios generados por ese crecimiento hacia estos países y sólo una mínima parte a sus integrantes en desarrollo.

El trabajo desarrollado por el sistema del GATT en la década de los setenta estuvo fuertemente presionado por un entorno económico-comercial mundial inestable y de lento crecimiento, aunado a ello, la emergencia de otros poderosos actores en el escenario comercial internacional (Japón, Comunidad Económica Europea, y algunos países del sudeste asiático) introduce nuevos elementos que culminan en situaciones de conflicto y competencia protagonizadas, básicamente entre los países desarrollados participantes del sistema. Uno de esos elementos, quizá el más importante, fue el del *Proteccionismo Comercial* que, principalmente, los países desarrollados desplegaron para aminorar las condiciones macroeconómicas adversas surgidas al interior de sus economías como resultado de ese entorno mundial desfavorable. Ante tal circunstancia y con el objetivo de contener el avance de ese proteccionismo comercial, dicho sistema llevó a cabo las negociaciones de la Ronda de Tokio, desafortunadamente los Acuerdos derivados de esas negociaciones, a falta de un poder coercitivo que pudiera imponer la disciplina necesaria para su cumplimiento, no lograron su objetivo.

Durante la década de los ochenta los sustanciales cambios económicos-comerciales mundiales estimulados fundamentalmente por el progreso tecnológico, aunados a la mayor complejidad de los intercambios comerciales internacionales, y al agravamiento del proteccionismo comercial, protagonizado, básicamente por los países desarrollados participantes del sistema del GATT provocaron la erosión y obsolescencia acelerada de las normas de éste. Ante tal circunstancia, resulto inaplazable la revisión extensa de todo el sistema la oportunidad para llevar a cabo dicha revisión fue dada por las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Uruguay.

Dentro de los resultados que las negociaciones de la Ronda de Uruguay produjeron el más importante se refiere a la transición, pactada por los mismos integrantes del GATT, hacia la creación y puesta en marcha de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La Organización Mundial del Comercio administrará un conjunto de reglas más acordes con las nuevas realidades de comercio internacional, dentro de las cuales sobresalen las siguientes: a) la intervención creciente de otros poderosos actores, además de Estados Unidos, en la conducción del comercio mundial contemporáneo (Japón, La Unión Europea y algunos países del sudeste asiático); b) la indispensable participación de los países en desarrollo para alcanzar una liberación comercial mundial, y; c) la necesidad de regular la acción de los sectores más dinámicos del comercio mundial (Servicios, Propiedad Intelectual, e Inversiones en materia de comercio).

La Organización Mundial del Comercio administrará una serie de normas que preveen una participación más activa de todos los integrantes en ella; una mayor participación en sus decisiones y su conducción, lo que sin duda es consecuencia de la mayor conexión e interdependencia económica mundial y por lo tanto también en el comercio internacional.

Anexo 1

BARRERAS NO ARANCELARIAS

I. Restricciones cuantitativas y limitaciones concretas similares.

- | | |
|---|---|
| 1. Cupos de importación | Restricciones de la cantidad o el valor de las importaciones de mercancías concretas durante un período determinado, aplicadas global, selectiva o bilateralmente. |
| 2. Limitación de las exportaciones | Restricciones como las anteriores, pero aplicadas a las exportaciones. |
| 3. Licencias | Para aplicar las restricciones mencionadas se necesita un régimen de licencias. La concesión de licencias puede ser también discrecional y liberal, y puede emplearse con fines estadísticos. |
| 4. Limitación voluntaria de las exportaciones | Restricciones impuestas por el país importador, pero aplicadas por el país exportador, aplicadas multilateral y bilateralmente, exigen un sistema de licencias, similares en lo fundamental a un acuerdo de ordenación de derechos. |
| 5. Controles de divisas y otros controles financieros | Restricciones a los cobros o pagos de divisas para controlar el comercio internacional o los movimientos de capital; generalmente exigirán algún régimen de licencias; pueden entrañar tipos de cambio múltiples para distintos tipos de transacciones. |
| 6. Prohibiciones | Pueden ser selectivas por mercancías y países de origen o destino, comprenden los embargos; pueden dar lugar a sanciones jurídicas. |
| 7. Normas sobre la proporción de insumos nacionales | Se exige que una industria emplee en la elaboración de los productos finales determinada proporción de componentes o materiales componentes producidos en el país. |
| 8. Acuerdos bilaterales discriminatorios | Acuerdos comerciales preferenciales, selectivos por mercancías o por países, comprenden los acuerdos sobre financiación preferente. |
| 9. Comercio de compensación | Acuerdos que entrañan trueques, adquisiciones compensadas de bienes y pagos en especie. |

II. Gravámenes no arancelarios y políticas conexas que afectan a las importaciones.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. Derechos variables | Basados en un precio fijado como objetivo para las importaciones; se recauda un derecho del monto necesario para elevar el precio de las importaciones hasta el objetivo, sea cual fuere el costo de los productos. |
| 2. Requisitos del depósito previo | Previamente al pago debe depositarse una parte del valor de las importaciones; las sumas dejadas en depósito no devengan intereses. |

- | | |
|---|---|
| 3. Derechos <i>antidumping</i> | Imposición de un derecho de importación especial si se alega que el precio de las importaciones está por debajo de alguna medida de los costos de producción extranjeros; pueden fijarse precios mínimos que "desencadenen" investigaciones y acciones <i>antidumping</i> . |
| 4. Derechos de compensación | Imposición de un derecho de importación especial para compensar una subvención con la que se alega que un gobierno extranjero priva las exportaciones; normalmente se ha de demostrar la existencia de efectos perjudiciales para el país. |
| 5. Ajustes de los impuestos fronterizos | Cuando se cobran impuestos indirectos (esto es, sobre las ventas o el valor añadido) conforme al criterio del destino, se gravan las importaciones, en tanto que las exportaciones quedan exentas; los efectos en el comercio se neutralizan, excepto en los casos en que el ajuste es mayor que los impuestos aplicados o exentos, o si la magnitud del impuesto difiere según las mercancías. |

III. Participación de los gobiernos en el comercio y prácticas restrictivas y políticas gubernamentales de índole general.

- | | |
|--|---|
| 1. Subvenciones y otras ayudas | Subvenciones directas e indirectas a las exportaciones y a las industrias que compiten con las importaciones, incluidos los beneficios fiscales y las concesiones de créditos. |
| 2. Políticas de adquisición del gobierno | Preferencia a las empresas nacionales sobre las extranjeras en las licitaciones de contratos públicos de adquisición, incluidos los márgenes explícitos de referencias de costos y los mecanismos no oficiales que favorecen la adquisición de mercancías de empresas nacionales. |
| 3. Comercio estatal, monopolios gubernamentales y concesiones exclusivas | Medidas gubernamentales que pueden dar lugar a distorsiones del comercio, incluidos los acuerdos discriminatorios sobre transporte internacional refrendados por el Gobierno. |
| 4. Política industrial gubernamental y medidas de desarrollo regional | Medidas gubernamentales para ayudar a empresas, sectores industriales y regiones concretos a adaptarse a la evolución del mercado. |
| 5. Investigación y desarrollo financiados por el Gobierno y otras políticas tecnológicas | Actividades gubernamentales para corregir distorsiones del mercado y ayudar a empresas privadas; comprenden las aplicaciones tecnológicas derivadas de los programas gubernamentales, como el de defensa y el de salud pública. |
| 6. Sistemas tributario y de seguridad social | Impuestos sobre los ingresos personales y de las empresas comerciales, seguro de desempleo, seguridad social y políticas conexas que pueden repercutir en el comercio. |

- | | | |
|-----|--|--|
| 7. | Políticas macroeconómicas | Medidas monetarias y fiscales, relativas a la balanza de pagos que repercuten en la producción nacional, el comercio exterior y los movimientos de capitales. |
| 8. | Políticas sobre la competencia | Políticas <i>antitrust</i> y conexas tendientes a fomentar o limitar la competencia y que pueden repercutir en el comercio exterior y en la inversión extranjera. |
| 9. | Políticas sobre la inversión extranjera | Selección y supervisión de los movimientos de capital extranjero, incluidos los requisitos sobre rendimientos, que afectan a la producción y al comercio. |
| 10. | Política sobre la corrupción de origen externo | Políticas tendientes a permitir o limitar los sobornos y prácticas conexas en lo que se refiere al comercio exterior y a la inversión extranjera. |
| 11. | Política sobre la inmigración | Políticas generales o selectivas para limitar o fomentar el movimiento internacional de la mano de obra y que repercuten en el comercio exterior y en la inversión extranjera. |

IV. Formalidades aduaneras y trámites administrativos.

- | | | |
|----|---|--|
| 1. | Formalidades aduaneras de evaluación | Empleo de medidas especiales de precios, en lugar del precio en factura o de las transacciones, para aplicar aranceles. |
| 2. | Formalidades aduaneras de clasificación | Empleo de métodos nacionales de clasificación aduanera, en lugar de un método armonizado internacionalmente, para aplicar aranceles. |
| 3. | Formalidades aduaneras de autorización | Documentación, inspección y prácticas conexas que pueden dificultar el comercio. |

V. Barreras técnicas al comercio.

- | | | |
|----|--|--|
| 1. | Reglamentos de salud e higiene y normas de calidad | Establecidos para alcanzar objetivos nacionales, pero que pueden tener efectos discriminatorios hacia las importaciones. |
| 2. | Normas y reglamentos de seguridad e industriales | <i>Véase supra.</i> |
| 3. | Reglamento sobre embalaje y etiquetado, incluidas las marcas registradas | <i>Véase supra.</i> |
| 4. | Reglamentos sobre publicidad y empleo de medios de comunicación | <i>Véase supra.</i> |

Fuente: A. V. Deardoff y R. M. Stern, Métodos de medición de Barreras No Arancelarias, UNCTAD, 1985, en De Mateo, Fernando y Eduardo Gitli, "Proteccionismo y ajuste estructural. Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la UNCTAD", *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 2; México: febrero 1986, p. 139.

Anexo 2

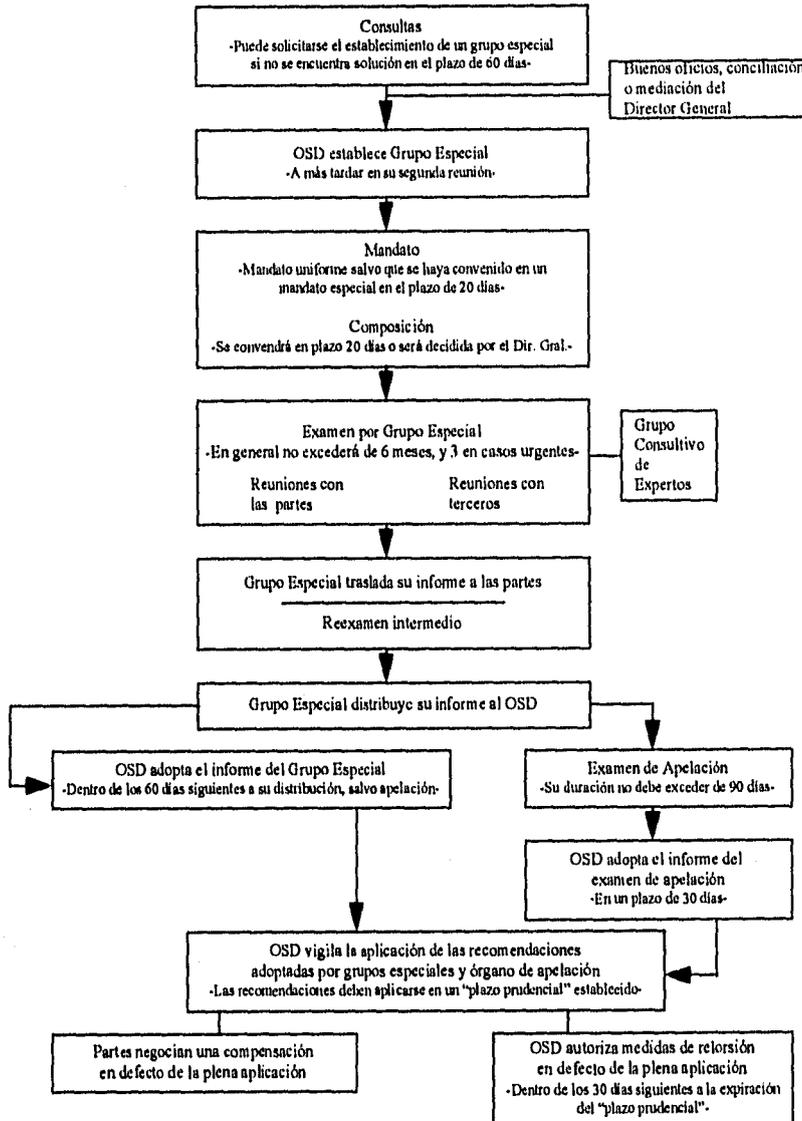
ESTRUCTURA DEL GATT

C O N T E N I D O	PARTE I	Art. I	Trato general de nación más favorecida
		Art. II	Lista de concesiones
		Art. III	Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores.
		Art. IV	Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas.
		Art. V	Libertad de tránsito.
		Art. VI	Derechos <i>antidumping</i> y derechos compensatorios.
		Art. VII	Aforo aduanero
		Art. VIII	Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.
		Art. IX	Marcas de origen
		Art. X	Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.
		Art. XI	Eliminación general de las restricciones cuantitativas.
		Art. XII	Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos.
	PARTE II	Art. XIII	Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
		Art. XIV	Excepciones a la regla de no discriminación.
		Art. XV	Disposiciones en materia de cambios.
		Art. XVI	Suavenciones
		Art. XVII	Empresas comerciales del Estado.
		Art. XVIII	Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico
		Art. XIX	Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.
		Art. XX	Excepciones generales.
		Art. XXI	Excepciones relativas a la seguridad.
		Art. XXII	Consultas.
		Art. XXIII	Protección de las concesiones y de las ventajas.
		Art. XXIV	Aplicación territorial -tráfico fronterizo- uniones aduaneras y zonas de libre com.
		Art. XXV	Acción colectiva de las partes contratantes.
		Art. XXVI	Aceptación, entrada en vigor y registro.
		Art. XXVII	Suspensión o retiro de las concesiones.
		Art. XXVIII	Modificación de las listas.
		Art. XXVIII bis.	Negociaciones arancelarias.
	PARTE III	Art. XXIX	Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana.
		Art. XXX	Enmiendas.
		Art. XXXI	Retiro.
		Art. XXXII	Partes contratantes.
	Art. XXXIII	Accesión	
	Art. XXXIV	Anexos	
	Art. XXXV	No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes.	
PARTE IV	Art. XXXVI	Principios y objetivos.	
	Art. XXXVII	Compromisos	
	Art. XXXVIII	Acción colectiva.	

Fuente: Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional" en *Relaciones Internacionales*, Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, núm. 64, México: oct/dic 1994, p. 65.

Anexo 3

**PROCEDIMIENTO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS DE LA OMC
DIAGRAMA**



Fuente: México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con América del Norte, "Informe GATT/OMC, mayo-julio de 1994"; México: agosto, 1994, p. 21.

Anexo 4

ACUERDOS EMANADOS DE LA RONDA DE URUGUAY

I ACTA FINAL

II ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

ANEXO 1A: ACUERDOS MULTILATERALES SOBRE EL COMERCIO DE MERCANCÍAS

I Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

- a) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo II.1 b)
- b) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII
- c) Entendimiento relativo a las disposiciones en materia de balanza de pagos
- d) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV
- e) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXV
- f) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII
- g) Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXXV

2 Protocolo de la Ronda Uruguay anexo al GATT de 1994

3 Acuerdo sobre la Agricultura

4 Acuerdo sobre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

5 Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido

6 Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

7 Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio

8 Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI

9 Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII

10 Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición

11 Acuerdo sobre las Normas de Origen

12 Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación

13 Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

14 Acuerdo sobre Salvaguardias

ANEXO 1B Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos

ANEXO 1C Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas

ANEXO 2 Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias

ANEXO 3 Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

ANEXO 4 Acuerdos Comerciales Plurilaterales

ANEXO 4 a) Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

ANEXO 4 b) Acuerdo sobre Compras del Sector Público

ANEXO 4 c) Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos

ANEXO 4 d) Acuerdo de la Carne de Bovino

III DECISIONES Y DECLARACIONES MINISTERIALES

- 1 Decisión relativa a las medidas en favor de los países menos adelantados
- 2 Declaración sobre la contribución de la OMC al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial
- 3 Decisión sobre Procedimientos de Notificación
- 4 Valoración en aduana
 - a) Decisión relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado
 - b) Textos relativos a los valores mínimos y a las importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos
- 5 Obstáculos Técnicos al Comercio:
 - a) Proyecto de entendimiento sobre un sistema de información OMC-ISO sobre normas
 - b) Decisión sobre el examen de la información publicada por el Centro de Información de la ISO/CEI
- 6 Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios.
- 7 Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
 - a) Decisión relativa a las disposiciones institucionales para el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
 - b) Decisión relativa a determinados procedimientos de solución de diferencias para el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
 - c) Decisión relativa al apartado b) del artículo XIV
 - d) Decisión relativa a las telecomunicaciones básicas
 - e) Entendimiento sobre los compromisos en materia de servicios financieros
 - f) Decisión sobre servicios financieros
 - g) Decisión relativa a los servicios profesionales
 - h) Decisión sobre el movimiento de personas físicas
- 8 Decisión sobre la aplicación del párrafo 2 del artículo XXIV del Acuerdo sobre compras del Sector Público
- 9 Decisión sobre aplicación y examen del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.
- 10 Decisión sobre las mejoras de las normas y procedimientos de solución de diferencias del GATT
- 11 Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994
 - a) Decisión relativa a las medidas contra la elusión
 - b) Decisión relativa a la norma de examen para los grupos especiales de solución de diferencias
- 12 Decisión relativa a la solución de diferencias de conformidad con el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 o con la Parte V del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de 1994.

Fuente: México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con América del Norte. "Informe de la Ronda Uruguay del GATT, enero 1994" {s/p}.

Anexo 5

RONDA URUGUAY. OBJETIVOS POR TEMAS DE NEGOCIACIÓN

Objetivos establecidos en la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay (25 de septiembre de 1986)

Objetivos alcanzados en el Acta Final de la Ronda Uruguay (Acta de Marrakech) (14 de abril de 1994)

Agricultura:

- Logar una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afecten el acceso de las importaciones y la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas y a un funcionamiento más eficaz, bajo los principios de reducción de los obstáculos a las importaciones; la mejora del clima de competencia a través de una mayor disciplina en la utilización de todas las subvenciones directas e indirectas; reducción al mínimo de los efectos desfavorables que pueden tener en el comercio de productos agropecuarios las reglamentaciones y barreras sanitarias y fitosanitarias.
- Marco para la reforma largo plazo del comercio de productos agropecuarios y de las políticas agropecuarias internas.
- Reemplazo de las medidas no arancelarias en frontera por aranceles que se reducirán en 36% en el caso de los países desarrollados y 24% en el caso de los países en desarrollo.
- Cláusula de "trato especial" para mantener restricciones a la importación.
- Las medidas de ayuda interna quedan excluidas de los compromisos de reducción: servicios generales de gobierno (investigación, lucha contra las enfermedades, seguridad alimentaria).
- Compromiso para reducir el valor de las subvenciones a la exportación, principalmente directas, a un nivel inferior al 36% del período base y la cantidad de las exportaciones subvencionadas en un 21%.
- Para los países en desarrollo las reducciones representan 2/3 partes de las exigidas a países desarrollados.

Textiles y vestido:

- Definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base del fortalecimiento de las normas y disciplinas del Acuerdo General, contribuyendo de este modo a la consecución del objetivo de una mayor liberación del comercio.
- Integración gradual del sector en el GATT (aplicación de las normas generales).
- Eliminación gradual de las restricciones aplicadas en el marco del AMF.
- Disposiciones para enfrentar la posible declaración falsa sobre el origen de la mercancías.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio:

- Realizar negociaciones para elaborar disposiciones adicionales necesarias con el fin de evitar los efectos de restricciones y distorsiones del comercio resultantes de las medidas en materia de inversiones.
- Ninguna parte contratante aplicará medidas incompatibles con el "trato nacional" y la "prohibición de las restricciones cuantitativas". Incluye lista ilustrativa de medidas incompatibles.
- Eliminación de medidas incompatibles en dos (países desarrollados) y cinco años (países en desarrollo).

Subvenciones y medidas compensatorias:

- Mejorar las disciplinas relativas a todas las subvenciones y medidas compensatorias que afectan el comercio internacional.
- Contiene una definición convenida del término subvención e introduce el concepto "subvención específica".
- Tres categorías de subvención: "prohibida", "recurrible" y "no recurrible".
- Se establecen disciplinas sobre el inicio de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas.
- Se establecen ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan bases para determinar la existencia de daño a la producción nacional.
- Todo derecho compensatorio deberá ser suprimido en un término de 5 años.
- Se suspenderá toda investigación en materia de derechos compensatorios cuando la subvención sea menor al 1% *ad valorem*.
- Se reconoce la importancia de las subvenciones en los programas de desarrollo económico.

Salvaguardias:

- Aclarar y reforzar las disciplinas del Acuerdo General y deberá aplicarse a todas las partes contratantes.
- Autoriza a las partes a adoptar medidas de salvaguardia para proteger a una determinada rama de la producción nacional.
- Los elementos que deberá contener este acuerdo son: cobertura, transparencia, criterios objetivos de actuación, incluido el concepto de perjuicio grave; naturaleza temporal, de regresividad y reajuste estructural; compensación y retorsión; notificaciones, consultas, vigilancia multilateral y soluciones de diferencias.
- Prohíbe las medidas de "zona gris" y establece una "cláusula de extinción" para todas las medidas de salvaguardia.
- Emuncia los criterios relativos a la existencia de perjuicio grave y los factores a considerar para determinar los efectos de las importaciones.
- Establece como límite para la duración de las medidas, un plazo de 4 años prorrogable hasta por 8 años.
- Establece un Comité de salvaguardias.

Servicios:

- Establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios para expandirlo en condiciones de transparencia y liberación progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo.
- Acuerdo marco de obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros.
- Listas nacionales de compromisos.

Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio:

- Elaboración de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas en relación con el comercio internacional de mercancías falsificadas
- Principios básicos, en particular un compromiso de trato nacional, además de la NMF.
- Aplicabilidad de acuerdos internacionales, reconocimiento de derechos de propiedad intelectual adecuados, provisión de medidas eficaces para hacer respetar esos derechos.
- Solución de diferencias de acuerdo al procedimiento integrado revisado en la Ronda Uruguay.

Solución de diferencias:

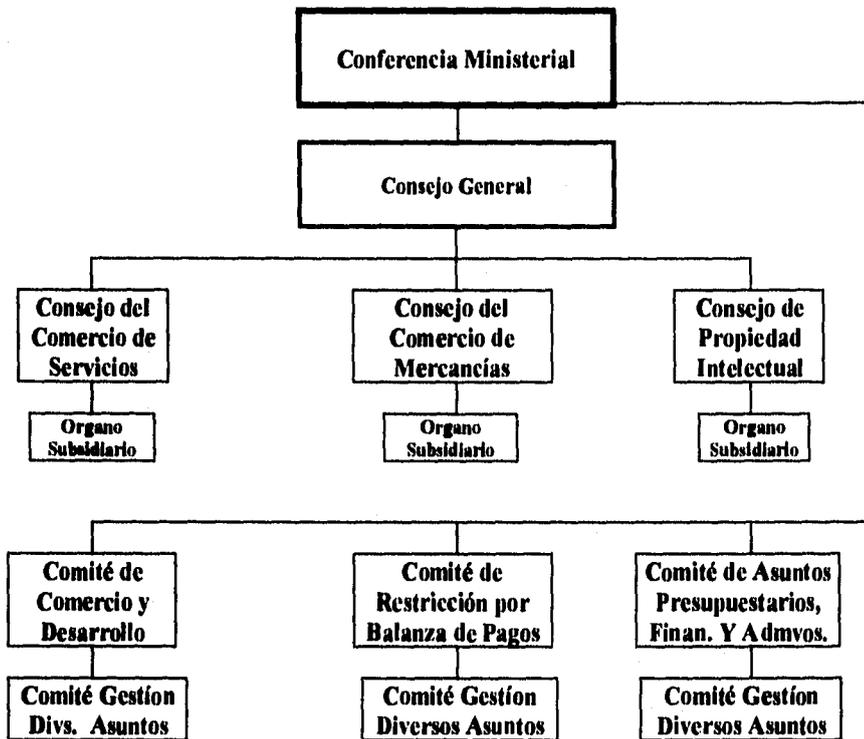
- Mejorar y fortalecer las normas y procedimientos del proceso de solución de diferencias, reconociendo al mismo tiempo la contribución que prestarían normas y disciplinas del GATT más eficaces y exigibles.
- Establece un sistema integrado que permita a los miembros de la OMC basar sus reclamaciones en cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.
- Establece un órgano de apelación.

Acuerdos de las negociaciones comerciales multilaterales:

- Aclarar o ampliar los acuerdos surgidos en las negociaciones de la Ronda Tokio.
- Alienta a los países a utilizar las normas internacionales cuando sean apropiadas, pero no exige que modifiquen sus niveles de protección como consecuencia de la normalización.
- Abarca los procesos y métodos de producción en relación con las características del propio producto.
- Incluye un Código de buena conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas.
- Prevé normas más claras y pormenorizadas para el método de determinación de *dumping* (criterios de asignación de costo, comparación equitativa, etc).
- Mas estricta obligación para establecer la relación causal clara entre importaciones objeto de *dumping* y el daño a la producción nacional.
- Procedimientos bien definidos para iniciar casos *antidumping*.
- Las administraciones de aduanas podrán pedir más información a los importadores cuando haya dudas sobre el valor en aduana de las mercancías importadas.
- Refuerza las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación y aumenta la transparencia y la previsibilidad.
- Establece criterios para considerar los casos en los que las licencias automáticas no tienen efectos de restricción del comercio.

Fuente: Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional" en *Relaciones Internacionales* Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, núm. 64; México: oct/dic, 1994, p. 73.

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO



Fuente: México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con América del Norte "Informe GATT, marzo-abril 1994", p. 14.

**ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE SE ESTABLECE
LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO**

Marrakech
15 abril 1996

Las Partes en el presente Acuerdo.

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.

Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que forman este sistema multilateral de comercio.

Acuerdan lo siguiente:

Artículo I
Establecimiento de la Organización

Se establece por el presente Acuerdo la Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante "OMC").

Artículo II
Ambito de la OMC

1. La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo.
2. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Multilaterales") forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros.
3. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Plurilaterales") también forman parte del presente Acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado y, son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 según se especifica en el Anexo 1A (denominado en adelante "GATT de 1994") es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo periodo de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante "GATT de 1947").

Artículo III Funciones de la OMC

1. La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.
 2. La OMC será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.
 3. La OMC administrará el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante "Entendimiento sobre Solución de Diferencias" o "ESD") que figura en el Anexo 2 del presente Acuerdo.
 4. La OMC administrará el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (denominado en adelante "MEPC") establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.
- Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Artículo IV Estructura de la OMC

1. Se establecerá una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. La Conferencia Ministerial tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.
2. Se establecerá un Consejo General, compuesto por representantes de todos los Miembros, que se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta en el Consejo General. El Consejo General cumplirá también las funciones que se le atribuyan en el presente Acuerdo. El Consejo General establecerá sus normas de procedimiento y aprobará las de los Comités previstos en el párrafo 7.
3. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Órgano de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.
4. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales establecido en el MEPC. El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.
5. Se establecerán un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante "Consejo de los ADPIC"), que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisará el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo I A. El Consejo del Comercio de Servicios supervisará el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (denominado en adelante "AGCS"). El Consejo de los ADPIC supervisará el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante "Acuerdo sobre los ADPIC"). Estos Consejos desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en los respectivos Acuerdos y por el Consejo General. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el Consejo General. Podrán formar parte de estos Consejos representantes de todos los Miembros. Estos Consejos se reunirán según sea necesario para el desempeño de sus funciones.
6. El Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los ADPIC establecerán los órganos subsidiarios que sean necesarios. Dichos órganos subsidiarios establecerán sus respectivas normas de procedimiento a reserva de aprobación por los Consejos correspondientes.
7. La Conferencia Ministerial establecerá un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, así como las funciones adicionales que les atribuya el Consejo General, y podrá establecer Comités adicionales con las funciones que estime apropiadas. El Comité de Comercio y Desarrollo examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales en favor de los países menor adelantados Miembros contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y presentará informe al Consejo

General para la adopción de disposiciones apropiadas. Podrán formar parte de estos Comités representantes de todos los Miembros.

8. Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales, Plurilaterales desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en virtud de dichos Acuerdos y funcionarán dentro del marco institucional de la OMC. Dichos órganos informarán regularmente al Consejo General sobre sus respectivas actividades.

Artículo V Relaciones con otras organizaciones

1. El Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.
2. El Consejo General podrá adoptar disposiciones apropiadas para la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de cuestiones afines a las de la OMC.

Artículo VI La Secretaría

1. Se establecerá una Secretaría de la OMC (denominada en adelante la "Secretaría") dirigida por un Director General.
2. La Conferencia Ministerial nombrará al Director General y adoptará un reglamento que estipule las facultades, los deberes, las condiciones de servicio y la duración del mandato del Director General.
3. El Director General nombrará al personal de la Secretaría y determinará sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos que adopte la Conferencia Ministerial.
4. Las funciones del Director General y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales. Los Miembros de la OMC respetarán el carácter internacional de las funciones del Director General y del personal de la Secretaría y no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes.

Artículo VII Presupuesto y contribuciones

1. El Director General presentará al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales de la OMC. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos examinará el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales presentados por el Director General y formulará al respecto recomendaciones al Consejo General. El proyecto de presupuesto anual estará sujeto a la aprobación del Consejo General.
2. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos propondrá al Consejo General un reglamento financiero que comprenderá disposiciones en las que se establezcan:
 - a) la escala de contribuciones por la que se prorrateen los gastos de la OMC entre sus Miembros; y
 - b) las medidas que habrán de adoptarse con respecto a los Miembros con atrasos en el pago.El reglamento financiero se basará, en la medida en que sea factible, en las disposiciones y prácticas del GATT de 1947.
3. El Consejo General adoptará el reglamento financiero y el proyecto de presupuesto anual por una mayoría de dos tercios que comprenda más de la mitad de los miembros de la OMC.
4. Cada Miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

Artículo VIII Condición jurídica de la OMC

1. La OMC tendrá personalidad jurídica, y cada uno de sus Miembros le conferirá la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.
2. Cada uno de los Miembros conferirá a la OMC los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.
3. Cada uno de los Miembros conferirá igualmente a los funcionarios de la OMC y a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC.
4. Los privilegios e inmunidades que ha de otorgar un Miembro a la OMC, a sus funcionarios y a los representantes de sus Miembros serán similares a los privilegios e inmunidades estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de noviembre de 1947.
5. La OMC podrá celebrar un acuerdo relativo a la sede.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Artículo IX
Adopción de decisiones

1. La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947.(1)²⁰ Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros (2)²¹ que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente. (3)²²
2. La Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el caso de una interpretación de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1, ejercerán dicha facultad sobre la base de una recomendación del Consejo encargado de supervisar el funcionamiento de ese Acuerdo. La decisión de adoptar una interpretación se tomará por mayoría de tres cuartos de los Miembros. El presente párrafo no se aplicará de manera que menoscabe las disposiciones en materia de enmienda establecidas en el artículo X.
3. En circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir a un Miembro de una obligación impuesta por el presente Acuerdo o por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, a condición de que tal decisión sea adoptada por tres cuartos²³ de los Miembros, salvo que se disponga lo contrario en el presente párrafo.
 - a) Las solicitudes de exención con respecto al presente Acuerdo se presentarán a la conferencia Ministerial para que las examine con arreglo a la práctica de adopción de decisiones por consenso. La Conferencia Ministerial establecerá un plazo, que no excederá de 90 días, para examinar la solicitud. Si durante dicho plazo no se llegara a un consenso, toda decisión de conceder una exención se adoptará por tres cuartos (4) de los Miembros.
 - b) Las solicitudes de exención con respecto a los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A, 1B o 1C y a sus Anexos se presentarán inicialmente al Consejo del Comercio de Mercancías, al Consejo del Comercio de Servicios o al Consejo de los ADPIC, respectivamente, para que las examinen dentro de un plazo que no excederá de 90 días. Al final de dicho plazo, el Consejo correspondiente presentará un informe a la Conferencia Ministerial.
4. En toda decisión de la Conferencia Ministerial por la que se otorgue una exención se indicarán las circunstancias excepcionales que justifiquen la decisión, los términos y condiciones que rijan la aplicación de la exención y la fecha de expiración de ésta. Toda exención otorgada por un periodo de más de un año será objeto de examen por la conferencia Ministerial a más tardar un año después de concedida, y posteriormente una vez al año hasta que quede sin efecto. En cada examen, la Conferencia Ministerial comprobará si subsisten las circunstancias excepcionales que justificaron la exención y si se han cumplido los términos y condiciones a que está sujeta. Sobre la base del examen anual, la Conferencia Ministerial podrá prorrogar, modificar o dejar sin efecto la exención.
5. Las decisiones adoptadas en el marco de un Acuerdo Comercial Plurilateral, incluidas las relativas a interpretaciones y exenciones, se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo X
Enmiendas

1. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 presentándola a la Conferencia Ministerial. Los Consejos enumerados en el párrafo 5 del artículo IV podrán también presentar a la Conferencia Ministerial propuestas de enmienda de las disposiciones de los correspondientes Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 cuyo funcionamiento supervisen. Salvo que la Conferencia Ministerial decida un periodo más extenso, durante un periodo de 90 días contados a partir de la presentación formal de la propuesta en la Conferencia Ministerial toda decisión de la Conferencia Ministerial de someter a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta se adoptará por consenso. A menos que sean aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 5 ó 6, en esa decisión se especificará si se aplicarán las disposiciones de los párrafos 3 ó 4. Si se llega a un consenso, la Conferencia Ministerial someterá de inmediato a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. De no llegarse a un consenso en una reunión celebrada por la Conferencia Ministerial dentro del periodo establecido, la Conferencia Ministerial decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros si someterá o no a la aceptación de los Miembros la

(1) Se considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración si ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella.

(2) El número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excederá en ningún caso del número de los Estados Miembros de las Comunidades Europeas.

(3) Las decisiones del Consejo General reunido como Órgano de Solución de Diferencias sólo podrán adoptarse de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 2 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

(4) Las decisiones de conceder una exención respecto de una obligación sujeta a un periodo de transición o a un periodo de aplicación escalonada que el Miembro solicitante no haya cumplido al final del periodo correspondiente se adoptarán únicamente por consenso.

enmienda propuesta. A reserva de lo dispuesto en los párrafos 2, 5 y 6, serán aplicables a la enmienda propuesta las disposiciones del párrafo 3, a menos que la Conferencia Ministerial decida por mayoría de tres cuartos de los Miembros que se aplicarán las disposiciones del párrafo 4.

2. Las enmiendas de las disposiciones del presente artículo y de las disposiciones de los artículos que se enumeran a continuación surtirán efecto únicamente tras su aceptación por todos los Miembros:

Artículo IX del presente Acuerdo;

Artículos I y II del GATT de 1994;

Artículo II, párrafo 1, del AGCS;

Artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC.

3. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos IA y IC no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada uno de los demás Miembros, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud del presente párrafo es de tal naturaleza de todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial.

4. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos IA y IC no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza no puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

5. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2 *supra*, las enmiendas de las Partes I, II y III del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada Miembro, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud de la precedente disposición es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial. Las enmiendas de las Partes IV, V y VI del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.

6. No obstante las demás disposiciones del presente artículo, las enmiendas del Acuerdo sobre los ADPIC que satisfagan los requisitos establecidos en el párrafo 2 del artículo 71 de dicho Acuerdo podrán ser adoptadas por la Conferencia Ministerial sin otro proceso de aceptación formal.

7. Todo Miembro que acepte una enmienda del presente Acuerdo o de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1 depositará un instrumento de aceptación en poder del Director General de la OMC dentro del plazo de aceptación fijado por la Conferencia Ministerial.

8. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 2 y 3 presentándola a la Conferencia Ministerial. La decisión de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 2 se adoptará por consenso y estas enmiendas surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial. Las decisiones de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 3 surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial.

9. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un acuerdo comercial, podrá decidir, exclusivamente por consenso, que se incorpore ese acuerdo al Anexo 4. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un Acuerdo Comercial Plurilateral, podrá decidir que se suprima ese Acuerdo del Anexo 4.

10. Las enmiendas de un Acuerdo Comercial Plurilateral se registrarán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XI Miembros Iniciales

1. Las partes contratantes del GATT de 1947 en la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y las Comunidades Europeas, que acepten el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y para las cuales se anexas Listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994, y para las cuales se anexas Listas de Compromisos Específicos al AGCS, pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC.

2. Los países menos adelantados reconocidos como tales por las Naciones Unidas sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales.

Artículo XII Adhesión

1. Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá

adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.

2. Las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.

3. La adhesión a un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIII

No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros

1. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales enumerados en los Anexos 1 y 2 no se aplicarán entre dos Miembros si uno u otro no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser Miembro cualquiera de ellos.

2. Se podrá recurrir al párrafo 1 entre Miembros iniciales de la OMC que hayan sido partes contratantes del GATT de 1947 únicamente en caso de que se hubiera recurrido anteriormente al artículo XXXV de ese Acuerdo y de que dicho artículo estuviera vigente entre esas partes contratantes en el momento de la entrada en vigor para ellas del presente Acuerdo.

3. El párrafo 1 se aplicará entre un Miembro y otro Miembro que se haya adherido al atmpaao del artículo XII únicamente si el Miembro que no consienta en la aplicación lo hubiera notificado a la Conferencia Ministerial antes de la aprobación por ésta del acuerdo sobre las condiciones de adhesión.

4. A petición de cualquier Miembro, la conferencia Ministerial podrá examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

5. La no aplicación de un Acuerdo Comercial Plurilateral entre partes en el mismo se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIV

Aceptación, entrada en vigor y depósito

1. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de las partes contratantes del GATT de 1947, y de las Comunidades Europeas, que reúnan las condiciones estipuladas en el artículo XI del presente Acuerdo para ser Miembros iniciales de la OMC. Tal aceptación se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos entrarán en vigor en la fecha que determinen los Ministros según lo dispuesto en el párrafo 3 del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y quedarán abiertos a la aceptación durante un periodo de dos años a partir de esa fecha, salvo decisión en contrario de los Ministros. Toda aceptación posterior a la entrada en vigor del presente Acuerdo surtirá efecto el 30º día siguiente a la fecha de la aceptación.

2. Los Miembros que acepten el presente Acuerdo con posterioridad a su entrada en vigor pondrán en aplicación las concesiones y obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales que hayan de aplicarse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo como si hubieran aceptado este instrumento en la fecha de su entrada en vigor.

3. Hasta la entrada en vigor del presente Acuerdo, su texto y el de los Acuerdos Comerciales Multilaterales serán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. El Director General remitirá sin dilación a cada uno de los gobiernos, y a las Comunidades Europeas, que hayan aceptado el presente Acuerdo, copia autenticada de este instrumento y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y notificación de cada aceptación de los mismos. En la fecha de su entrada en vigor, el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales, al igual que toda enmienda de los mismos, quedarán depositados en poder del Director General de la OMC.

4. La aceptación y la entrada en vigor de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo. Tales Acuerdos quedarán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. Cuando entre en vigor el presente Acuerdo, esos Acuerdos se depositarán en poder del Director General de la OMC.

Artículo XV

Denuncia

1. Todo Miembro podrá denunciar el presente Acuerdo. Esa denuncia se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y surtirá efecto a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que haya recibido notificación escrita de la misma el Director General de la OMC.

2. La denuncia de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XVI
Disposiciones varias

1. Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, la OMC se registrará por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 y los órganos establecidos en el marco del mismo.
2. En la medida en que sea factible, la Secretaría del GATT de 1947 pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947 actuará como Director General de la OMC hasta que la Conferencia Ministerial nombre un Director General de conformidad con lo previsto en el párrafo 2 del artículo VI del presente Acuerdo.
3. En caso de conflicto entre una disposición del presente Acuerdo y una disposición de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del presente Acuerdo.
4. Cada Miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos.
5. No podrán formularse reservas respecto de ninguna disposición del presente Acuerdo. Las reservas respecto de cualquiera de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales sólo podrán formularse en la medida prevista en los mismos. Las reservas respecto de una disposición de un Acuerdo Comercial Plurilateral se registrarán por las disposiciones de ese Acuerdo.
6. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

HECHO en Marrakech el quince de abril de mil novecientos noventa y cuatro, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

Fuente: "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio", *Diario Oficial de la Federación*. Tomo CDXCV, núm. 21. Tres Partes; México: Diciembre 30 de 1994 (Primera Parte), pp. 27-32.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Bhagwati, Jagdish. *Economía Proteccionista*, (tr.) Ana Isabel Stelino, Ed. Gernika; México: 1990, 163 p.
- _____. *Obstáculos al comercio internacional*, (tr.) Ana Isabel Stelino, Ed. Gernika; México: 1984, 180 p.
- Hufbauer, Gary y Jeffrey, Schott. *Trading for growth; The next round of trade negotiations*. Institute for International Economics; Washington, D.C.: 1985, 98 p.
- Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, Secretaría de Relaciones Exteriores, *Paradojas de un mundo en transición*. Serie Memorias; México: 1993, 276 p.
- Malpica de la Madrid, Luis. *¿Qué es el GATT? Las consecuencias prácticas del ingreso de México al Acuerdo General*. Ed. Grijalbo, Tratados y Manuales, 5ª ed.; México: 1988, 1014 p.
- Martin Will, y Alan Winters. *The Uruguay Round Widening and Deepening; The World Trading System*. Directions in Development, World Bank; Washington, D.C.: 1995, 35 p.
- Papageorgiou, Demetrios. et. Al. *Liberalización del comercio exterior en países en desarrollo. Las lecciones de la experiencia*, Banco Mundial; Washington, D.C.: 1990, 150 p.
- SECOFI, México, *el GATT y la nueva Organización Mundial de Comercio*; México: 1994, 20 p.
- Senado de la República. *Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*. Cuadernos del Senado 55; México: 1985, 62 p.
- Vega López, Eduardo. *La globalización y la regionalización de la economía internacional actual: orígenes y problemas*. Cuadernos de trabajo de la Universidad de la América, núm. 9412; México: agosto de 1994, 38 p.
- Torres, Blanca y Pamela Falk (coordinadoras). *La adhesión de México al GATT; Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*. El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 1989, 423 p.

DOCUMENTOS

Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio, contenido en "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio". *Diario Oficial de la Federación*. Secretaría de Relaciones Exteriores. Tomo CDXCV N° 21. Tres partes; México: Diciembre 30 de 1996. pp. 27-32.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, contenido en: Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?* Ed. Grijalbo, Anexo 1 México: 1988, pp. 465-518.

Banco Mundial, *Las Perspectivas Económicas Globales y los Países en Desarrollo 1995*. Ed. Mundi-Prensa; Madrid: 1995, 118 p.

"Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT" (texto íntegro de la Declaración que fijó las normas y procedimientos generales para las negociaciones de esa Ronda), contenido en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 10; México: octubre de 1986, pp. 932-936.

Fondo Monetario Internacional, *Estudios Económicos y Financieros; Perspectivas de la Economía Mundial*; Washington D.C.: mayo 1993, 210 p.

GATT, "El Comercio Internacional en 1986-1987" (Documento del GATT reproducido) en *Comercio Exterior*, vol. 37, n° 11; México: noviembre de 1987, pp. 3-12.

General Agreement on Tariffs and Trade. *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos. Suplementos*, varios números; Ginebra.

_____. *Trade policies for a better future, Proposals for action*. N° de venta: GATT/1985-1; Ginebra: 1985, 60 p.

SELA, Secretaría Permanente. "América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, n° 9; México: septiembre de 1986, pp. 808-818.

UNCTAD, *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1994*. Panorama General por el Secretario General de la UNCTAD. UNCTAD/TDR/14 (Overview), n° de venta: S.94.II.D.26; New York: 1994, 52 p.

_____. *Informe sobre Comercio y Desarrollo, 1995*. Panorama General por el Secretario General de la UNCTAD. UNCTAD/TDR/15 (Overview), n° de venta: S.95.II.D.26; New York: 1995, 22p.

_____. *Liberalizing International Transactions in Services a Handbook*. Programme on Transnational Corporations. N° de venta: E.94.II.A.11; New York: 1994, 182 p.

_____. *Trade and Development Report, 1995*. UNCTAD/TDR/15, n° de venta E.95.II.D.16; Switzerland: 1995, 212 p.

ARTICULOS Y OTRAS FUENTES HEMEROGRAFICAS

- Aschentrupp Toledo, Hernan. "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", en *Comercio Exterior*, vol. 45, n° 11; México: noviembre 1995, pp. 847-856.
- Bekerman, Marta y Pablo Sirin. "Política comercial e inserción internacional; Una perspectiva latinoamericana", en *Revista de la CEPAL*, n° 55; Buenos Aires: abril de 1995, pp. 65-78.
- Bergsten, C. Fred. "Desequilibrio económico y política mundial" en *Contextos*, Secretaría de Programación y Presupuesto, segunda época, año 5, n° 85; México: diciembre de 1987, pp. 3-16.
- Brittan, León. "Una nueva estrategia mundial después del GATT", en *Política Exterior*, n° 38; Madrid: abril/mayo de 1994, pp. 21-36.
- Casanueva Ojeda, Héctor. "El GATT y la Cooperación Internacional", en *Tendencias*, n° 29; El Salvador: abril de 1994, pp. 27-39.
- De Almeida, Paulo Roberto. "O fim de Bretton-Woods? A longa Marchada Organização Mundial do Comércio", en *Contexto Internacional*, vol. 16, n° 2; Río de Janeiro: jul/diez 1994, pp. 249-282.
- De Mateo, Fernando y Eduardo Gitli. "Proteccionismo y ajuste estructural. Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la UNCTAD", en *Comercio Exterior*, vol. 36, n° 2; México: febrero de 1986 pp. 139-151.
- Drucker, Peter F. "La nueva economía mundial" en *Contextos*, Secretaría de Programación y Presupuesto, Segunda época, Año 4, n° 76; México: marzo de 1987. pp. 3-16.
- "El Acta Final de la Ronda de Uruguay", en *Comercio Exterior*, vol. 44, n° 6; México: junio de 1994, pp. 538-553.
- Froehling, Hans Christoph y Andreas M. Rauch. "The GATT agreement and the world economy" en *Aussen Politik*, vol. 45; Hamburg: 1/94 1st. Quarter 1994, pp. 40-51.
- González Olvera, Pedro. "El nuevo enfrentamiento Norte-Sur", en *Litoral*, n° 13; Estado de México, México: otoño de 1993, pp. 25-26.
- Harmsen, Richard. "La Ronda Uruguay, una bendición para la economía mundial", en *Finanzas y Desarrollo*. N° 1; Fondo Monetario Internacional; Washington, D.C.: marzo de 1995, pp. 22-24.
- Hufbauer, Gary. "En realidad ¿Alguien desea un libre comercio?" en *Contextos*, Secretaría de Programación y Presupuesto, segunda época, año 4, n° 72; México: noviembre de 1986, pp. 44-46.
- Hufbauer, Gary y Anup Malani. "El régimen comercial mundial: GATT, cooperación regional, confrontación bilateral", en *Síntesis*, n° 19; Madrid: enero/junio de 1993, pp. 17-35.
- Jara Puga, Alejandro. "Término de la Ronda Uruguay: Nace Organización Mundial de Comercio", en *Diplomacia*, n° 65; Santiago de Chile: septiembre de 1994, pp. 22-27.

- Krause, K.P. "Sobre el feliz término de las difíciles negociaciones del GATT y sus efectos; Entrevista a Gunter Rexrodt, ministro federal de Economía", en *Deutschland*, n° 3; Boon: 12/93, pp. 6-9.
- Kuri Gaytán, Armando. "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", en *Comercio Exterior*, vol. 42, n° 12; México: diciembre de 1992, pp. 1169-1172.
- Laiva Lavalle, Patricio. "Evolución y desafíos del sistema de comercio internacional", en Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina. *América Latina y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*. Distribución general, BID/INTAL/DP.282, N° 30; Tomo 1; Buenos Aires: 1986, pp. 107-152.
- López, Jesús Miguel, "Productos Básicos; Se deteriora el mercado de productos primarios" en *Comercio Exterior*, Sección Internacional, vol. 37, n° 8; México: agosto de 1987, pp. 674-680.
- Martínez Cortés, José Ignacio y María Rosa López González, "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional", en *Relaciones Internacionales*, Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, n° 64; México: oct/dic. de 1994, pp. 61-78.
- México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales y con América del Norte, "Informe de la Ronda de Uruguay del GATT, enero de 1994", 8 p.
- _____, "Informe GATT. Febrero 1994", 14 p.
- _____, "Informe GATT. Marzo-abril 1994", 16 p.
- _____, "Informe GATT/OMC. Mayo-julio de 1994", México: agosto de 1994; 21 p.
- Peña Alfaro, Ricardo. "Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT", en *Comercio Exterior*, vol. 36, núm. 1; México: enero de 1996, p. 36-45.
- Perlman, Roberto y Christopher Gilbert. "Perspectivas de las materias primas" en *Contextos*, Secretaría de Programación y Presupuesto, segunda época, año 5, n° 78; México: mayo 1987 pp. 31-37.
- "Perfil de la Organización Mundial de Comercio", en *Capítulos, SELA*, n° 39; Caracas, Venezuela: abril/junio de 1994. pp. 179-181.
- Rioseco, Alberto. "Evolución Jurídica e Institucional del GATT", en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.*, pp. 1-31
- Shelp, Ronald K. "El comercio de servicios" en *Contextos*, Secretaría de Programación y Presupuesto, segunda época, año 4, n° 75; México: febrero de 1987. pp. 3-12.
- Tavares de Araujo Jr., José. "Economía política del proteccionismo después de la Ronda Uruguay" en *Revista de la CEPAL*, n° 55; Santiago de Chile: abril de 1995, pp. 55-64.
- Trejo Reyes, Satil y Gustavo Vega Cánovas. "El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México", en *Comercio Exterior*, vol. 37, n° 7; México: julio de 1987, pp. 519-526.

Tussie, Diana. "El papel del GATT en el sistema de comercio internacional", en Banco Interamericano de Desarrollo, *op. cit.*, pp. 154-177.

Winck, Carlos. "La Organización Mundial de Comercio sustituye a la Ronda Uruguay. Los peligros y la esperanza", en *Visión*, vol. 82, n° 10; México: mayo de 1994, pp. 30-31.

Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele. "La conclusión de la Ronda de Uruguay: resultados e implicaciones", en *Comercio Exterior*, vol. 44, n° 6; México: junio de 1994, pp. 524-537.