



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS
AL COMERCIO EXTERIOR: NORMAS OFICIALES MEXICANAS
DE INFORMACION COMERCIAL

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES
PRESENTADA POR
OFELIA DEL CASTILLO FALCONI

ASESOR: DR. IGNACIO MARTINEZ CORTES



CIUDAD UNIVERSITARIA

2004



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.

Ofelia Del Castillo
Falconi
30/06/04
Ofelia

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

A mi abue Ofe dondequiera que esté,
a mis padres, a mis amigos,
a los que se hicieron mis amigos,
muchas gracias por su apoyo.

Índice

Introducción.	1
1. Evolución de la Economía Internacional, del Libre Comercio al Neoproteccionismo	6
1.1. El libre comercio y el proteccionismo, doctrinas que han regido el comercio internacional	6
1.2. La Reconstrucción del mercado internacional de la Posguerra	11
1.3. La estabilidad económica de los años cincuenta y sesenta	15
1.4. Inicia la transición: la década de los setenta	18
1.4.1. El Rompimiento del patrón oro- dólar	19
1.4.2. Crisis financiera y energética	20
1.4.3. La tercera revolución científica y tecnológica	22
1.4.4. Europa y Japón invaden mercados Norteamericanos	23
1.4.5. Países subdesarrollados impulsaron el Nuevo Orden Económico Internacional	25
1.4.6. El surgimiento del Neoproteccionismo	27
1.5. La denominada década perdida: los años ochenta	30
1.5.1. El importante papel de las empresas multinacionales	32
1.6. La década de los Noventa: los mercados locales en la globalización	34
1.6.1. La acentuación de la Regionalización	37
1.7. La desaceleración económica de inicios del siglo XXI	42
2. Las Negociaciones Internacionales sobre Regulaciones y Restricciones No Arancelarias en el ámbito multilateral	48
2.1. El Nacimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	48
2.2. Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT	51
2.2.1. La Ronda Dillon	54
2.2.2. Ronda Kennedy	55
2.2.3. La Ronda Tokio.	57
2.2.4. Los Códigos de Conducta	61
2.2.5. El recrudescimiento proteccionista	63
2.2.6. La Ronda Uruguay	64
2.2.6.1. De Montreal a Marraquech	66
2.2.6.2. Resumen del Acta Final de la Ronda Uruguay	69
2.2.6.3. Sobre las negociaciones de las Barreras no arancelarias en la Ronda de Uruguay	70
2.4. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio	78
2.5. La Organización Mundial de Comercio.	80
2.6. Conferencias Ministeriales de la Organización Mundial de Comercio	87

3. La evolución de la Normalización en México a partir de la segunda posguerra mundial	102
3.1. Situación de la economía mexicana antes del Ingreso de México al GATT	102
3.2. Legislación mexicana en materia de comercio exterior y normalización previa al ingreso de México al GATT	106
3.3. El Ingreso de México al Multilateralismo: la firma del GATT	109
3.4. Adaptación de la Legislación mexicana en materia de comercio exterior derivada del ingreso de México al GATT	113
3.5. Adaptación de la legislación mexicana en materia de comercio exterior derivada de la firma de Tratados de Libre Comercio: Las Normas Oficiales Mexicanas como Regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior	121
3.5.1. Exenciones en el cumplimiento de NOMS de información comercial	130
3.6. La normalización en el plano regional: TLCAN y TLCUEM	131
3.7. La normalización y su relación con el Neoproteccionismo	134
 Conclusiones.	 142
 Anexos.	 147
Marco regulatorio del Comercio Exterior	148
Marco regulatorio de las NOM's	150
Evolución de las principales leyes que vinculan a la normalización con el comercio exterior de México	151
Resumen de la información requerida por las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial	152
Cuadro Comparativo entre el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y la Ley Federal de Metrología y Normalización	165
Glosario	172
 Bibliografía.	 176
Hemerografía.	179
Tratados Internacionales.	181
Legislación Vigente.	181
Legislación abrogada.	183
Páginas electrónicas.	184
Índice de Gráficas.	185

Introducción

Las reglas del comercio internacional fueron impuestas en la segunda posguerra mundial, funcionaron muy bien durante dos décadas, en las que las diferentes interpretaciones del modelo económico de Keynes, lo fueron agotando, generándose fenómenos nunca antes vistos en la economía internacional. Fue en la década de los setenta cuando el mundo experimentó la transición hacia el nuevo modelo económico que hoy vivimos.

Dicho modelo consta de varias características novedosas, tales como el capital global, donde gracias a la expansión del capitalismo a los países que desarrollan formas no capitalistas de producción (Cuba, Corea del Norte y la República Popular China), la nueva división global del trabajo, la acentuación de la interdependencia, el boom de la regionalización, donde gracias a la firma de tratados comerciales la competencia entre los bloques comerciales tanto al interior, como al exterior, se recrudece y las diferentes economías se entrelazan; gracias a los avances tecnológicos, pero si bien es cierto que estos fenómenos son nuevos, también es cierto que se fueron gestando a través de los años.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), por sus siglas en inglés, fue una institución multilateral creada en la posguerra, se propuso reducir los obstáculos a los intercambios comerciales, basado en la reciprocidad y las mutuas ventajas, el algo por el algo, inició su labor desmantelando el proteccionismo a través de disminuciones arancelarias, sin embargo, en la década de los setenta se inició una política unilateral agresiva entre los estados, fomentada principalmente por los Estados Unidos que generaba una ola de proteccionismos disfrazados, medidas diferentes a los aranceles, que dieron origen a las barreras no arancelarias y una nueva época para el comercio internacional: el neoproteccionismo.

Así entonces, el GATT tuvo que lidiar con este tipo de medidas muy contrarias al espíritu del Acuerdo, es decir, el libre comercio. Se llevaron a cabo dos principales Rondas de negociación en el seno del GATT que trataron de regular esas barreras invisibles, la Ronda Tokio (1973-1979) y la Ronda Uruguay (1986-1994), sin embargo en la primera Ronda se logró tan sólo definir estas barreras, se firmaron una serie de Códigos cuya aplicación era voluntaria, logrando un gran avance en este tema, no así en su aplicación.

En la Ronda Uruguay los Códigos se tornaron en Acuerdos, cuya obligatoriedad entre sus miembros, radica en que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.

En esa Ronda no sólo se trataron temas sobre reducción de liberación comercial, sino que su objetivo fue más ambicioso, el de reorganizar la economía y las relaciones económicas internacionales para el siglo XXI, dando origen a una nueva organización, llamada "Organización Mundial del Comercio (OMC)", siendo

ésta la actual y única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

Con las negociaciones entorno a la Institucionalización del multilateralismo, hasta su consumación con el Acta de Marrakech, se transitó en la época de la regulación del Neoproteccionismo, se retomó el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que está destinado a conseguir que ni los reglamentos técnicos y normas, ni los procedimientos de prueba y certificación generen obstáculos innecesarios al comercio. Se hizo énfasis en no crear obstáculos innecesarios al comercio y no imponer medidas compensatorias sin un análisis confiable, basado en evidencia científica. Sin embargo, en el acuerdo se reconoce que los países tienen el derecho de establecer los niveles que estimen apropiados para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, la preservación de los vegetales o la protección del medio ambiente y que no debe impedirseles que adopten las medidas necesarias para garantizar esos niveles de protección. Por lo que el acuerdo en comento alienta a los países a utilizar las normas internacionales cuando éstas sean apropiadas, pero no les exige que modifiquen sus niveles de protección.

Por ello, se generaron muchos reglamentos técnicos y diferentes normas técnicas que según el nivel de protección requerido por cada país, varían de un país a otro, lo que plantea dificultades a productores, importadores y exportadores. En 1996, en la primera Conferencia Ministerial de la OMC se inicia la era de la facilitación del comercio, trabajando en el sentido de homogeneizar estos reglamentos, es decir, la armonización internacional, por lo que se hizo énfasis en apoyar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus procesos de comercialización transnacionales con la mayor facilidad posible, sin sacrificar la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, del medio ambiente, la preservación de los vegetales de ningún país.

Es un hecho que los reglamentos técnicos fueron utilizados por los países como medidas proteccionistas en décadas pasadas, sobretudo en épocas de recesión y estancamiento, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue creado en la época donde las barreras no arancelarias estaban en su mayor auge, nació para evitar los obstáculos innecesarios al comercio internacional, pero parece que las potencias dejaron abierta la posibilidad de generar medidas proteccionistas sin violar una sola letra de la OMC, por lo que un análisis objetivo de este texto nos indicaría si dichos reglamentos siguen constituyendo medidas proteccionistas.

Pero no sólo es importante analizar el texto, sino analizar la fase por la que transita la economía internacional actualmente, lo anterior debido a que los países en épocas de crisis, tienden a ignorar compromisos internacionales previamente adquiridos, un análisis conjunto nos permitiría saber si las diferentes normas son actualmente utilizadas con fines proteccionistas o no.

Nuestro país se encuentra inmerso dentro de esta circunstancia internacional, México fue parte contratante del GATT, desde agosto de 1986 y en agosto de 1994 se convirtió en miembro miembro de la OMC, por lo tanto, no es la excepción, también cuenta con disposiciones legales que regulan a los productos que puedan causar daño al consumidor final, medio ambiente o seguridad nacional, sin embargo, como parte de la adaptación a los cambios internacionales, la legislación ha cambiado, lo que representa un desafío a los importadores y exportadores para cumplir con dichas regulaciones, a nivel local diferentes leyes que tienen que ver con las Normas Oficiales Mexicanas, a nivel regional diferentes Tratados comerciales que se han firmado con varios países y a nivel multilateral el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos y la política de la OMC.

Este trabajo de Investigación en sus inicios se basó en el marco teórico del proteccionismo, el cual tuvo que ser replanteado durante la elaboración de la investigación, pues aunque el neoproteccionismo¹ está basado en los principios fundamentales del primero, presenta diferentes características que permiten una mejor comprensión del tema.

La idea de analizar a las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial como regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio, surgió a partir de dos eventos: la idea errónea, aunque afortunadamente no generalizada, de que a partir de las diferentes negociaciones en el GATT sobre disminuciones de las tarifas arancelarias y el boom de las firmas de los tratados comerciales, las aduanas tenderán a desaparecer, pues al no existir aranceles qué cobrar, no serán necesarias, lo que definitivamente me ubicó en el campo de las barreras no arancelarias y el segundo evento fue un comentario en el sentido de que existe una tendencia errónea a considerar a las normas oficiales mexicanas de información comercial como restricciones y regulaciones no arancelarias, comentario que en el transcurso de la Investigación, encontré plasmado en la Exposición de motivos de la quinta reforma de la Ley Aduanera, donde se olvidan que una NOM de información comercial conlleva un proceso de certificación, que se encuentran regulados en el Acuerdo de Obstáculos Técnicos, mismo que se logró gracias a los grandes esfuerzos que se hicieron a lo largo de las dos décadas previas a la Era de la facilitación al comercio (era que se vive en la OMC a partir de 1996).

Después de una reflexión surgió la siguiente hipótesis: que las regulaciones no arancelarias al comercio internacional han desplazado en su mayor parte a los aranceles que tradicionalmente regulaban el comercio y protegían las industrias nacionales, protegiendo con ello a las empresas, aunque no necesariamente al mercado nacional. El caso práctico elegido para analizar: las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial.

¹ Algunos autores como Jean Jeanneney Marcel y Jagdish Bagwati le llaman Nuevo Proteccionismo, los compiladores y en la mayoría de publicaciones hemerográficas se refieren a este proceso como Neoproteccionismo, término que se utilizará en lo subsecuente.

Los objetivos generales de esta investigación son tres:

- 1.- Identificar el periodo histórico en que surge el neoproteccionismo y los principales factores que originan su surgimiento, lo que permitirá establecer el marco teórico.
- 2.- Comprender la relevancia que han ido adquiriendo las regulaciones y restricciones no arancelarias en el ámbito multilateral, las negociaciones que se han llevado a cabo entorno a ellas y los mecanismos de observancia que se han creado, análisis que permitirá la identificación plena de una barrera no arancelaria, la polémica surgida entorno a ellas para su regulación y su marco jurídico internacional.
- 3.- Analizar la evolución del marco jurídico mexicano de las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial como regulaciones no arancelarias tomando como referente el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, lo que permitirá establecer el marco jurídico local, de las barreras no arancelarias y esclarecer la interrogante de si las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial son o no regulaciones no arancelarias al comercio.

La presente investigación permitirá saber si en un mundo que pugna por el libre comercio es posible terminar con el proteccionismo comercial, la diferencia entre el proteccionismo convencional y el neoproteccionismo, identificar la fase por la que transita actualmente el ciclo económico internacional, si las regulaciones y restricciones no arancelarias sustituyen a las arancelarias, la importancia del GATT para la regulación del Neoproteccionismo, la postura de nuestro país frente a las barreras no arancelarias, por qué se considera que las Normas Oficiales Mexicanas son regulaciones no arancelarias al comercio internacional y finalmente si el Neoproteccionismo afecta o beneficia a nuestro país.

Para probar lo anterior, se toma como punto de partida la segunda posguerra mundial, que es cuando se sientan las bases del comercio internacional moderno. Se analiza en el primer capítulo, la evolución de la economía internacional a partir de la década de los cincuenta hasta principios del siglo XXI, para identificar así, los principales factores tanto económicos como políticos que llevaron al surgimiento del neoproteccionismo en la década de los setenta y a su auge en la siguiente década. Se aprecia el cambio de la configuración mundial que tiene una incidencia directa en la regulación del neoproteccionismo, a través del método histórico y analítico.

En el segundo capítulo, se analizan las negociaciones de las regulaciones y restricciones no arancelarias en el ámbito multilateral. Ya que el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es el pilar del comercio mundial multilateral, se hace un breve bosquejo desde su nacimiento hasta su transformación en la Organización Mundial de Comercio (OMC), enfatizando el resultado de las negociaciones de las regulaciones y restricciones no arancelarias en las diferentes rondas, hasta la creación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio que es el marco jurídico de las reglamentaciones técnicas mundiales, tales como las Normas Oficiales Mexicanas, en el caso de nuestro país, principal

objeto de esta investigación. Lo anterior en base al método histórico, analítico y jurídico.

El tercer capítulo se dedica exclusivamente al caso de México, haciendo un seguimiento de la normalización en la legislación mexicana, tomando como referencia el ingreso de nuestro país al GATT, vislumbrando las diferentes adaptaciones que se realizan a partir del cambio de modelo económico en primera instancia y la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en un segundo momento. Siendo Estados Unidos y Europa occidental nuestros dos principales socios comerciales, se realizó un apartado que analiza la normalización en el marco del TLCAN y el acuerdo comercial firmado entre México y la Unión Europea. Los métodos utilizados principalmente son el jurídico, histórico y analítico.

1. Evolución de la Economía Internacional, del Libre Comercio al Neoproteccionismo.

1.1. El libre comercio y el proteccionismo, doctrinas que han regido el comercio internacional

A partir de 1945 se estableció un sorprendente acuerdo doctrinal que adoptó al libre cambio como la base del comercio internacional, un comercio sin barreras, que busca eliminar toda aquella traba que frene el desarrollo comercial de los países.

"Políticos, economistas y periodistas del mundo occidental proclaman que el desarrollo del comercio internacional es una condición necesaria para la prosperidad de las naciones. En reuniones diplomáticas, discursos oficiales y publicaciones de todo tipo consagradas al progreso económico de Occidente, el exorcismo del demonio proteccionista se convirtió en un rito."²

La teoría³ dice que los intercambios internacionales crecientes benefician a todo el mundo, ya que acentúan las especializaciones, permitiendo así producir más con menos esfuerzo. Un libre cambio permitiría sin duda a la humanidad sacar el mayor provecho posible de las riquezas naturales del planeta, de las aptitudes de los pueblos y de los descubrimientos realizados.⁴

Obtener el mayor provecho de los descubrimientos realizados significa en un sentido económico que todos los países produzcan las mercancías con las más altas tecnologías descubiertas en el globo, que abaraten los costos a niveles ínfimos, es decir: la gratuidad de transferencia de tecnología a favor de la humanidad.

Imaginemos un mundo donde cada país produjera y proveyera al mundo de los productos que su situación geográfica le hubiera dado la bondad de tener en abundancia y que así todos los países hicieran lo mismo, de esa manera el mercado de todos los Estados estaría repleto de la diversidad de alimentos, productos y servicios producidos en el mundo.

Lo anterior se escucha como la descripción del mundo ideal donde cada habitante de la Tierra contribuye al bienestar de la humanidad, sin embargo el periodo de transición para llegar a esta panacea conlleva ciertos perjuicios

² Jean-Marcel Jeanneney. Un Nuevo Proteccionismo. Traduc. Miguel Moran, Ed. H. Blume, España, 1980, p. 17.

³ La teoría a la que se hace referencia es la teoría liberal que evolucionó desde David Ricardo y John Stuart Mill, a través de los escritos de Alfred Marshall y Francis Edgeworth a finales del siglo XIX.

⁴ Ver el capítulo VII del libro Principios de Economía, Política y Tributación de David Ricardo, publicado en Londres en 1817, sobre las ventajas del libre cambio y de la especialización internacional de él resultante.

transitorios que los economistas denominan "el coste", en otras palabras el precio que la humanidad tiene que pagar, mismo que contempla el cierre de empresas, despidos masivos que traerían altos niveles de desempleo, desórdenes sociales como paros, marchas, suicidios, escándalos, etc., en el supuesto de que ninguna guerra o revolución viniera a dislocar las enormes corrientes que se engendrarían.

En un régimen de competencia perfecta, sería suficiente que cada individuo y cada empresa actuara de acuerdo con sus intereses para que estuvieran contribuyendo al bienestar mundial, ya que el juego del libre comercio equilibraría las ofertas y las demandas para beneficio de todos.

Para que la libre competencia asegurara un equilibrio estable de ofertas y demandas a un nivel de producción máximo, se precisa que todos los participantes en el sistema pudieran decidir y actuar con pleno conocimiento de causa, sin estar nunca sometidos a presiones o amenazas de los compradores, de los vendedores o de competidores más poderosos. Y para que esta libre concurrencia consiguiera repartir la riqueza de forma que cada uno resultase retribuido según su esfuerzo, sería preciso que todos los participantes comenzaran con una preparación y una riqueza idéntica.⁵

La estructura ideal de una economía nacional exigiría que fuese capaz de producir en buenas condiciones alimentos y materias primas necesarios para cubrir las necesidades vitales; que contase con actividades suficientemente variadas como para proporcionar a todos los trabajadores, y casi en cualquier parte, empleos que correspondieran a sus aptitudes; que estuviese constituida por un número suficientemente elevado de empresas en cada sector como para que la competencia les obligara a reducir costes, disponiendo lo mejor posible sus medios de producción y elevando así la productividad física del trabajo; que abriese lo bastante sus fronteras a los productos importados como para que la competencia mantuviera activos a los fabricantes nacionales, estimulase sus esfuerzos e imaginación e invalidara sus alianzas comerciales; que exportase productos que exigiesen suficientes conocimientos especializados como para que la productividad en valor del trabajo incorporado fuese al menos igual y si es posible superior, a la del trabajo incorporado a las importaciones, a fin de que el intercambio internacional fuese ventajoso.

Por lo anterior, se puede concluir que la teoría liberal tropieza con una contradicción fundamental: por un lado condena la intervención pública y por el otro da por supuesta la existencia de unas estructuras productivas que nunca surgen espontáneamente. Desconoce el hecho indiscutible de la existencia de

⁵ Jagdish, Bhagwati. Economía Proteccionista. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1990, pp. 25-26.

enormes diferencias de riqueza y poder, tanto entre las empresas como entre los Estados.⁶

"Es utópico esperar que el libre cambio Internacional llegue a aplicarse algún día a un mundo en el que reine una competencia pura y perfecta entre empresas e industrias de iguales capacidades."⁷

El mundo real es de competencia imperfecta y dejarles a las empresas transnacionales o a los países con economías de gran peso mundial, el trabajo de determinar el orden económico mundial, aún cuando sus intereses llegaran a coincidir con el de las naciones dominadas, es extremadamente peligroso. Pues el egoísmo natural, igual en los Estados que en los individuos y el deseo de las empresas de obtener mayores beneficios, hace que los fuertes sacrifiquen sin mayores problemas a los débiles, incluso siendo amigos, aliados o socios. Un orden impuesto de esta forma no es satisfactorio para todos los actores.

De ahí que el proteccionismo es el demonio a exorcizar en determinadas circunstancias, pero en otras es el buen samaritano que nos da de comer. Esta medida regula la competencia al tratar de convertirla en moderada para que estimule los ánimos e incentive la producción y los bajos costos; y no en desenfrenada, que termina en el quiebre de industrias locales, mandando a la población a las filas de desempleados.

El proteccionismo no es otra cosa que el conjunto de medidas que como su nombre lo indica, regulan o restringen la entrada o salida del territorio aduanero, de las mercancías que pudiesen incidir en aspectos primordiales de un país, en términos de bienestar nacional.⁸

Las justificaciones y las modalidades de proteccionismo están inspiradas en la misma idea fundamental: el control del comercio exterior es una arma decisiva de política económica para lograr el desarrollo armónico de la economía de un país.⁹

Los argumentos¹⁰ a favor del proteccionismo van desde económicos hasta políticos o militares, sobretodo cuando una potencia cuida su statu quo, entre los más conocidos se encuentran:

⁶ La idea fue tomada del libro de Jean-Marcel Jeanneney, titulado "Un Nuevo Proteccionismo", quien a su vez cita al libro de Frédéric List, titulado "Sistema Nacional de Economía Política", en el que indica que las restricciones son sólo un medio y la libertad es el fin.

⁷ Jeanneney. *op. cit.* p. 26.

⁸ Ver obra de Frédéric List, traducción francesa segunda edición, 1857, pp. 88-103, sobre los derechos protectores de los Estados.

⁹ Jeanneney. *op. cit.* p. 11.

¹⁰ Los argumentos fueron tomados de los siguientes libros: Sergio A. Berumen. Economía Internacional. Compañía Editorial Continental CECOSA, México, 2002. p. 179 y 181, Jagdish, Bhagwati. Obstáculos al Comercio Internacional. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1994. Para mayor información sobre el tema, ver: salvatore, D. Economía Internacional, Ed. Mac. Graw Hill, Colombia, 1995.

- a) El argumento de la industria naciente: Se presenta cuando las Industrias al momento de ser instaladas no tienen el nivel de competitividad que los de la producción proveniente del extranjero, por lo que requieren de alguna protección; el proteccionismo es temporal, hasta que la empresa llegue a su fase más alta con recursos y experiencia necesaria para sobrevivir.
- b) El comercio necesita restricciones y/o apoyos para proteger la mano de obra doméstica contra la mano de obra extranjera barata.
- c) La protección es necesaria para reducir el desempleo doméstico.
- d) Aumentar la autosuficiencia por razones políticas y militares.
- e) Se presenta en determinados sectores estratégicos con el fin de diversificar la economía.
- f) Como defensa a un país que levantó alguna barrera arbitraria, es decir como medida compensatoria.

Cabe hacer mención que el proteccionismo que apela al interés nacional tradicional también se ha tornado en un pretexto para conceder subsidios y protección a industrias capaces de reconvertirse y competir con el exterior. Se ha convertido en una bandera de conveniencia para aquellos que competir representa pérdidas a corto plazo y quieren mantener sus privilegios sin menguar su lucros, por lo tanto no es conveniente esa opción.

En suma los argumentos son variados y no necesariamente económicos, pero el resultado es el mismo, una medida proteccionista proporciona grandes beneficios a un pequeño número de personas y ocasiona una ligera pérdida para una gran cantidad de consumidores, es decir son los consumidores quienes terminan soportando el aumento de precios en los bienes de importación y tienen que seguir comprando caro.

El arancel es la forma más antigua de protección de una política comercial, dicha política se ha utilizado como una fuente de ingresos para el Estado, así como para la protección de algunos sectores importantes de un país.¹¹

Según Chacholiades "un arancel es un impuesto o gravamen que se impone a un bien cuando cruza la frontera nacional"¹²

El arancel ha sido el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales dentro del sistema capitalista de economía de mercado.

¹¹ Sergio A. Berumen. Economía Internacional. Compañía Editorial Continental CECSA, México, 2002. p. 146.

¹² Miltiades Chachollades. Economía Internacional. Ed. Mc. Graw Hill Interamericana, México, 1994, p. 188.

Existen dos tipos de países que actúan en el sistema internacional; los llamados industrializados o países altamente desarrollados y los que se encuentran en vías de desarrollarse. Cuando un país en vías de desarrollo, utiliza aranceles en las importaciones que pudieran competir con la industria doméstica, no afecta los precios internacionales, ni al resto de la economía debido al tamaño del país, pues su influencia dentro del ámbito internacional es poca. Dicho arancel únicamente ayuda a la protección de la industria del país, al provocar un incremento en el precio de los productos competidores, fomentando el desarrollo de la industria interna del producto pero sin afectar la economía en general.¹³

Un arancel impuesto en un país desarrollado no necesariamente es para proteger sus industrias nacientes, lo que la potencia quiere lograr es que los productores internos produzcan y desarrollen el sector de ese bien, es decir incrementen su competitividad para fortalecer la industria, diversificar su producción, mantener su statu quo, alguna razón política o militar según sus intereses, lo importante es su efecto en los precios de los bienes en el resto del mundo. El gran tamaño de su economía afecta sus términos de intercambio así como los precios mundiales.¹⁴

De lo anterior se obtiene que los impactos de los diferentes países en el comercio, son directamente proporcionales al tamaño de sus economías.

Los objetivos de poner un arancel son beneficiar a los productores de una industria naciente o poco desarrollada, así como la recaudación de impuestos por parte del Estado para su utilización en el sector público. Establecer uno apropiado puede mejorar el bienestar social por encima del libre comercio; sin embargo, una intervención política interna, destinada directamente a la fuente de la falla del mercado, resulta más conveniente.¹⁵

Los aranceles sólo resultan apropiados cuando existe distorsión (o falla del mercado) en el extranjero; son la primera mejor opción cuando existe un poder monopólico en los mercados externos.¹⁶

Se puede concluir que los aranceles son medidas cuantitativas, que se traducen en impuestos que paga el importador en el punto de entrada al país, es decir en la aduana y que son fácilmente negociables en un foro multilateral.

El efecto global del arancel es que los productores nacionales y las arcas del Estado ganan, en cambio los consumidores salen perdiendo.

¹³ Ver. Krugman-Obstfeld. *Economía Internacional. Teoría y Política*, Ed. Mc. Graw Hill, España, 1999, pp. 239-240.

¹⁴ Ver análisis del equilibrio parcial de un arancel para un país grande, de Berumen, *op. cit.* pp. 150 y 151.

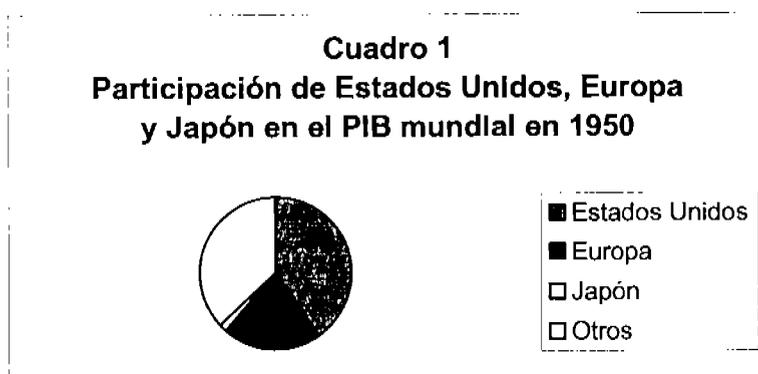
¹⁵ Bhagwati. *op. cit.* p. 47.

¹⁶ Berumen, *op. cit.* p. 48.

Los sistemas proteccionistas tienden naturalmente a aumentar su presión durante los periodos de fases descendentes en la economía de un Estado. Las recesiones y crisis económicas, son periodos propicios para el surgimiento de economías altamente proteccionistas, de ahí la importancia de ubicar estos periodos en la historia de la economía Internacional.¹⁷

1.2. La Reconstrucción del mercado internacional de la Posguerra

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos ostentaron la indisputada titularidad del país más rico del mundo. El reconocimiento de que los Estados Unidos se convirtieron en la locomotora económica que arrastraba al resto del mundo después del más grande enfrentamiento bélico de la humanidad, dio muestras de que para su prosperidad necesitaban de los mercados externos y no podía ser de otra manera, ya que era por un muy amplio margen la economía nacional más grande del planeta (ver cuadro 1). A finales de los años cuarenta, Estados Unidos producía cerca de la mitad de los bienes manufacturados de todo el mundo.¹⁸



Fuente: UNCTAD 1983.

La reconstrucción económica se dio como tarea difícil pero con las facilidades que significaba poder organizar el sistema de la manera más conveniente a los intereses del hegemon.¹⁹

En el campo de las ideas económicas el pensamiento de Keynes ofrecía el marco teórico del nuevo orden económico de la posguerra. Entonces se sostuvo que una activa intervención estatal que buscara lograr el pleno empleo podía conducir a una estabilidad socialmente justificada en el seno de una economía

¹⁷ La Idea la esboza Juan Tugores Ques en el prólogo de su libro Economía Internacional e Integración Económica. Ed. Mc. Graw Hill, España, 1994, 211 pp.

¹⁸ James Foreman-Peck. Historia Económica Mundial. Relaciones Económicas Internacionales desde 1850. 2da. ed, Ed. Prentice Hall, España, 1995, p. 315.

¹⁹ Ekkehart, Krippendorf. El Sistema Internacional como Historia. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. FCE. México, 1985, pp. 130-132.

libre de mercado. La economía política de entonces encaminó sus preferencias hacia la formación de la economía mixta merced a las aportaciones keynesianas. Bajo este contexto se dieron numerosas nacionalizaciones que convirtieron al Estado en el mayor empresario capaz de controlar sectores claves de la economía de países como Francia, Italia, Gran Bretaña e incluso Japón en menor medida. De esta forma Keynes contribuyó de manera muy importante a la fundamentación teórica de la economía mixta.²⁰

En realidad el autor de la obra "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero" se inclinaba entre otras cosas por la supresión del desempleo coyuntural y por el logro de objetivos a corto plazo. Sin embargo, en la práctica el intervencionismo estatal que fue identificado como núcleo de su doctrina, se adaptó como una teoría del crecimiento económico. Fue así como se dispuso que el Estado ofreciera estímulos que fomentaran el crecimiento económico, teniendo como consecuencia que el Estado social desembocara de manera más o menos rápida en una sociedad de consumo. Al imperativo del crecimiento económico se le agregó un adjetivo calificativo: rápidamente. En otras palabras las ideas económicas originales de Keynes se adaptaron para lograr un rápido crecimiento de las economías occidentales.²¹

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

La propuesta norteamericana para la configuración del sistema económico internacional de la segunda posguerra mundial, consistía en apoyarse en el libre comercio a nivel mundial y en un sistema monetario multilateral basado en monedas convertibles en oro, teniendo como divisa rectora al dólar y con tipos de cambio fijos, que podrían oscilar únicamente en bandas determinadas.²²

El acuerdo de Bretton Woods preveía la fundación de un fondo de estabilización que llevaría el nombre de Fondo Monetario Internacional y un instituto de inversiones internacionales a largo plazo, mejor conocido como el

²⁰ Hernan, Wee, Van der. Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, Crecimiento y Cambio, 1945-1980. Ed. Crítica, grupo editorial Grijalbo, Barcelona, 1986. pp. 26-28.

²¹ Ibidem.

²² Wee, op. cit. pp. 409-410.

Banco de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido más tarde como Banco Mundial. Se establecieron tipos de cambio fijos que bajo determinadas circunstancias podrían ser ajustados y las paridades se expresaban en una cantidad fija de oro.²³

El comercio internacional planteaba una serie de problemas que era necesario resolver. Con esa intención el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó en 1946 a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo cuyo objetivo era la creación de la Organización Internacional de Comercio, OIC en lo sucesivo.²⁴

La conferencia se celebró en la Habana, Cuba, del mes de noviembre de 1947 a marzo de 1948. El documento resultado de las sesiones de trabajo fue un verdadero código del comercio internacional; la Carta de la Habana. Constaba de 106 artículos, 16 anexos y 9 capítulos, a saber:²⁵

- I Propósito y Objetivos;
- II Empleo y Actividad Económica;
- III Desarrollo Económico y Reconstrucción;
- IV Política Comercial;
- V Prácticas Comerciales Restrictivas;
- VI Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos;
- VII La Organización Internacional de Comercio;
- VIII Solución de Controversias y
- IX Disposiciones Generales.

Tras un proceso de transformación del capítulo cuarto de la Carta de La Habana surgió el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se retomaron importantes puntos básicamente de la sección de la política comercial, del resto del cuerpo jurídico de la Carta casi no se recuperó nada para la conformación del GATT.²⁶

Únicamente Australia y Liberia depositaron sus instrumentos de ratificación de la Carta de La Habana. Los Estados Unidos que habían sido los principales promotores de la idea no lo hicieron por el recelo de que un organismo internacional como la OIC pudiese regular e impedir su plena libertad de acciones y decisiones en materia comercial.²⁷

El protocolo de aplicación provisional que consideraba originalmente que el GATT se habría de constituir en una comisión específica de la Organización

²³ Ver capítulo 12 del libro: Foreman-Peck, James. Historia Económica Mundial. Relaciones Económicas Internacionales desde 1850. 2da. ed, Ed. Prentice Hall, España, 1995.

²⁴ Modesto Seara Vázquez. Tratado General de la Organización Internacional. Ed. F.C.E., México, 1985, p. 612.

²⁵ Luis Malpica de Lamadrid. ¿Qué es el Gatt?. Ed. Grijalbo, México, 1979, p. 13.

²⁶ Ramón Tamames. Estructura Económica Internacional. Ed. Alianza, España, p. 123.

²⁷ Ibidem.

Internacional de Comercio no previó el fracaso de ésta y el hecho de que el Acuerdo General se haría cargo de algunas funciones de la OIC. El protocolo permitía la obligatoriedad de un miembro por el Acuerdo si éste no vulneraba leyes vigentes en el país en cuestión, aceptaba excepciones a la cláusula de la nación más favorecida, para problemas de balanza de pagos, mediante una autorización especial podía liberarse temporalmente de sus obligaciones, e incluso en casos urgentes preveía un programa de emergencia.²⁸

El Acuerdo General se constituyó en el sistema multilateral que fijaría normas convenidas para regir el comercio internacional y tal como su nombre lo refleja, consistió en reducir las tarifas arancelarias a través de Rondas de Negociación, las cuales se analizarán más adelante.

En términos económicos, se creó un programa de ayuda americana para financiar un continuo y elevado nivel de exportaciones norteamericanas. Un plan revelado por el Secretario de Estado, general George C. Marshall, en un discurso pronunciado en Harvard en junio de 1947.²⁹

Entre 1948 y 1952, Europa recibió en virtud del Plan Marshall alrededor de 10,150 millones de dólares³⁰ La ayuda otorgada era para comprar artículos producidos predominantemente en Estados Unidos. Este plan logró una recuperación económica europea rápida y exitosa.

La Unión Soviética fue incluida en la oferta de ayuda financiera para la reconstrucción de Europa. Aceptó una invitación de Francia y Gran Bretaña para debatir los procedimientos en París en junio de 1947. La conferencia fracasó porque los soviéticos sólo estaban dispuestos a aceptar ayuda incondicional y los americanos no la otorgaron en esas condiciones porque les preocupaba que se utilizara para reforzar los gobiernos comunistas.³¹

Estados Unidos comenzó a construir su aparato de guerra económica contra los comunistas, que culminó en la Export Control Act (Ley de Control de las Exportaciones) de 1949 y una división no sólo ideológica sino comercial. Comunistas comerciando con comunistas y occidente con occidente.³²

El gran cambio de las pautas comerciales impuso indudablemente grandes pérdidas económicas a todos los participantes, provocaron la desviación del comercio y hay que resaltar que todos los países habrían mejorado su situación si hubieran podido continuar comerciando entre todos.

²⁸ Wee, op. cit. pp. 410-411.

²⁹ Foreman-Peck, op. cit. p. 319.

³⁰ Ibidem.

³¹ Ibidem. p. 323.

³² Ibidem.

No obstante lo anterior, en occidente las exportaciones de bienes manufacturados proveídas por E.U. aumentaron un 25% entre 1937 y 1950; y un 75% entre 1937 y 1955.³³

El comercio de productos primarios aumentó mucho menos. Las exportaciones de los países no industriales aumentaron poco más de un 25% en el periodo 1937 - 1955. El reforzamiento del proteccionismo agrícola en los países industriales redujo el comercio de productos alimenticios no tropicales. La maquinaria y el equipo de transporte, la industrialización y el consumo cobraron más importancia y la proporción del comercio de bienes manufacturados correspondiente a los textiles disminuyó.³⁴

El volumen de comercio de bienes manufacturados aumentó más deprisa que el comercio de productos primarios, gracias a la recuperación de la Europa industrial y a las mayores posibilidades para realizar avances técnicos en la producción de bienes manufacturados.³⁵

La potencia de occidente se suavizó con la intensificación de la Guerra Fría a finales de los años cuarenta. Para que Europa continuara siendo no comunista, era necesaria una rápida recuperación y prosperidad. Se aceptaron como precio las prácticas comerciales europeas discriminatorias, que se manifestaron en la Unión de Pagos y en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).³⁶

1.3. La estabilidad económica de los años cincuenta y sesenta

En términos generales, al término de la Segunda Guerra Mundial los países occidentales implementaron medidas Keynesianas para reactivar sus respectivas economías, para lo cual el Estado debía intervenir estimulando al sector privado, y en caso necesario complementándolo. Estas medidas funcionaron adecuadamente hasta a finales de los años setentas en que se presentó el fenómeno de la estanflación motivada por la inflación y la sobreinversión en algunos sectores económicos.³⁷

En las dos décadas posteriores al conflicto armado más grande del mundo, las tasas de crecimiento de importantes países occidentales alcanzaron niveles sin precedentes, principalmente en los países de Europa occidental, además la aceleración de su crecimiento económico tenía como distintivo una marcada estabilidad del fenómeno en el territorio europeo, explicable por la puesta en marcha de sus importantes procesos de integración. La explosión salarial de esta región tuvo como marco la expansión económica con su tendencia al pleno empleo.

³³ Foreman-Peck. *op. cit.* p. 327.

³⁴ *Ibidem.*

³⁵ *Ibidem.*

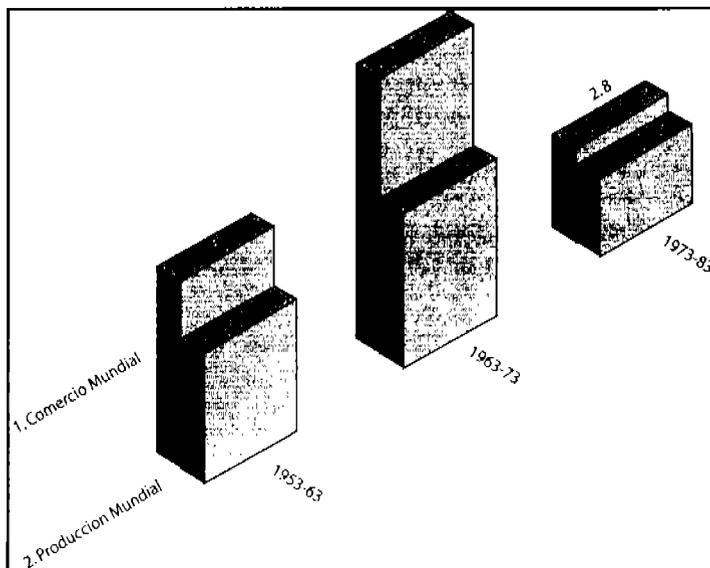
³⁶ *Ibidem.* p. 333.

³⁷ Wee. *op. cit.* pp. 58-59.

Durante estas dos décadas se depositó una gran confianza en la eficacia de la economía mixta para la problemática del bienestar, hacia cuyo objetivo se encaminaba la cooperación entre el estado y las grandes empresas como la piedra angular del sistema económico mixto. Para lograrlo se propició una fuerte demanda de bienes de consumo en las sociedades occidentales. Las inversiones públicas estimulaban las del sector privado a través de subvenciones³⁸. Con el incremento en las inversiones se determinaba una elevación del bienestar, generando un círculo en el que estas creaban puestos de trabajo e ingresos que, a su vez, determinaban una nueva demanda de bienestar.³⁹

En otro orden de ideas, el comercio internacional se expandió con fuerza, (ver cuadro 2) apoyándose en un estable sistema monetario internacional. La exportaciones basadas en el progreso tecnológico de los países del occidente fueron el motor de esta situación, razón por la cual se puso gran énfasis en la ampliación de los mercados exteriores, lo que cooperó para el surgimiento y desarrollo de importantes empresas multinacionales.

Cuadro 2
Crecimiento del comercio y la producción mundial en el periodo 1953-1983



Fuente: Jagdish Bhagwati, Economía Proteccionista. Figura 2, p. 21.

³⁸ La subvención se define según la Ley de Comercio Exterior vigente, como el beneficio que otorga un gobierno a sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías. Este beneficio toma la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase.

³⁹ Wee. op. cit. pp. 58-59.

La sociedad de bienestar conforme se desarrollaba comenzó a presionar la oferta de recursos naturales, sobretodo de materias primas y de energía. En un primer momento la fuerte demanda de recursos naturales logró superarse mediante una mayor oferta tercermundista y un mayor progreso técnico, pero la aparición de tensiones evidenció la necesidad de soluciones globales y de cooperación internacional en esos campos, dado que en la enorme mayoría de los casos, no coinciden la concentración geográfica de las reservas con la ubicación de los centros de producción industrial, respondiendo ello a diferentes causas históricas y económicas.

Las corporaciones multinacionales se mostraron dinámicas para controlar la producción de materias primas y la explotación de recursos naturales aprovechando la descolonización y la falta de madurez política de los países en vías de desarrollo, consiguiendo así un muy importante porcentaje del comercio internacional y consolidando su supremacía posteriormente.⁴⁰

Nunca en la historia han sido tantas las economías que han compartido una expansión tan extraordinaria y duradera. Las restricciones que pesaban sobre las transacciones y los viajes internacionales fueron reduciéndose poco a poco.

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 la disminución de barreras 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, por que las tasas de inflación y desempleo en los países industrializados promediaron cerca de 4 y 5% al año. 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 internas a través de los recortes arancelarios. Por último, los sistemas monetario, financiero y comercial internacionales ofrecieron un clima idóneo para la expansión económica.⁴¹

Para el mundo, el anhelado bienestar se basaba en una economía mundial libre, bajo el control del dólar convertible. Sin embargo, con el paso del tiempo este modelo fue mostrando signos de agotamiento tanto el sistema económico, como el monetario se deterioraron, tal como lo evidenciaba la balanza de pagos

⁴⁰ Ver libro de Jagdish, Bhagwati. Economía Proteccionista. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1990.

⁴¹ Ibidem, p. 21-22.

norteamericana con un déficit en las transferencias de capital y en el comercio externo.

Debe considerarse que sucedió así por que el funcionamiento del sistema económico estaba diseñado para que por medio de un mayor crecimiento económico contribuyera a mantener en pie el sistema en sí, que se tornaba cada vez más complejo, pero que no arrojaba los mismos resultados para lograr el aumento del bienestar individual que correspondería en términos teóricos. En otras palabras, el sistema antes que velar por el hombre, la economía vigila sus intereses.

En los últimos años de la década de 1960, los países industrializados desaceleraron su crecimiento económico debido a varios fenómenos: el periodo de reconstrucción de la posguerra y el ímpetu que había brindado al crecimiento llegaron a su fin. La tendencia al ascenso de la productividad empezaba a reducirse y aminoraba el aumento de la fuerza de trabajo. Cambios internos en el poder económico, social y político afectaron la distribución del producto nacional introduciendo nueva presión y rigidez en la estructura de los precios y de los costos. El comercio de bienes manufacturados entre los países industriales se debía a un desfase tecnológico que creaba ventajas comparativas.⁴²

Debido a lo anterior y a los grandes déficits presupuestales, políticas monetarias excesivamente expansivas y la incapacidad de ajustar oportunamente los tipos de cambio, las tasas de crecimiento económico fueron más lentas, hubo importantes presiones inflacionarias y se abandonó el sistema monetario Bretton Woods.

1.4. Inicia la transición: la década de los setenta

Comenzó un periodo caracterizado por fuertes elevaciones de precios y costes —fenómeno inflacionario— acompañados de un elemento que parecía incompatible con él, la recesión, el estancamiento productivo y la aparición del paro.

En la década de los setenta el libre comercio de 1948 llegó a su fin consecuencia de la reconfiguración que tuvo en ese decenio el orden mundial. El orden económico y político mundial establecido en la posguerra cambió, constituyéndose otra fase en las relaciones internacionales.

Los principales factores de la crisis en esta década 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 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

⁴² Wcc, op. cit. pp. 453-459.

f) el resurgimiento del proteccionismo comercial denominado neoproteccionismo, donde surgieron barreras no arancelarias.⁴³

1.4.1. El rompimiento del patrón oro-dólar

El sistema financiero había sido muy permisivo para financiar los déficit y consolidar los excedentes; no se realizaron los ajustes que hubieran sido precisos no sólo en los países deficitarios sino también en los acreedores, pero el problema más importante que se agudizó en la década de 1960 era el exceso de dólares que se situaban fuera de los Estados Unidos lo que provocó una crisis de desconfianza en la moneda americana y movimientos especulativos de capital, en parte debidos a la situación de las empresas multinacionales. Desde 1968 el dólar dejó de ser convertible, de hecho, los Estados Unidos ejercieron fuertes presiones sobre los países y prácticamente se impedía a los acreedores ejercer su derecho de convertir en oro sus saldos.⁴⁴

A mediados de los años sesentas, los Estados Unidos que mantenían la paridad de su moneda nacional con el oro a razón de 35 dólares la onza, perdieron más de la mitad de sus reservas en metálico y pese a que se constituyó un pool de oro, con bancos centrales europeos y el norteamericano, para regularizar el curso de dicho metal, resultó insuficiente para bloquear la especulación, suprimiéndose en 1968. La gran provisión de oro de los Estados Unidos empezó a fundirse, teniendo como resultado que a finales de la sexta década, la filtración de oro de Norteamérica se convirtiera en un torrente con destino europeo.⁴⁵

En el último tercio de la década de 1960 los países industriales empezaron a modificar sus paridades; así, en 1967 el Reino Unido devaluó la libra esterlina, un año más tarde Francia devaluó el franco y Alemania revaluó el marco. Era el preámbulo de la crisis del sistema, que se produce entre 1971 y 1973.

El 15 de agosto de 1971 el gobierno de los EU acordó suspender el derecho a la convertibilidad entre el oro y el dólar. Se comunicó el establecimiento de una tasa a las importaciones americanas por un importe del 10% de su valor. La devaluación del dólar no pudo detenerse.⁴⁶

En 1973 se abandonó el sistema de tipos de cambio que había mantenido cierta estabilidad desde 1945, a favor de una mayor flexibilidad de los tipos de cambio, en ese mismo año se produjo una nueva devaluación del dólar.⁴⁷

⁴³ Ver el artículo: Martínez Cortés, José Ignacio y López González, María Rosa, "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio Internacional". en Revista de Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 64, México, octubre-diciembre de 1994, pp. 61-78.

⁴⁴ Wee, op. cit. p. 89.

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Ibidem. p. 72.

⁴⁷ Juan Tugores Ques, op. cit. p. 2.

En el escenario internacional con una situación en la que se iniciaba una recesión económica, pronto aparecieron el paro, la inflación, los déficit públicos y los problemas de balance de pagos. El precio oficial del oro, pasó a ser de 42.22 dólares la onza con una flotación de $\pm 2.25\%$, a un sistema de flotación en 1973, que el siguiente año alcanzaría 190 dólares la onza.⁴⁸

El sistema monetario instituido en Bretton Woods evidentemente mostraba signos de agotamiento, por lo que en el Fondo Monetario Internacional (FMI) se tomó la determinación de instaurar un nuevo sistema monetario internacional, para evitar un caos económico y financiero que podría ocasionar muy graves secuelas en la economía internacional. En enero de 1976, en Kingston, Jamaica, en el encuentro que significó la segunda reforma del Fondo Monetario Internacional, fue eliminada toda referencia al oro, en los nuevos textos de los estatutos y transacciones del organismo financiero mundial. Las nuevas condiciones sobre las que se regiría el sistema monetario desde esa fecha, contemplaban:⁴⁹

- 1.- La aceptación de la nueva modalidad de los tipos de cambio estables pero ajustables.
- 2.- La vigilancia frente a desviaciones de los miembros por parte del FMI.
- 3.- El reconocimiento de la posibilidad de que cada país pudiese decidir su propio régimen cambiario.
- 4.- La nueva previsión de la mayoría del 85% de los votos para establecer regímenes cambiarios generales.

En el sistema Bretton Woods se previó la vigilancia por parte del FMI de la política de tipo de cambio. El FMI, como prestamista de reservas internacionales, podía ejercer un poder considerable sobre la política de los gobiernos cuando los países tuvieran un déficit y necesitaran pedir préstamos. Las economías que tenían superávit o monedas de reserva estaban exentas de esta disciplina. El FMI fue denigrado a menudo por imponer una política restrictiva, pero esta política fue eficaz para corregir los déficit, aunque evidentemente tenían un coste. El hecho de que las tasas de inflación fueran relativamente bajas mientras duró el sistema de tipos de cambio fijos en los países industrializados, induce a pensar que la disciplina dio resultados.

1.4.2. Crisis financiera y energética

En 1970 y 1971 hubo un alza gradual de los precios de petróleo que favoreció tanto a los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) como a las empresas transnacionales. Se hicieron intentos por controlar la tendencia del mercado, pero para finales de 1973 y comienzos del año

⁴⁸ Tamames. *op. cit.* p. 81.

⁴⁹ *Ibidem.* pp. 98-99.

siguiente, esta organización incrementó unilateralmente la cotización promedio del barril a casi 12 dólares y provocó el pánico de las naciones consumidoras.⁵⁰

La Guerra de Yom Kippur hizo que la OPEP decretara el embargo de petróleo contra Israel. En el mayor auge de su historia, los países árabes incrementaron sus ingresos anuales de 4,500 millones de dólares en 1970 a 204,000 millones de dólares una década después. El precio del barril para finales de los años setentas, se situó en un nivel histórico de alrededor de los 40 dólares, situación sin precedente para el hidrocarburo. En 1979 la producción fue, de hecho, superior al consumo y sin embargo, la compra y el acaparamiento provocados por el pánico habían duplicado los precios. En junio de 1980 el precio por barril era casi tres veces más alto que un año y medio antes.⁵¹

La elevación de los precios del combustible tuvo efectos deflacionistas sobre la producción de los países industriales occidentales y la transferencia de recursos a los países petroleros redujo su capacidad adquisitiva y también la de los países subdesarrollados no productores de petróleo. Aunque debe mencionarse que para los últimos se dio un incremento a las cotizaciones de materias primas y alimentos, este nunca fue suficiente. Para el año de 1974 sobrevino una recesión para los países industrializados, ya que su producto social bruto decreció por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial. Pero el comercio internacional que si bien en un principio se estancó, poco a poco se fue recuperando.⁵²

Los precios del crudo subieron en 1973-1974 y 1978-1980 (ver cuadro 3), disminuyó el crecimiento económico en los países industriales y se estancaron las exportaciones de las economías más pobres y de los países recién industrializados, reduciendo los ingresos disponibles para importar y para pagar los intereses de la deuda exterior.⁵³

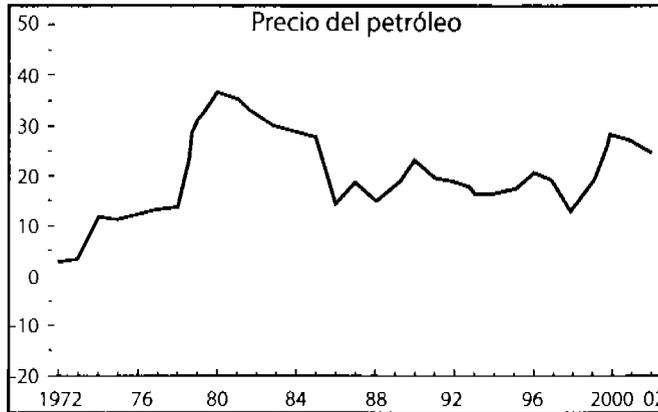
⁵⁰ Wee. *op. cit.* p. 92.

⁵¹ *Ibidem.* pp. 90-91.

⁵² *Ibidem.* p. 92

⁵³ Ver el capítulo 12 sobre la OPEP y el Petróleo del libro ya citado de James Foreman-Peck.

Cuadro 3
Precios del petróleo 1972-2002



Fuente: FMI 2001.

1.4.3. La tercera revolución científica y tecnológica

La tercera gran revolución tecnológica de los setentas no es más que el retraso en las innovaciones tecnológicas de algunos países. Ella se apoya en las tecnologías de la información, en la biotecnología, en los nuevos materiales, tecnologías energéticas y la tecnología espacial.⁵⁴

La tecnología de la información aumenta la capacidad intelectual en proporciones inconcebibles, asociada a otros campos tecnológicos ha dado lugar a mejoras cuantitativas y cualitativas en el bienestar de las poblaciones como no podía sospecharse.

Una de las razones por las que este fenómeno se originaba lo encontramos en que las innovaciones tanto en productos y servicios como en los sistemas productivos, procedían de proyectos de investigación y desarrollo que propiciaban importantes progresos técnicos y de organización empresarial. Esta situación es más evidente cuando se mencionan las computadoras, el instrumental científico, la electrónica, las telecomunicaciones y el manejo de la energía nuclear, por citar sólo unos cuantos ejemplos. Los países subdesarrollados en contraste con esta situación, no estaban en la capacidad de dedicar recursos para las investigaciones científicas y aplicadas, porque la lucha por satisfacer necesidades y subsanar carencias consumía sus esfuerzos.

⁵⁴Elvira Martínez Chacón. Lecciones de la Economía Mundial. 3er. ed., Ed. Universidad de Navarra, España, 1998, p. 118.

Partiendo de la consideración de que la tecnología es un factor estratégico para el desarrollo económico por el hecho de que la producción científica y tecnológica posibilite el crecimiento, se reconoció que el proceso de industrialización en los países del sur, no se había llevado a cabo mediante la expansión de las capacidades científicas y tecnológicas. Se reconoció a la dependencia tecnológica como un impedimento a las aspiraciones al desarrollo del Tercer Mundo. Fue recomendada la aplicación de un programa de ciencia y tecnología que forjara las bases para revertir la situación de dependencia.

Para entonces se hacía más diáfano el hecho de que el ansiado desarrollo económico de los países Tercermundistas es en diversos grados, un desarrollo dependiente; ya que la evidencia apuntaba a que ninguna sociedad podía desarrollarse económicamente hablando, sin adquirir al menos, la tecnología productiva de las economías más avanzadas.

Otra consecuencia de importancia que tuvo el desarrollo científico y tecnológico para las actividades económicas de los países subdesarrollados, es que por esos medios se pretendía el ahorro de las materias primas naturales y se favorecía la producción de materiales sintéticos. Los países en desarrollo aumentaron su oferta de productos primarios y las naciones industriales adoptaron medidas especiales para la protección de su agricultura. Esto contribuyó, entre otras causas a que se redujera el comercio internacional de bienes primarios, tanto en términos de valor como de cantidad.

De lo anterior se infiere que la fuerza laboral en los países industrializados en el sector agropecuario disminuían, mientras que el grueso de esta fuerza se concentraba entonces en los sectores industrial y de servicios. Este último, debido a su gran dinamismo y crecimiento en algunos países incorporaba más del 60% de las fuerzas productiva nacionales.⁵⁵

1.4.4. Europa y Japón invaden mercados Norteamericanos

Otra característica de la década de los setenta fue el desplazamiento del centro de gravedad de la economía mundial.

Al término de la primera guerra mundial son los Estados Unidos quienes toman el relevo y sobre ellos recae el liderazgo internacional, de tal manera que en 1950 casi el 50% de la producción interior bruta de los países no comunistas se obtuvo en dicho país —el 47.6% exactamente. En 1983 el porcentaje supone poco más del 30% -31.5%- con tendencia a continuar reduciéndose: pérdida de peso de la economía estadounidense.⁵⁶ ver cuadro 4

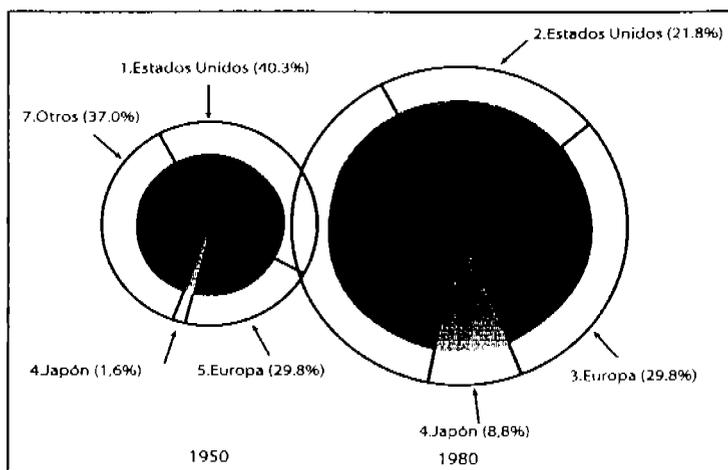
⁵⁵ Martínez Chacón, op. cit. p. 118.

⁵⁶ Ibidem. p. 111.

Los países de Europa occidental proporcionaban en 1950 la cuarta parte del producto bruto del mundo no comunista. Dicho porcentaje se eleva hasta alcanzar casi el 35% en 1975 –34.7%– momento en el que la economía comunitaria participa más en la producción mundial que la norteamericana; a partir de ese año pierde dinamismo y desciende hasta suponer poco más del 30% del producto del mundo no comunista en 1983.⁵⁷

La economía japonesa, que sólo aportaba un 1.9% del producto en 1950 y desde entonces el porcentaje se eleva ininterrumpidamente hasta suponer el 11% en 1983.⁵⁸

Cuadro 4
Confrontación de la participación de Estados Unidos, Europa y Japón
en el PIB mundial 1950 vs 1980



Fuente: UNCTAD 1983.

El dinamismo y empuje de la economía japonesa hicieron que este país se convirtiera en un protagonista importante de la economía internacional. A principios de los 50's su producto nacional bruto era de poco más de un tercio del inglés o el francés. Para finales de los años 70's el PIB japonés era tan grande como el de las mencionadas naciones europeas juntas y de más de la mitad del de los norteamericanos. Su proporción en la producción manufacturera mundial había crecido de 3% hasta un 10% y seguía aumentando. Entre otras razones, se debía en buena medida a los altos niveles de control de calidad copiando y perfeccionando técnicas empresariales y medios de producción occidentales.⁵⁹

⁵⁷ Martínez Chacón, *op. cit.* p. 118.

⁵⁸ *Ibidem.*

⁵⁹ Paul Kennedy. *Hacia el siglo XXI*. Ed. Plaza & Janes, México, 1993, pp. 512 –515.

La contrapartida del empeoramiento de la balanza comercial norteamericana cuyo déficit aumentaba, lo encontramos en los superávits comerciales que comenzaron a registrar tanto Japón como los países europeos. Cabe aclarar que en estos territorios también tuvieron que enfrentarse al fenómeno de aceleración inflacionaria que los atacó, si bien su efecto fue más benigno en Europa, en virtud de que se presentó antes y con mayor fuerza que en los Estados Unidos y Japón.

Por otro lado, las inversiones extranjeras que realizaban las grandes compañías multinacionales y que originalmente eran casi en su totalidad norteamericanas en territorio europeo, contemplaron la incorporación de inversionistas de otras nacionalidades (principalmente de Europa y Japón), con destino tanto hacia el mercado estadounidense, como hacia los países en desarrollo que realizaban proyectos importantes de industrialización como los hechos en Europa oriental, el sudeste Asiático y algunos países latinoamericanos. Una de las razones más importantes para que se eligieran las naciones subdesarrolladas radica en la disposición de una amplia reserva de mano de obra preceptora de salarios bajos y, porque el atraso industrial permitía numerosas posibilidades de recuperación garantizadas por reglamentaciones laxas y facilidades fiscales.

De esta forma a las empresas transnacionales les correspondió organizar la distribución geográfica de la producción industrial de los diferentes países, considerando los criterios de la disponibilidad y calificación de la mano de obra y el de las facilidades proporcionadas a las inversiones.

1.4.5. Países subdesarrollados impulsaron el Nuevo Orden Económico Internacional

Después de los cincuenta y sesenta se fueron dibujando las tendencias que para los años siguientes evidenciarían modificaciones en lo que a la composición porcentual de los sectores agropecuario industrial y de servicios dentro del Producto Nacional Bruto de los países industrializados se refiere. La cada vez más generalizada participación del sector terciario evidenciaba el importante desarrollo de los servicios de la actividad económica. En los países más desarrollados el sector terciario significaba más de la mitad del Producto Interno Bruto, por su parte, el sector industrial tradicional participaba en un porcentaje importante, y finalmente, el sector agrícola en algunos casos no significaba más del 10%.

Para los países en vías de desarrollo la composición de su actividad económica era, y continúa siendo muy diferente, en la gran mayoría de los casos tenemos que el mínimo aporte de su sector terciario frente a los volúmenes de producción de su agricultura e industria, continúan evidenciando su mayor grado de atraso y dependencia con respecto a los países más poderosos.

Para los países en vías de desarrollo el problema se ubicaba en la relación de precios entre bienes primarios y productos industriales, ya que vendían barato y compraban caro. Aunado a que con la innovación de las fibras sintéticas y los plásticos disminuyeron los mercados que demandaban sus productos.

Con el firme objetivo de conseguir el ansiado desarrollo económico por parte de los países del Tercer Mundo, para que sus respectivas poblaciones nacionales pudieran acceder a mejores niveles de vida, buscaron alcanzar estándares de bienestar superiores para sus pueblos, mediante la instrumentación de diversas estrategias como la autosuficiencia, la sustitución de importaciones y la formación de carteles de productos básicos.⁶⁰

Sólo algunos países cambiaron la estrategia de sustitución de importaciones a la de promoción a la exportación, lo que permitió que algunos de ellos comenzaran a exportar productos industriales en un primer momento simples, pero posteriormente cada vez más complejos. De esta forma varios sectores económicos que en los países industrializados se consideraban tradicionales, se convirtieron para algunos países de reciente industrialización en áreas de crecimiento importante. Su éxito se basó en primer término a una política estatal que pasó de modelo sustitutivo de importaciones a otro diferente de promoción de las exportaciones. Así como algunas instituciones económicas internacionales facilitaron esa transición, también debe señalarse el papel de las empresas multinacionales en el proceso en el que aprovecharon las ventajas comparativas ya enunciadas.

No obstante, los países industrializados apoyándose en su predominio político y económico, habían desarrollado una metodología altamente eficaz para defenderse frente a las importaciones de las naciones subdesarrolladas. No causa extrañeza el hecho de que las rebajas arancelarias que habían sido concedidas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se referían a productos industrializados, mientras que las limitaciones cuantitativas a las importaciones afectan mayormente a los pueblos en desarrollo.

Estados Unidos mantenía una protección agrícola, que contrastaba con su política comercial liberal en el caso de los bienes manufacturados. Europa introdujo la Política Agrícola Común alegando que reducía el número de trabajadores obligados a emigrar de las zonas rurales a las urbanas. A pesar de la protección, el progreso técnico que experimentó la agricultura occidental fue suficientemente rápido para reducir la población agrícola al tiempo que aumentaba la producción agrícola.

Dado que las condiciones del orden económico imperante, condicionaban la dependencia y vulnerabilidad de las naciones subdesarrolladas, la vigencia de la demanda por un Nuevo Orden Económico Internacional fue incuestionable, y

⁶⁰Robert Gilpin. La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Buenos Aires, 1990, pp. 305-316.

aunado a las férreas condiciones de los mercados internacionales, a la falta de una estrategia efectiva y adecuada de desarrollo, este nuevo orden se reveló como fundamental para superar las carencias y satisfacer las necesidades de estos países.

Sin embargo, el hecho de que los países que se encuentran en vías de desarrollo no son una entidad homogénea dadas las diferencias entre sí, ha mostrado que solamente permanece la unidad en la retórica del desarrollo, en la medida en que estas naciones se disputasen los beneficios (para ellos, pequeños en la mayoría de los casos) de la economía mundial. Tanto las políticas implementadas como los logros alcanzados han confrontado a los países en desarrollo en lugar de unirlos al abrigo de una causacomún.⁶¹

1.4.6. El surgimiento del Neoproteccionismo

No debe perderse de vista el hecho de que la década de los setenta constituyó una fase descendente del ciclo económico mundial, debido a las perturbaciones macroeconómicas de fines de esa década, por lo que el proteccionismo comercial renació cuando el dólar empezó a depreciarse fuertemente y se fortaleció a causa de los cambios estructurales de la economía mundial.

Los países comenzaron a notar que la diferenciación en cuanto a desarrollo comercial comenzaba a ser ya muy marcada. Esto se debía a que los países no competían en igualdad de circunstancias y también porque no existían en general medidas de política comercial que ayudaran a compensar dicha desigualdad. Ya se habían llegado a acuerdos comerciales, pero no a acuerdos en cuanto a las herramientas de estabilización que podía o no usar un gobierno para equilibrar su comercio.

A las concepciones que defendían un comercio mundial liberalizado se enfrentaban las políticas de crecimiento de las diferentes naciones que establecieron prácticas proteccionistas, sin que por ello se perdiesen las conquistas básicas de la liberalización arancelaria de la posguerra, por lo que frente a los compromisos contraídos sobre disminuciones arancelarias negociadas en el GATT, los países desarrollaron una nueva forma de proteccionismo, consistente en aplicar trabas de diversos tipos que ayudaran a un comercio más competitivo sin aplicar directamente un impuesto.⁶²

El neoproteccionismo restringe el flujo normal del comercio internacional y los beneficios de la especialización en la producción y en el comercio. Esto frena los grandes beneficios que se podrían tener dada la gran reducción de aranceles

⁶¹ Ver "Nuevo orden Económico Internacional: Esperanza, Obstáculos y Desafíos. Tercer Mundo y Economía Mundial. CEESTEM. Vol. I. No. 1. México. Sep-dic. 1981.

⁶² Su denominación genérica es Barreras no arancelarias (No.-tariff-barriers) que incluye un amplio arsenal de medidas o instrumentos, distintos de los aranceles.

que se había llevado a cabo, las medidas que se adoptaron para entorpecer, dilatar o impedir el libre flujo de productos de un mercado a otro, son las siguientes:⁶³

Restricciones voluntarias a las exportaciones: son mecanismos mediante los cuales un país importador induce al país que exporta a que restrinja de manera voluntaria las exportaciones de bienes o servicios determinados, durante un periodo específico de tiempo.

Limitaciones cuantitativas: El Estado fija imperativamente las exportaciones de ciertos productos. Supone también la concesión mediante métodos más o menos arbitrarios de licencias a los importadores y más tarde el control de su utilización por los propios beneficiarios. Todo ello exige un aparato burocrático pesado, costoso, estéril e inevitablemente puesto en duda, pues apenas existe una administración, con alto riesgo de corrupción. Dichas medidas consisten fundamentalmente en cuotas, licencias o permisos de importación, exportación, establecimiento de precios oficiales y depósitos previos.

Subvenciones: Es el beneficio que otorga un gobierno a sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías. Este beneficio toma la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase. Se permite a las mercancías salvar libremente las fronteras y ser vendidas al precio resultante de la oferta y demanda mundial, pero al mismo tiempo se subvenciona a las empresas cuya existencia se requiere preservar.

Precios estimados: Se quiere proteger de un derecho, que puede variar diariamente, iguala la diferencia entre su precio en el mercado mundial y un precio fijado cada año considerado como el mínimo necesario para asegurar unos ingresos adecuados a los productores de los estados miembros. Cuando ceden excedentes internos que anulen la eficacia de estos derechos y hagan descender los precios por debajo del mínimo fijado, serán las subvenciones a la exportación.

Pero es inaplicable a mercancías más elaboradas, pues su inmensa variedad impide fijar para cada una de ellas un precio exterior de referencia, así como la comprobación del precio mundial.

Variaciones de los tipos de cambio: Dada la inevitable complicación de todo sistema aduanero, se puede recurrir a variaciones adecuadas en los tipos de cambio de las monedas. La devaluación monetaria, al elevar los precios interiores de las importaciones actúa exactamente igual que un derecho aduanero. De hecho, los métodos cambiario y arancelario tienen efectos muy diferentes. Una devaluación eleva en un mismo porcentaje el coste en moneda nacional de todas

⁶³ Ver Capítulo V sobre Las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias de Andrés Rohde, Ponce. Derecho Aduanero Mexicano. México. 2000. Ed. Calidad en Información.

las importaciones, ocasionando, al cabo de cierto tiempo, una alza casi paralela del nivel general de precios interiores y, en consecuencia, del conjunto de costes internos.

El método aduanero es selectivo: los arancelarios únicamente elevan el coste de algunas mercancías y, además pueden hacerlo muy desigualmente. Incluso siendo muy elevado el derecho para algunos productos, el nivel general de precios sólo resultará levemente afectado.

La devaluación, al favorecer por igual a todos los sectores sometidos a la competencia exterior, no permite conceder especial ventaja a ninguno ni tampoco diversificar geográficamente las fuentes de aprovisionamiento.

Limitaciones cualitativas⁶⁴: Cuyas principales aplicaciones son normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas sobre envasado, embalaje y etiquetado y normas de calidad. Este tipo de medidas son en las que se centra la presente investigación.

Es preciso distinguir entre la gama anteriormente descrita, dos clases de barreras no arancelarias que tienen implicaciones totalmente diferentes: las que hacen caso omiso del imperio de la ley del GATT y las que lo "retoman" y falsean como derechos compensatorios y disposiciones contra dumping.

El surgimiento de Japón, Europa y algunos países de industrialización reciente como competidores importantes de las manufacturas dentro de la escena internacional y la declinación de los Estados Unidos en relación con el ingreso y el comercio mundiales, generó en esta potencia el síndrome del "Gigante Empequeñecido",⁶⁵ lo que dificultó que muchos Estadounidenses aceptaran los éxitos de las nacientes naciones comerciales y se produjo una tendencia a atribuir estos éxitos a prácticas desleales y tácticas extralegales solapadas.

Se concertaron en el GATT acuerdos para la limitación voluntaria de las exportaciones y se signaron tratados para la ordenación del mercado con el fin de eliminar la competencia desleal. Pero la ley norteamericana de comercio exterior a mediados de los 70's significó un proteccionismo más estricto porque todos los sectores y empresas podían solicitar la liberalización de las mercancías importadas si se demostraba que los exportadores habían obtenido subvenciones en sus países de origen.

Como se puede observar, se abusó de estas medidas llegando a ser necesario negociar nuevos acuerdos y delimitar lo que significa, implica y es

⁶⁴ Para mayor información sobre este tema, ver el apartado referente a la Ronda Tokio del siguiente capítulo.

⁶⁵ Jagdish Bhagwati. Economía Proteccionista. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gemika, México, 1990, p. 78.

admisible dentro de este nuevo proteccionismo, una nueva tarea para el entonces GATT, que continúa la OMC.

1.5. La denominada década perdida: los años ochenta

En los años ochenta las presiones neoproteccionistas se acentuaron, debido a la época de recesión. Esta década se caracterizó por una desaceleración del crecimiento económico, un clima político desfavorable para la expansión del comercio, un precipitado descenso en los precios del petróleo que llevó al mundo a una severa crisis de deuda internacional, que forzó a los gobiernos a la adopción de políticas fiscales nacionales más rigurosas con el respectivo descontento de la población.

A fines de esta década la empresa multinacional llevó a la economía mundial a la transnacionalización de los mercados, la internacionalización de la producción y de los capitales, aumentando la interdependencia de las economías y sentando las bases del cambio cualitativo comercial que se consolida en la década previa al siglo XXI.

A principios de la década, la economía se adentró en un proceso de deflación que disminuyó la demanda de los países desarrollados, aumentó el neoproteccionismo, se desaceleró el comercio internacional, elevó las tasas reales de interés, que oscilaron entre 7 y 10% anual de 1980 a 1982, descendieron los precios de los productos básicos y se desajustaron los tipos de cambio.

En septiembre de 1980, Irak atacó Irán. Como consecuencia de la guerra, la producción de la OPEP disminuyó un 15%, lo que representó un 8% de la demanda occidental. Los precios al contado subieron a 42 dólares el barril. Fue el momento de mayor subida de los precios reales del petróleo. A partir de entonces, los precios mundiales continuaron subiendo más deprisa que el precio nominal de petróleo.⁶⁶

La tercera crisis del petróleo estalló cuando en 1986 Arabia Saudita y Kuwait quisieron obtener más ingresos y aumentaron su cuota de mercado. Los precios del petróleo bajaron dramáticamente. En abril los precios al contado del crudo se aproximaron a los 10 dólares el barril, es decir, bajaron un 60% con respecto a los de diciembre de 1985, pero éste se siguió comprándose entre 15 y 17 dólares.⁶⁷

Estados Unidos no quería ni podía resolver las consecuencias que traería un precio de 10 dólares el barril, por lo que se llegó a un acuerdo con los saudíes que aceptaron fijar el precio de 18 dólares. Aún así, este desajuste trajo graves

⁶⁶ James Foreman-Peck, op. cit. p. 438.

⁶⁷ *Ibidem*.

problemas al sistema internacional, sobretudo porque los bancos internacionales habian hecho préstamos sobretudo a las economías petroleras, con lo que el servicio de la deuda de los países en desarrollo se hacía cada vez más pesado, con la disminución de los precios petroleros, no pudieron afrontar ni siquiera el peso de los intereses de su deuda externa. Por lo que para hacer frente a los altos intereses estos países recurrieron al financiamiento de corto plazo, introduciéndose en un círculo vicioso de endeudamiento cada vez mayor que debilitó su capacidad para enfrentar el servicio de la deuda.⁶⁸

En 1982 estalló la crisis de la deuda internacional, sin olvidar que los bancos financiaron con gran laxitud y los países en desarrollo se endeudaron en exceso, en ocasiones efectuaron malas inversiones y gastos indebidos y no hicieron oportunamente los ajustes económicos necesarios.

En este tema, los Estados Unidos actuaron como banco central internacional, su principal objetivo era la estabilidad de los bancos nacionales. La política macroeconómica norteamericana y el continuo y enorme déficit presupuestario desestabilizaron el dólar y acabaron poniendo en peligro el compromiso de Estados Unidos con el sistema comercial multilateral. La sobrevaloración del dólar alimentó el sentimiento proteccionista norteamericano y desacreditó los tipos de cambio fluctuantes.

La necesidad de los países deudores de aumentar sus exportaciones, mientras recortaban importaciones no indispensables, creó tensiones en el sistema comercial internacional. Los países industrializados, específicamente Estados Unidos, sintieron que perdían mercados de exportación y se veían obligados a absorber más importaciones, lo que provocó insatisfacción con relación al acceso a los mercados externos y más presiones neoproteccionistas.

Las tensiones entre los bloques comerciales de Japón, la Comunidad Europea y Estados Unidos afloraron periódicamente a causa de las prácticas comerciales supuestamente desleales. La legislación norteamericana se volvió más agresiva, se retrocedieron varios compromisos y el aumento del regionalismo hasta ese momento interpretado como una excepción a los pilares del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, fue una indicación de que estaba disminuyendo la confianza en el sistema comercial multilateral.

El GATT había desempeñado un importante papel en el comercio internacional, de hecho a través de las siete Rondas de negociaciones comerciales multilaterales anteriores a Uruguay, las transacciones mundiales de mercancías aumentaron principalmente por las negociaciones en las disminuciones de las barreras arancelarias, ahora el panorama era muy diferente, las medidas no arancelarias obstaculizaban el comercio y hacían ver al GATT como una institución en decadencia, incapaz de hacer frente a la nueva era, los logros sobre disminuciones arancelarias eran cosa del pasado y el sistema

⁶⁸ James Foreman-Peck, *op. cit.* p.438.

multilateral se encontraba en un momento donde la escasa voluntad de los países para ceder ponía en peligro el sistema. Renovarse o morir, esa era la situación la institución encargada del comercio mundial hasta ese momento.

Se puede concluir que menguada la capacidad de adaptación de las estructuras productivas de los países avanzados se estancaron las corrientes comerciales internacionales y se enraizaron las medidas neoproteccionistas mediante la transformación de las formas tradicionales de protección (aranceles y cuotas); a medidas no arancelarias que obturaron el sistema comercial internacional y afectaron mucho las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo. La lista de las prácticas restrictivas comprende desde subsidios generales y especiales hasta arbitrarias normas de productos, restricciones sobre exportaciones y acuerdos de participación en los mercados.

1.5.1. El importante papel de las empresas multinacionales

Si el comercio internacional se reconoce como el motor del crecimiento mundial, las empresas multinacionales vendrían siendo los pistones del motor, tan importantes en el sistema como su combustible (el petróleo). La empresa ha estado presente simultáneamente en diversos países en los que efectúa inversiones directas, transfiere tecnología, con la finalidad del incremento de sus activos líquidos. Sus operaciones se dirigen globalmente y están convenientemente planificadas. Participan en amplios mercados de distintos países y centran su producción en una multitud de productos y ramas.

Hasta la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de las empresas multinacionales tenían nacionalidad estadounidense o británica, pero a partir de la década de 1960 también Alemania Occidental y Japón fueron países de origen de dichas empresas.⁶⁹

En un principio las ramas que atraían a la empresa y por lo tanto las de mayor concentración eran, sobre todo, las actividades mineras y la producción de materias primas en países subdesarrollados, aunque también se asentaron en los ya industrializados. Más adelante se interesaron en las manufacturas y se enfocaron en los países desarrollados pero a partir de los primeros años de la década de 1980 se dedicaron especialmente a las actividades terciarias de la economía, es decir, en el sector servicios.⁷⁰

Estas empresas haciendo uso de las nuevas tecnologías y sus operaciones más allá del ámbito territorial, transnacionalizaron los mercados, internacionalizaron la producción, globalizaron los capitales e impulsaron una división transnacional del trabajo.

⁶⁹ Martínez Chacón, *op. cit.* p. 115.

⁷⁰ *Ibidem.*

Integraron los mercados mundiales de bienes, servicios y capitales, con base en un mercado financiero que permite que a cualquier hora del día sea posible realizar inversiones financieras en alguna parte del mundo.

Redistribuyeron empresas, corporaciones y conglomerados en todo el mundo, basadas en ventajas comparativas creadas principalmente en educación, infraestructura, tecnologías, ubicación geográfica, disponibilidad de materias primas, laxitud de políticas fiscales; en lugar de la concentración de industrias, centros financieros, organizaciones de comercio, agencias de publicidad y medios impresos y electrónicos en los países dominantes.

Elas buscan ventajas comparativas en cada fase de la producción, de tal manera que se puede dar el caso de que una empresa se origine en un país A con capital de socios de países B y C, que obtenga sus insumos de un país D, que su base de operaciones se encuentre en el país E y a su vez exporte a un país F, inclusive ahí se puede ensamblar o transformar para ser reexportado a su destino final, el país G.

Por lo que un país con personal técnico y administrativo con un alto grado de capacitación tiene ventajas comparativas con respecto a los países con mano de obra no calificada aunque sea muy barato.

El auge de las empresas que operaban a nivel transnacional se hizo evidente, sus capitales y sus inversiones le otorgaron a los empresarios y sus asociados un poder negociador político y social, a escala planetaria frente a los Estados.

El objetivo principal de las empresas: minimizar pérdidas y maximizar ganancias, a través de la eliminación de trabas sindicales principalmente, así como todas aquellas que imponga el Estado-nación que represente pérdidas. Las siguientes acciones son algunas prácticas comunes:

1. Exportar puestos de trabajo a donde sean más bajos los costos laborales y las cargas fiscales.
2. Desmenuzar el producto y las prestaciones de servicios, es decir, repartir por todo el mundo los diferentes procesos de transformación para la elaboración del producto terminado.
3. Servirse de los Estados-nacionales y centros de producción en contra de ellos mismos, es decir, dar su voto de aprobación manteniendo sus inversiones, o castigarlos cuando se portan poco amigables con ellas, retirando sus inversiones.
4. Dividir el proceso de producción global, es decir, llevar a cabo en diferentes Estados-nación la inversión, la producción, la declaración fiscal y el lugar de residencia.
5. Poder de decisión y movilidad global, que permite elegir el lugar más atractivo para residir y el menos gravoso.

Cabe hacer mención que lo anteriormente descrito aunado a la inclusión en el sistema económico internacional de países que durante la guerra fría habían experimentado formas no capitalistas, de producción, es decir la caída del muro de Berlín y el desmembramiento de la URSS incluyó a todos los países⁷¹ expandiendo el sistema capitalista, al incluir nuevos consumidores y nuevos receptáculos de inversiones. Sin duda las denominadas economías en transición, revitalizaron al mundo, tanto en términos morales como económicos.

Se acuñó el término global, haciendo referencia a todos los países, todos los habitantes de la tierra, las empresas multinacionales se encargaron de insertar a estas economías en la división transnacional del trabajo, operando en un espacio más interdependiente donde gracias a la tendencia a la desregulación, la competencia se recrudece y el entrelazamiento de las economías hace que las diferencias entre lo nacional y lo internacional se diluyan.

El comercio internacional experimentó un cambio significativo que impactó la transacción de las mercancías lo cual obligó a las partes contratantes proponer en el GATT iniciar negociaciones para adoptar un nuevo marco jurídico acorde al cambio de la economía mundial.

Asimismo, con el desarrollo tecnológico y la innovación de la producción surgieron sectores vinculados a la actividad comercial que no estaban regulados a nivel internacional, como la propiedad intelectual, la inversión extranjera, los servicios, los cuales son hoy conocidos como los nuevos temas del GATT.

1.6. La década de los Noventa: los mercados locales en la globalización

El comercio internacional consolida el cambio estructural. El proceso de liberalización comercial permitió que el comercio internacional acelerara su crecimiento de manera considerable en las últimas dos décadas, elevando su ritmo de crecimiento de un promedio de 8 por ciento anual en el periodo 1980-90 a una tasa de 10 por ciento entre 1990 y 1995.

Al incluirse los últimos países que desarrollan formas no capitalistas de producción tales como Cuba, Corea del Norte y la República Popular China, dando como resultado la globalización de la producción y la inversión.

El concepto de globalización se acuña dentro de los círculos intelectuales para referirse al proceso de cambio social que se produjo a nivel mundial y que, en

⁷¹ Aunque todavía faltaban algunos países como China o Cuba, con la inclusión al sistema de Rusia, el líder ideológico, los demás países eran cuestión de tiempo.

consecuencia ya no podía tratar de entenderse únicamente tomando en cuenta los marcos locales, regionales o nacionales.⁷²

La novedad en este proceso son las transacciones comerciales allende las fronteras del Estado-nacional, la acentuación de la interdependencia entre los actores de la sociedad internacional, la percepción de la transnacionalidad, la translocalización de la comunidad, el trabajo y el capital, la conciencia del peligro ecológico global, el nivel de circulación de las industrias culturales globales, la cantidad y el poder de los actores⁷³, el nivel de concentración económica y la nueva competencia de un mercado mundial que no conoce fronteras.

La economía mundial ha adquirido un carácter global, en donde se fragua un marco más integrado de la producción, del comercio, de las comunicaciones, de las relaciones financieras e incluso de los mercados laborales. Los ejes de estudio de la globalización son de esta forma: los flujos de capitales, el comercio, la tecnología y los mercados laborales.

La fábrica global produjo en 1999, 29.5 billones de dólares, el 57 por ciento lo generaban 28 economías avanzadas, en tanto 156 economías en desarrollo o en transición tan sólo aportaban el 43 por ciento del producto global. El origen del producto global provenía en un 55 por ciento de los servicios, 38 por ciento de la industria y sólo un 7 por ciento de la agricultura.⁷⁴

Ya somos muchos los que reconocemos que vivimos en el mismo planeta, como realidad social, económica, política y cultural, el planeta Tierra ya no es tan sólo un ente astronómico, sino también histórico, lo que durante siglos fue una abstracción se convirtió en una realidad. El planeta Tierra se convierte en el territorio de la humanidad, se convierte así en "...una sociedad mundial sin Estado mundial y sin gobierno mundial"⁷⁵, con infinidad de temas a negociar.

Se genera así una conciencia sobre los problemas globales, tal como la ecología, se derivan de la percepción generalizada en relación a que nada de lo que ocurra en nuestro planeta podrá ser un suceso localmente delimitado, sino que todos los descubrimientos, victorias y catástrofes afectan a todo el mundo, se encuentra intrínsecamente relacionada a la percepción de nuestro mundo, facilitada por la velocidad con que la información viaja a través de los avances de la tecnología en las telecomunicaciones: computadoras, internet, celulares, etc., lo

⁷² Gina Zabludovski, "El Término Globalización", en *Revista de Relaciones Internacionales* No. 71, CRI, FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1996, p. 11.

⁷³ Las empresas transnacionales, las organizaciones no gubernamentales y el individuo toman una mayor fuerza, aunque el Estado sigue teniendo un papel decisivo y la representación exclusiva hacia el exterior.

⁷⁴ Clemente Ruíz Durán. *Macroeconomía global. Fundamentos Institucionales*. Ed. UNAM, México, 1999. p. 38.

⁷⁵ Ulrich Beck. *¿Qué es globalización?*. Ed. Paidós, España, 1998, p. 32.

que a su vez crea una cultura global y una participación mayor del individuo en el escenario internacional a través de organizaciones no gubernamentales o como agente propio.

El bienestar de las sociedades había dependido de su capacidad de explotar de manera segura y sin interrupciones recursos naturales, el interés nacional⁷⁶ estuvo claro en proteger esos recursos con la fuerza militar si era necesario y controlar su utilización, sin embargo los países que se apegan a este modelo se aíslan de los más potentes motores de crecimiento, de ahí que la globalización se conciba como un tren al progreso.

El Estado se tiene que acomodar a la nueva lógica internacional:

"El crecimiento depende de que se deje entrar a la economía mundial, no que se deje en la puerta. Depende de saber crear y potenciar vínculos productores de valor económico que ignoren las fronteras políticas, no de alejarlos a patadas y sin contemplaciones, en nombre del interés nacional, como si fueran un insulto a la soberanía..."⁷⁷

En este proceso se insertan dos tipos de países, los perjudicados y los beneficiados, los primeros se encuentran atrapados en la disyuntiva de la política social y desarrollo económico, cuya industria nacional se ha ido y se sigue yendo a pique, presionada por nuevas industrias cuya entrada en escena constituye un serio peligro y sus consecuencias sociales son paros laborales, migración y pobreza, de ahí que dichos Estados se cuestionen el ingreso a la globalización y experimenten los procesos anteriormente descritos.

En definitiva y por lo tanto, precisamente en este momento en que el bienestar de los habitantes de todo el mundo depende cada vez más de que puedan participar en la economía mundial, los estadosnación en los que viven encuentran cada vez más difícil, estructural y filosóficamente, ofrecer un apoyo sistemático y continuo a la participación de la industria nacional.

Sin embargo, algunos países en vías de desarrollo, en términos generales, vieron beneficiados del rápido crecimiento del comercio mundial, que desde 1985 tendió a crecer más rápidamente que el producto mundial de 23 por ciento en 1985 a 29 por ciento en 1995.⁷⁸ como resultado, la relación de exportaciones a PIB aumentó en la mayor parte de los países, caracterizándose por un fuerte crecimiento de las exportaciones de manufacturas de algunos países asiáticos y latinoamericanos en desarrollo.

En cuanto a las economías en transición hacia el mercado, los países del centro y este de Europa, aunque no se puede generalizar dado el alto grado de disparidad que existe entre ellas y la multiplicidad de las trayectorias que están

⁷⁶ El interés nacional solía facilitar una línea divisoria clara e inconfundible entre los nuestro y lo de los demás, que ahora se diluye.

⁷⁷ Kenichi Ohmae. *El fin del Estado Nación*. Ed. Andrés Bello, Chile, 1997, p. 88.

⁷⁸ *Ibidem* p. 42.

siguiendo, el balance del periodo transcurrido desde la sustitución del sistema anterior por una economía de corte occidental no presenta, en la mayor parte de ellas, un panorama demasiado brillante, por el contrario, con mayor o menor gravedad han registrado una depresión económica muy profunda, con caída de la actividad productiva, inflación y paro, problemas que van más allá y no tiene comparación posible con los que han registrado las economías occidentales.

1.6.1. La acentuación de la Regionalización

Es en esta década donde se vivieron las repercusiones sobre la incertidumbre de la viabilidad de un sistema multilateral de comercio, las dudas sobre el GATT y la necesidad de profundizar la liberalización para expandir los mercados, impulsaron a los países a negociar diferentes tratados de libre comercio entre regiones, buscando alianzas entre los países para una inserción exitosa a la globalización.

Resulta evidente pues, que al sistema capitalista de finales de milenio, ya no le era posible operar en el interior de un sólo mercado nacional. Los países optaron por asociarse para obtener mayores ventajas. No se está hablando de la regionalización del siglo XVII, cuyo precursor fue el mercantilismo y donde los territorios eran colonias explotadas económicamente. Pero para entender este regionalismo, no se debe de leer en términos de la industrialización de los siglos XIX y XX, impulsada por los estados-nación para satisfacer el interés nacional (ver cuadro 5).

Este nuevo Regionalismo se presenta en la fase global del capitalismo, es una asociación voluntaria que apoya el desenvolvimiento de la globalización, sus miembros se llaman a si mismos socios comerciales y se espera la obtención de ventajas.

"Los procesos de regionalización económica son consecuencia de, y a la vez facilitan, la globalización al unir los mercados nacionales de diversos países o territorios con lo que se crean espacios económicos de productores, consumidores, distribuidores e inversionistas más amplios en virtud de las necesidades que tiene el proceso de reproducción a expansión de capital a escala planetaria."⁷⁹

Los argumentos más tradicionales para la formación de bloques económicos son el aumento del tamaño territorial, las economías de escala que les permiten una mayor producción a un menor costo y por lo tanto una mayor competitividad de la región frente a los demás países u otras regiones en su caso; y por supuesto las ventajas al negociar como bloque.

"Se asume que el abaratamiento en los costos de producción, la concreción de la competitividad y la eficiencia e incremento en la productividad se pueden alcanzar en espacios económicos mayores."⁸⁰

⁷⁹ María Cristina Rosas González, "Regionalismo vs Globalización", en Revista de Relaciones Internacionales. CRI, FCPyS, UNAM No. 73, México, enero-abril de 1997, p. 49.

⁸⁰ Ibidem, p. 44.

El bloque regional en su conjunto es un comprador/vendedor más importante que sus socios por separado, aprovechan su mayor poder para obtener ganancias a expensas de los países que quedan sueltos, obteniéndose ganancias del comercio dentro del bloque y con el exterior, aunque inferiores a las que se podrían obtener en un libre comercio global, al fin aumento de ganancias, por lo que cada país tiene un incentivo a regionalizarse.⁸¹

Lográndose una tendencia a su generalización, un efecto contagio: los países que inicialmente quedan fuera de un bloque pueden evaluar las anteriores amenazas y verse inducidos a constituir otros bloques comerciales, con lo que el conjunto del comercio mundial se ve sujeto a regionalizarse, un país tiene que definir en qué bloque se va a asociar para ingresar a la globalización.⁸²

La regionalización no se puede ver como la solución del Estado-nación tradicional para resolver sus atrasos económicos estructurales frente a países con industrias más competitivas, aunque la teoría del estado-región se basa en una suma positiva en la que todos los socios ganan, el beneficio no es equitativo, por las asimetrías que persisten entre ellos.

Una economía mundial regionalizada tiene el aspecto negativo de la posibilidad de que cada uno de los bloques trate de explotar el "poder de mercado" con la posibilidad de comportamientos agresivos y la amenaza latente de una guerra comercial.⁸³

El debate de fondo es qué tipo de economía pueden llegar a configurar, de consolidarse, estos bloques regionales. Para unos lo importante es la liberalización comercial en el interior de las regiones, sin que el carácter restringido a los miembros de cada bloque desvirtúe las esenciales ventajas del libre comercio. Para otros se trata de un progresivo abandono del ideal de comercio mundial globalmente liberalizado, definiéndose los bloques regionales no sólo por a quienes agrupa sino por la exclusión de todos los demás, la imagen de los bloques como fortalezas comerciales con fácil recurso al proteccionismo es motivo de preocupación, una nueva y tal vez más poderosa forma de separar lo nuestro de los demás.⁸⁴

Las bases de poder entonces, se definen ahora en función de las capacidades económicas, el desarrollo científico-tecnológico, la capacidad del logro de objetivos globales, la capacidad de proyección de un liderazgo en dos niveles, el regional y el global.⁸⁵

⁸¹ Juan Tugores Ques. Economía Internacional e Integración Económica. Ed. Mc. Graw Hill, España, 1994, p. 63.

⁸² Ibidem.

⁸³ Ibidem.

⁸⁴ Ibidem. p. 9.

⁸⁵ Cfr. La Dra. Ma. Cristina Rosas en su libro México y la política comercial externa de las grandes potencias, hace esta propuesta para la definición de las bases de poder en la posguerra fría.

Cuadro 5.

TRANSFORMACIONES DE LAS UNIDADES OPERATIVAS ÓPTIMAS AL PASAR DE LA ERA INDUSTRIAL A LA ERA DE LA INFORMACIÓN 1

Ascenso del estado-región

Época: Descripción:	Viejas reglas del juego Era Industrial Siglos XIX y XX	Nuevas reglas del juego Era de la Información Finales del siglo XX y siglo XXI
	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsadas por los gobiernos de los estados-nación • Soberanía nacional • Férreo control por parte de fuerzas centralizadas • Sensible a las fronteras • Favorece el capital nacional y protege las empresas nacionales • Aspira a la prosperidad de un estado a través del desarrollo del crecimiento económico impulsado por la producción industrial y dirigido a la exportación • Iniciativas del gobierno • El buen gobierno refuerza los sectores prioritarios • El cambio se produce gradualmente a lo largo de varias décadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsadas por el capital privado y la información • Soberanía popular • Redes autónomas de empresas privadas interdependientes y entidades regionales • Inherentemente sin fronteras • Reciben con agrado el capital extranjero y las empresas y conocimiento técnico de categoría internacional, que crean puestos de trabajo de alta calidad • Aspira a una prosperidad regional armoniosa basada en empresas centradas en el trabajo e interdependientes que crean servicios de mucha información para conseguir valores de los clientes • Iniciativas empresariales • El buen gobierno allenta el desarrollo regional, no centrado en un sector específico • El cambio se produce de manera repentina en cuestión de meses o años

Fuente: Kenichi Ohmae. El Fin del Estado-nación. ed. Andrés Bello. Chile. 1997. p. 194

Con respecto al GATT, la internacionalización de la economía se reflejó en la mesa de negociación de la Ronda Uruguay, con la firma del Acta de Marrakech, que dio origen a la nueva institución rectora del comercio global: la Organización Mundial de Comercio, que aunque tiene grandes avances frente al antiguo GATT, dista mucho de ser una nueva institución supranacional que brinde la efectividad suficiente para corregir desequilibrios o inestabilidades globales.

En lo que se refiere a los efectos de la regionalización en la institución multilateral en comento, el número de los acuerdos comerciales regionales que se notificaron al entonces GATT, fue de 127 y continuaron notificando sin interrupción, para mayo de 2003 ya se habían notificado a la OMC más de 265.

⁸⁶Según datos de la OMC es muy posible que para 2005 el número total de acuerdos comerciales regionales en vigor se aproxime a los 300.⁸⁷

Según la OMC, dichos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio.

En el artículo 24 se establece que cuando se cree una zona de libre comercio o una unión aduanera deberán reducirse o suprimirse los derechos y demás obstáculos al comercio en todos los sectores comerciales del grupo. El comercio de los países no miembros con el grupo no deberá ser objeto de mayores restricciones que antes de que se estableciera dicho grupo.⁸⁸

El 6 de febrero de 1996 el Consejo General de la OMC estableció el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, cuya finalidad es examinar los grupos regionales y evaluar si son compatibles con las normas de la OMC. Dicho Comité examina también de qué forma pueden afectar los acuerdos regionales al sistema multilateral de comercio y qué relación puede existir entre los acuerdos regionales y los multilaterales.⁸⁹

En este contexto donde la regionalización va en ascenso cabe distinguir tres tipos de regiones: Unión Europea, Norte América y el Sudeste Asiático. Las primeras dos regiones cuentan con tratados comerciales negociados con base en reglas de origen para obtener aranceles preferenciales, sin embargo ambos tratados reflejan proyectos de región muy diferentes. La tercer región no cuenta con un tratado comercial, pero en la praxis se maneja como tal.

La Unión Europea se encuentra basada en un proyecto de Integración del ideal se formalizó con el Tratado de Maastricht de 1993–1994, es el único bloque regional en el mundo que es a la vez económico y político, que tiene instituciones políticas, administrativas y técnicas comunes, tales como el parlamento de Estrasburgo, el Consejo de Ministros y la Comisión de Bruselas. Es tal la integridad y la unión de los quince países que la conforman, que han implantado la circulación del euro como moneda única y administrada por un sólo banco central, así como la adopción de políticas exteriores y de defensa comunes. Para el primero de mayo de 2004, su número de miembros aumentará a 25. El liderazgo de la región lo ostenta Alemania.

En la región de América del Norte, Estados Unidos es el integrante principal del bloque, es el país más rico dentro del sistema capitalista y a la vez la potencia industrial con mayor capacidad productiva global, sin embargo, el elevado déficit

⁸⁶ www.wto.org

⁸⁷ *Ibidem*.

⁸⁸ *Ibidem*.

⁸⁹ *Infra* p. 67

presupuestarlo y sobre todo, el déficit comercial y la intensificación de la competencia por los mercados internacionales, fueron en parte las razones que movieron a los responsables de la política económica norteamericana a iniciar las negociaciones para la firma de un acuerdo comercial con Canadá y México, firmado finalmente en diciembre de 1993 y en vigor desde enero del año siguiente.

Cabe señalar que Estados Unidos ha tenido que competir por cuotas del mercado mundial contra aliados como Japón y Alemania que asignan a lo militar porcentajes menores de sus recursos nacionales, liberando así capital para la manufactura comercial, lo cual ha socavado algunas partes de la base industrial estadounidense.

El hecho más importante y singular es que las tasas de crecimiento disminuyeron de modo considerable en el tercio final del siglo XX, su riqueza si bien es considerable, está desigualmente distribuida, lo que da lugar a inmensos problemas sociales, este dilema se ve intensificado si otros países crecen con mayor rapidez lo cual provoca cambios en las relaciones económicas.

Asia Oriental es la otra área comercial de la economía mundial el cual es el resultado no de un proyecto político, sino de la convergencia de procesos nacionales de desarrollo, basados en modelos económicos similares.

El mercado regional se desarrolló con base en la expansión de los mercados nacionales, mientras que la inversión regional se desarrolló gracias a la acumulación de ahorros nacionales. Por otro lado, el crecimiento secuencial de los países y las políticas del desarrollo tecnológico implementadas, implicaron una creciente complementariedad de las economías Asiáticas, de tal forma que el comercio intra-asiático es mucho más importante que el comercio entre Asia Oriental y la UE.

Japón es el líder en la región, las estructuras financieras y fiscales de Japón contribuyen al objetivo nacional de la creación de riqueza, los bancos y compañías poseen una red de posesión mutua de acciones lo cual permite la creación de estrategias a largo plazo que a menudo incluyen una fuerte inversión de capital, estas ventajas se han visto reforzadas por la política gubernamental de desalentar las importaciones y mantener bajo el valor del yen.

El resultado de esta expansión económica ha sido el surgimiento de cierto número de gigantescas corporaciones japonesas con enormes cantidades de capital y una estrategia mundial para fabricar y vender sus bienes e instalar un equipo cada vez más moderno y sofisticado.

Aunque cada región comercial tiene un estado líder, el proceso de regionalización refleja las presiones tanto de las grandes empresas transnacionales que quieren diseñar mercados más amplios y más abiertos para sus mercancías y sus capitales en su zona histórica de influencia.

Retomando los procesos económicos globales a pesar de los buenos deseos y las cifras a la alza, a principios de los noventa el capitalismo global ha iniciado con procesos acentuados de expansión/depresión, crisis aisladas con efectos contagiosos proporcionales a las economías con quienes mantienen estrechos vínculos comerciales. Las crisis generan ataques especulativos, flotación de las respectivas monedas, que conllevan a sus respectivas devaluaciones, la elevación de las tasas de Interés durante el periodo de la crisis, aunado a la cuantía de los préstamos día a día, que da como resultado un incremento considerable de la deuda pública. Asimismo, los países en crisis recurren a financiamientos externos de bancos centrales internacionales y recursos de instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional y en algunos casos como el mexicano, hasta con la intervención de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Las crisis son superadas con un conjunto de gobiernos comprometidos con las reformas propuestas por el FMI, y en su periodo de recuperación generan una aceleración y un auge que se hace cada vez menos sólido.

La primera crisis fue la mexicana de 1994-1995, que generó el efecto tequila, seguida por el desastre indonesio en el otoño de 1997 que puso a los bancos coreanos y japoneses a la defensiva, minó la confianza de los prestamistas internacionales en el sistema coreano, afectó a Rusia, a Brasil, rozó a Europa Oriental y demolió a Ucrania y para despedir el siglo se dio la crisis rusa.

En 1998 como resultado de la crisis financiera asiática, la desaceleración del crecimiento de la demanda de energía y los fuertes incrementos de la producción (por encima de la meta fijada) de los países de la OPEP, los precios del petróleo cayeron aproximadamente a \$11 el barril, valor que no se daba, ni siquiera en términos nominales, desde mediados de los años ochenta. El estricto cumplimiento de los países miembros de la OPEP con las metas de producción acordada contribuyeron a un repunte significativo de los precios del crudo, que llegaron a \$25 el barril para finales del año y se ubicaron en un promedio de \$28 el barril en 2000.⁹⁰

La actividad mundial repuntó tras la crisis de Asia y Rusia, la expansión volvió a despegar a mediados de 1999 y mantuvo su dinamismo aproximadamente un año, sustentada en precios más bajos de energía.

1.7. La desaceleración económica de Inicios del siglo XXI⁹¹

Este siglo inicia con una desaceleración económica mundial desde principios de 2000, el aumento del PIB se desaceleró, al mismo tiempo se produjo una aguda reducción del crecimiento del comercio exterior, misma que se ha ido

⁹⁰ Fondo Monetario Internacional. *Perspectivas de la Economía Mundial*. Ed. Estudios Económicos y Financieros, Washington, Octubre de 2001, p. 57.

⁹¹ Para mayor información sobre este tema, ver el informe del Fondo Monetario Internacional de octubre de 2001.

ampliando, pues no hay alguna región importante que sustente la actividad mundial.

Los Estados Unidos y la zona del euro adoptaron de una política más restrictiva a fines de 1999 y 2000, aunado a la adopción de condiciones crediticias más restrictivas y una mayor aversión al riesgo. Los mercados financieros se mantuvieron volátiles. En Estados Unidos, Europa occidental y Asia, se desaceleraron las exportaciones por una demanda mundial.

Los atentados terroristas en Estados Unidos del 11 de septiembre de 2001 redujeron las proyecciones de crecimiento para casi todas las regiones pues acrecentaron la incertidumbre, produjeron una amplia fuga de activos hacia refugios de calidad, los mercados de valores se desplomaron, aumentaron momentáneamente los precios del petróleo y afectaron especialmente a los sectores de transporte aéreo, seguros y turismo.

Con respecto a los Estados Unidos, presenta un retraso en su recuperación económica, déficit en cuenta corriente, sobrevaluación del dólar norteamericano frente al euro, bajos índices de ahorro personal. Y parece ser que la creencia de que la tasa de productividad estadounidense creció en relación con otros países, hace de este país un entorno relativamente más atractivo para las nuevas inversiones. Lo que logra cotizaciones bursátiles en aumento y una apreciación del dólar.

En Europa, desde el segundo semestre de 2000, particularmente en Alemania comenzó una desaceleración del crecimiento gracias el aumento más débil de la demanda interna y de la confianza en la zona del euro. El aumento de los precios del petróleo y de los alimentos, la baja en los mercados bursátiles y en el sector tecnología (telecomunicaciones) afectan de una manera directa a la región.

Japón vive un periodo de crecimiento más lento, sigue deteriorándose la situación económica, muchos hablan de una recesión. Lo que reduce el comercio con los países de la región con los que mantiene vínculos comerciales, tales como Indonesia, Tailandia, China, Filipinas, Malasia, Corea, Singapur y el RAE de Hong Kong. Los mercados bursátiles se encuentran deprimidos y los bancos disminuyeron el crédito a muchos países de Asia oriental desde la crisis asiática.

En los mercados emergentes se vive un deterioro de las condiciones de financiamiento, sobretodo en América Latina. El crecimiento de la mayoría de los países debido a las crecientes repercusiones de la desaceleración económica mundial, sobretodo en México y Chile van a la baja.

Se vivieron dificultades económicas en Argentina (Crisis de noviembre de 2000) y la crisis de energía de Brasil (1998-1999), generaron un efecto contagio y una tendencia a la recesión en América Latina.

Para México el punto más vulnerable sigue siendo la posibilidad de un nuevo debilitamiento de la actividad económica en Estados Unidos. En los tres primeros trimestres de 2000, el crecimiento superó el 7%, pero entonces comenzó a debilitarse en forma acusada el aumento del PIB y de la demanda interna debido a la brusca contracción del aumento de las exportaciones a Estados Unidos, que representan el 25% del PIB.⁹²

Del otro lado del mundo, en los países emergentes de Europa⁹³ se vivió la crisis en Turquía a finales de 1999, que culminó en un fuerte ataque especulativo y la flotación de la libra turca a fines de febrero.

La crisis rusa de 1998 provocó una recesión en la CEI, que experimentó una vigorosa y amplia recuperación en 1999-2000. La combinación de precios más altos de petróleo y tipos de cambio muy depreciados provocó un fuerte repunte en el aumento del PIB al 8.6% en 2000, acompañado de un cuantioso superávit y de balanza de pagos. El crecimiento en 2001 fue de 4.4%. La clave del crecimiento sostenido sigue siendo la revitalización del proceso de reforma estructural, la reestructuración de las empresas y la transformación de la función del Estado.

Por lo tanto, el mundo se encuentra en la fase descendente del ciclo económico global, que lo vuelve más vulnerable ante nuevos imprevistos y hace latente el riesgo de una desaceleración más profunda y prolongada con el surgimiento de fuertes barreras neoproteccionistas.

⁹²FMI *op.cit.* p. 35.

⁹³Hungría, República Checa, Polonia, Países Bálticos, Bulgaria y Rumania.

El presente capítulo identificó las diversas fases, tanto ascendentes como descendentes del ciclo económico internacional, originados por el cambio cualitativo de la economía internacional.

Durante la década de los cincuenta y sesenta, el mundo creció económicamente mediante un sistema económico mixto, donde las inversiones públicas estimulaban al sector privado, el comercio internacional se expandió con fuerza en la siguiente dinámica: los países industrializados compraban materias primas y explotaban los recursos naturales de países de reciente descolonización o inmaduros políticamente, con ellas producían manufacturas que las vendían de vuelta a precios más altos. Con el excedente, se invertía en tecnología, que incrementaba a su vez el desfase tecnológico con respecto a los países proveedores y les generaba mayores ventajas comparativas.

En la década de los setenta se detecta una fase descendente del ciclo económico mundial: la estabilidad económica mundial llegó a su fin, apareció la estanflación (estancamiento con inflación), el mundo atravesó por una crisis financiera y energética, la entonces Comunidad Europea y Japón, junto con algunas naciones del Sudeste Asiático emergieron como potencias medias, recrudesciendo la competencia en mercados tradicionalmente norteamericanos, originando el surgimiento del neoproteccionismo, complicando aún más la telaraña del comercio internacional. El avance tecnológico había propiciado la sustitución de las materias primas naturales por materiales sintéticos disminuyendo los mercados de los países subordinados en la economía internacional y acentuando la brecha económica, por lo que los países denominados tercermundistas empezaron a presionar por un cambio cualitativo del comercio, un nuevo orden económico internacional.

En los años ochenta la economía internacional transitó una época de recesión caracterizada por un precipitado descenso en los precios del petróleo que provocó una severa crisis de deuda internacional, es decir, la economía internacional empeoró y por lo tanto el neoproteccionismo se recrudesció.

El mundo transitaba hacia la fase global del capitalismo, las empresas multinacionales acentuaron la interdependencia de las economías nacionales, sentando las bases de la nueva división global del trabajo, que con la caída del muro de Berlín y el desmembramiento de la URSS expandió el sistema capitalista al incluir a los países que habían desarrollado diferentes formas de producción, dando origen a la globalización económica y reconfigurando al mundo. De ahora en adelante debe entenderse en tres planos: el global, el regional y el local.

Ahora bien, este cambio cualitativo que sufrió la economía internacional originó también un cambio en el proteccionismo, que transitó del convencional al neoproteccionismo.

Debe quedar claro, que el proteccionismo es el mecanismo que los Estados han desarrollado para regular el libre comercio, este tipo de medidas se han ido

adaptando al devenir histórico de la economía mundial, recrudeciéndose así en las fases descendentes de la economía de un Estado.

Por ello, durante la década de los cincuenta y sesenta, en las que el mundo creció económicamente mediante un sistema económico mixto, el proteccionismo fue moderado, pero en la década de los setenta la estabilidad económica mundial llegó a su fin, apareció la estanflación (estancamiento con inflación), el mundo atravesó por una crisis financiera y energética, que generó una crisis económica y el terreno propicio para el resurgimiento del proteccionismo. Sin embargo, al no poder restablecer los aranceles reducidos en las Rondas de negociación del GATT, los países hicieron uso de las barreras no arancelarias, generando nuevas y acentuando las ya existentes.

Este tipo de proteccionismo abre la posibilidad a los países de utilizarlos para equilibrar la competencia y compensar el intercambio de productos entre socios fuertes y débiles, como medida de corrección ante una falta de planeación u organización gubernamental o empresarial o como medida electorera que ante las instituciones multilaterales se ajusta a normatividad, pero discrecionalmente se recrudece la protección en momentos difíciles.

Además de que se han convertido en la protección perfecta que se amolda a toda circunstancia.

Si el poder ejecutivo de un país se encuentra caracterizado por la inclinación a favor del comercio, mientras que sus legisladores deben responder a la presión proteccionista de diversos grupos de electores, un poder ejecutivo inteligente preferirá utilizar una forma porosa de protección que, no obstante una concesión a las demandas políticas de protección expresada por los legisladores o por sus electores. Sin duda, el electorado proteccionista y sus portavoces legislativos se quejarán finalmente de las continuas importaciones, pero entonces el poder ejecutivo podrá citar sus acciones de regulaciones no arancelarias, prometer que examinará las quejas y continuar ganando tiempo sin realizar una protección efectiva. La falta de transparencia de las regulaciones no arancelarias es una ventaja, no un impedimento para la continuación de un comercio relativamente libre (aunque no sea libre y sin distorsiones).

En los años ochenta la economía internacional transitó una época de recesión caracterizada por un precipitado descenso en los precios del petróleo que provocó una severa crisis de deuda internacional, es decir, la economía internacional empeoró y por lo tanto el neoproteccionismo se recrudeció.

El surgimiento del neoproteccionismo en la década de los setenta y su recrudecimiento en la década siguiente, sugiere la intrigante posibilidad de que pueda existir una Ley de Protección Constante: si se reduce una clase de protección, surge otra variedad en alguna otra parte⁹⁴ y que en un mercado imperfecto, los mecanismos de protección se van a ir perfeccionando y siendo cada vez más sutiles conforme vaya avanzando su reglamentación.

⁹⁴ Bhagwati. *op. cit.* p. 69.

Al inicio de la década de los noventa, el proceso de liberalización comercial permitió que el comercio internacional acelerara su crecimiento de manera considerable a una tasa de 10 por ciento entre 1990 y 1995, pero a fines de los noventa la economía internacional entró en ciclos cortos de expansión y depresión que culminaron en una desaceleración económica global a partir del 2000 que con los atentados terroristas en Estados Unidos del 11 de septiembre de 2001 redujeron las proyecciones de crecimiento.

Por lo tanto, el mundo se encuentra en la fase descendente del ciclo económico global, que lo vuelve más vulnerable ante nuevos imprevistos y hace latente el riesgo de una desaceleración más profunda y prolongada con el surgimiento de fuertes barreras neoproteccionistas.

Cabe enfatizar que el tipo de proteccionismo vigente en nuestros días es el que surgió en la década de los setenta, conocido como neoproteccionismo, emergió debido a la fase descendente del ciclo económico y se distingue del proteccionismo convencional debido a la presión de la comunidad internacional para no retroceder en los compromisos adquiridos en el GATT. De ahí la importancia de analizar las negociaciones sobre las regulaciones y restricciones no arancelarias en el ámbito multilateral, materia de estudio en el siguiente capítulo.

2. Las Negociaciones Internacionales sobre Regulaciones y Restricciones No Arancelarias en el ámbito multilateral

2.1. El Nacimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

En febrero de 1945, el Presidente Roosevelt, en un mensaje al Congreso de Estados Unidos, señaló explícitamente la necesidad de complementar el sistema institucional creado en Bretton Woods mediante la creación de una organización cuya finalidad fuera la reducción a los obstáculos a los intercambios internacionales de mercancías.

Así entonces, se negociaron acuerdos concretos para una suavización de los derechos arancelarios y de los obstáculos de toda clase al comercio, surgiendo el GATT de 1947.

Este acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 estados miembros de la ONU⁹⁵ y entró en vigor provisionalmente, el 1 de Enero de 1948.

El Acuerdo General fue concebido como un mecanismo provisional de carácter transitorio, a la espera de la creación de la Organización Internacional de Comercio, proyectada en la Carta de la Habana, el GATT nunca fue un tratado definitivo con un orden institucional propio, debido a que los ataques proteccionistas al interior de la superpotencia impidieron la creación de la Organización Internacional de Comercio que tenía el rango de Tratado y debía seguir el procedimiento constitucional de la aprobación del Senado. Al no tener el respaldo del Senado, nunca se ratificó.⁹⁶

Sin embargo, el gobierno de los Estados Unidos recurrió a su alternativa más viable, la celebración de un acuerdo en forma simplificada, que sin dejar de ser un tratado internacional, le permite al Presidente implementarlo administrativamente sin ratificarlo: el Trade Agreement Act.⁹⁷

Dicen Jacques y Colette Neme que es un tratado, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios⁹⁸.

El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios.⁹⁹

⁹⁵ Fueron 23 países originarios: Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos de Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, Pakistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.

⁹⁶ Luis Malpica, de Lamadrid. *¿Qué es el Gatt?*. Ed. Grijalbo, México, 1979, p. 14.

⁹⁷ *Ibidem*.

⁹⁸ Jacques y Colette Neme, *Organizaciones Económicas Internacionales*, Ed. Ariel, Barcelona, p. 45.

Es el convenio internacional multilateral integrado por 38 artículos destinados a regular el comercio internacional de los países signatarios, mediante el establecimiento de derechos y obligaciones concebidos con base en principios fundamentales que las partes contratantes se comprometen a observar y aplicar en la planeación y ejecución de sus políticas comerciales.¹⁰⁰

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue concebido bajo una óptica totalmente liberal, considerando que las libres fuerzas del mercado rigen todas y cada una de las operaciones y transacciones económicas y comerciales en la escena internacional.¹⁰¹

Dicho Acuerdo se basa en la reciprocidad y las mutuas ventajas, el algo por el algo, es la base de las mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias entre los países en su aspecto positivo, en el negativo puede significar represalias (actos lícitos en el Derecho Internacional Público) por los aumentos arbitrarios de aranceles hechos por otros países.

Sus objetivos son:¹⁰²

- 1.- Lograr niveles de vida más altos para todos los signatarios.
- 2.- Consecución del pleno empleo.
- 3.- Lograr un nivel elevado del ingreso real y de la demanda efectiva.
- 4.- Utilización completa de los recursos mundiales y acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Se basa en la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales y sobretodo en la eliminación del trato discriminatorio en materia de Comercio Internacional.

Sus principios son los siguientes:

- 1.- No discriminación. (Arts. I y XIII)
- 2.- Multilateralidad. (Art. I)
- 3.- Protección exclusivamente arancelaria. (Art. II)
- 4.- Reducción sustancial de los aranceles. (Art. XXVIII bis.)
- 5.- Estabilidad de las concesiones arancelarias. (Art. II)
- 6.- Reciprocidad y mutuas ventajas. (Art. XXVIII bis)
- 7.- Eliminación general de restricciones cuantitativas y de otras formas de protección. (Art. XI)
- 8.- Consultas. (Arts. XXI y XXIII)
- 9.- Compensación. (Art. XXVIII)
- 10.- Excepciones y salvaguardas. (Arts. XXVIII, XIX, XX y XXI)

⁹⁹ Malpica. *op. cit.* pp. 14-15.

¹⁰⁰ Vease Seara, Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. Ed. F.C.E, México, 1985.

¹⁰¹ Vease Eric Álvarez Gurza, El Ingreso al GATT de países en desarrollo. Elementos Jurídicos que deben de tomarse en cuenta, "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 2, febrero de 1979, pp. 176-178.

¹⁰² Malpica. *op. cit.* p. 15.

De los cuales, cuatro son los fundamentales:

1. No discriminación en el Comercio: Todas las partes contratantes del GATT están obligadas por la Cláusula de la Nación más favorecida. El párrafo 1 de la parte 1 dice: "cualquier ventaja, privilegio o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata o incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados"¹⁰³. Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, porque los iguala en las ventajas correspondientes. Sin embargo hay que tener en cuenta que en el artículo XXIV se mencionan las excepciones a este principio, lo que implica que lo relacionado con uniones aduaneras y zonas de libre comercio está exento de este principio, que es el artículo donde se apoyaron los países para formar regiones de libre comercio.
2. Protección exclusivamente arancelaria: se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia justa.
3. Procedimiento de Consulta, principio orientado a evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Les da, sean grandes o pequeños, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras partes contratantes.
4. Servir de Centro de Negociación, el GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones comerciales multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio, principio importante, ya que como foro no puede imponer sanciones, sino únicamente ser el marco para que los Estados negocien.¹⁰⁴

En el texto del Acuerdo General de 1947 se indica que "para contribuir al logro de los (anteriores) objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener...la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales". Por lo que la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias no es sólo un principio, sino un objetivo del acuerdo.

"La historia del GATT es la historia del esfuerzo de sus Partes Contratantes por hacer efectivo el mejor acceso a los mercados a través de reducciones negociadas de los derechos arancelarios y de conseguir una mayor transparencia de los instrumentos no arancelarios."¹⁰⁵

¹⁰³ Artículo 1 del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Texto del Acuerdo General. Ginebra, Julio 1986.

¹⁰⁴ Malpica. *op. cit.* pp. 16 y 17.

¹⁰⁵ Miguel Angel Díaz Mier. Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Ed Lavel, España, 1996, p. 32.

Los medios tradicionales que ha utilizado el GATT, consisten en la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

La lógica del sistema, es la siguiente: en la negociación de ventajas entre A y B participan los restantes miembros para equilibrar el alcance de tales ventajas. Eso es lo que ha hecho el sistema GATT al lanzar sus Rondas de negociación. Éstas son abiertas a quienes deseen participar (lo que exige en su preparación estén presentes todos los que tengan interés en la apertura de mercados) y además el proceso de su celebración debe ser transparente. Todos conocen los procesos de ofertas y demandas que se entrecruzan y todos contribuyen a los resultados mediante compensaciones adecuadas a su situación económica y a los beneficios que obtienen.¹⁰⁶

Por lo que el GATT ha sido un foro de negociaciones comerciales internacionales, de ahí que se hubieran realizado ocho Rondas bajo los auspicios de este tratado, a lo largo de ellas la economía y el comercio internacionales sufrieron importantes transformaciones que obligaron al GATT a instrumentar una serie de adaptaciones a su proyecto original en varias áreas de su incumbencia, afectando ciertos principios y plataformas iniciales del Acuerdo General.

2.2. Rondas de Negociaciones del GATT¹⁰⁷

Se logran distinguir 4 etapas en la historia del GATT:

1. Etapa de Provisionalidad (1948-1955): se registra un importante aumento en el número y composición de las Partes Contratantes. De 23 miembros originales (menos 4 que pidieron su renuncia), se pasó a 35, incluyendo a los dos grandes perdedores de la guerra. Se celebraron tres Rondas (Ginebra 1947, Annecy 1949 y Torquay 1951), en ellas se llevó a cabo una creación e interpretación de las reglas.
2. Etapa de Desarrollo (1956-1970): Se debe de entender este periodo en una doble dimensión, la preocupación por los problemas de los países en desarrollo y la evolución positiva en función de la institución. Hubo un gran incremento en el número de Partes Contratantes, la gran mayoría países recién independizados, que planteaban la cuestión de los países en desarrollo, algunos países del este y España. Además, se plantea una cuestión importante: la presencia del GATT del entonces Mercado Común

¹⁰⁶ Tamames. *op. cit.* pp. 128-129.

¹⁰⁷ Ver Tesis de Héctor Cuadra, Montiel. Del GATT a la OMC. Un largo y penoso camino de negociaciones comerciales. Tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales en la FCPyS, México, D.F., octubre de 1995.

Europeo, así como otras instituciones europeas y no europeas. Asimismo se introduce la autorización para la excepción de la cláusula de nación más favorecida de los Sistemas de Preferencias Generalizadas, a través de la creación del Protocolo de negociaciones comerciales entre países en desarrollo. Y es en esta etapa cuando se empiezan a extender las prácticas restrictivas de naturaleza no arancelaria.

3. Etapa de madurez (1970-1985): Presenta la celebración de la Ronda Tokio y de los pasos previos a la Ronda de Uruguay. La crisis de petróleo y el desplome del sistema monetario internacional creado en Bretton Woods provocó una paralización de los trabajos de la anterior Ronda. Efectivamente se habían conseguido reducciones arancelarias significativas pero sólo en el dominio limitado de los productos industriales. Se habían iniciado la reglamentación de las medidas no arancelarias, pero con un alcance limitado, en definitiva el GATT no había dado una respuesta eficaz a la proliferación de medidas neoproteccionistas. En los últimos años de esta etapa, se registraron críticas importantes para el GATT o mejor dicho sus resultados.
4. Etapa de Institucionalización (1986-1995): Se lleva a cabo la Ronda Uruguay y se crea la OMC. En esta etapa, hubo una preocupación por sacudir la famosa "provisionalidad", la búsqueda de un sistema con mejor dotación de reglas y principios jurídicos, el crecimiento continuo del número de Partes Contratantes, con la problemática de los nuevos miembros, países del Este y las Integraciones regionales, la extensión del alcance del Acuerdo y la práctica de la toma de decisiones por consenso, así como la institucionalización del sistema de solución de diferencias.

Cabe hacer mención que la primera Ronda de negociaciones del GATT, se generó durante las negociaciones para la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas, las conversaciones de 23 de los 50 participantes decidieron en 1946 celebrar negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros. Acababa de terminar la Segunda Guerra Mundial y esos países deseaban impulsar rápidamente la liberalización del comercio y empezar a soltar el lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930.¹⁰⁸

Esa primera Ronda de negociaciones dio origen a 45,000 concesiones arancelarias, que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares EE.UU.). Los 23 países convinieron también en aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC. Consideraron que esto se debía hacer rápida y "provisionalmente" para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. El conjunto de las normas comerciales y las concesiones

¹⁰⁸ Tamames, op. cit. pp. 128-131.

arancelarias pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Entró en vigor en enero de 1948, cuando aún se seguía negociando la Carta de la OIC. Los 23 países fueron los miembros (oficialmente, “partes contratantes”) fundadores del GATT.¹⁰⁹

Cuadro 6
Rondas de negociaciones en el GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países	
1947	Ginebra	Aranceles	23	M E D I D A S A R A N C E L A R I A S
1949	Annecy	Aranceles	19	
1951	Torquay	Aranceles	23	
1956	Ginebra	Aranceles	26	
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26	M E D I D A S
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62	
1973- 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102	
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123	N O A R A N C E L A R I A S

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

Según el anterior cuadro y dado que en las primeras cuatro Rondas de negociaciones: Ginebra, Annecy, Torquay y Ginebra, se negoció un desarme arancelario, es importante hacer mención del método que las partes contratantes

¹⁰⁹ www.wto.org

utilizaron. Cada parte contratante presentaba una serie de peticiones que se incorporaban a una lista de solicitudes de las que se pretendía conseguir consolidaciones arancelarias. A cada mercancía específica correspondía una partida especial. Las peticiones variaban entre reducción arancelaria, consolidación del nivel existente (para consolidar un nivel bajo) o establecimiento de un techo máximo de aranceles (con la idea de que un derecho bajo no superara el nivel aceptable), según las distintas posiciones y posibilidades de los países participantes en las Rondas de negociaciones tarifarias.¹¹⁰

La petición podría ser aceptada o rechazada. Si se aceptaba el derecho se consolidaba, en lo sucesivo no podía retirarse la preferencia si no era ofrecida a cambio de una nueva ventaja por un valor equivalente.

Se puede decir que las negociaciones arancelarias se realizaban de manera bilateral, país por país y producto por producto, una vez concluidas se incluían en el Acuerdo General, todas las concesiones se formalizaban al momento de ser incorporadas a las listas nacionales, así se volvían multilaterales.

Se debe hacer mención que en el período de la posguerra los países desarrollados protegían a su agricultura mientras que desmantelaban de manera persistente la protección de sus manufacturas. Estados Unidos y los principales países desarrollados de Europa estaban atados a los fuertes grupos de presión proteccionistas que habían elaborado refinados mecanismos de apoyo para el ingreso agrícola.

2.2.1. La Ronda Dillon

En la quinta Ronda del GATT, celebrada en Ginebra, Suiza, de 1960 a 1961, conocida como Ronda Dillon, en honor al entonces Secretario norteamericano del Tesoro, Douglas Dillon, si bien es cierto que también continuó con el tema de la disminución arancelaria, esta Ronda constituyó el gran cambio en el procedimiento de negociaciones, inauguró el segundo sistema empleado en el GATT. Consistente en reducciones lineales generales en derechos arancelarios para todos los participantes por igual, trabajada sobre una base porcentual de los aranceles.¹¹¹

El procedimiento cambió, convirtiéndose en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban de manera uniforme para grandes categorías de productos con un mínimo de excepciones, o por medio de líneas arancelarias de productos terminados.¹¹²

¹¹⁰ Tamames. *op. cit.* pp. 128-129.

¹¹¹ Ver Actas de la Reunión de Ministros del 27 al 30 de noviembre de 1961 llevadas a cabo en Ginebra, Suiza.

¹¹² Carreau et.al. *op. cit.* pp. 102-104.

Cabe resaltar dos protagonistas comerciales que se destacaron por encima del resto de las partes contratantes, los Estados Unidos y la Comunidad Europea.

En esta Ronda se trató de acelerar la liberalización comercial, sin embargo, el resultado fue modesto.

2.2.2. La Ronda Kennedy

La sexta Ronda de negociaciones, conocida como Ronda Kennedy se celebró en Ginebra, Suiza de 1964 a 1967, debe su nombre al Presidente Estadounidense John Fitzgerald Kennedy. Si bien para el periodo de negociaciones el demócrata ya había sido asesinado desde un año antes del comienzo de la Ronda, se eligió bautizarla en honor a su memoria.

Esta Ronda demuestra el intento de la comunidad internacional por tratar de acercar la legislación librecambista del comercio internacional, con la realidad de la competencia imperfecta en la economía y el comercio internacionales, hizo que gracias al empuje de un muy importante grupo de países en desarrollo, se consideraran las asimetrías existentes entre ellos y los países industrializados para la construcción de la cláusula de habilitación y la parte IV del GATT, que consideran la estrecha vinculación de los intercambios internacionales en el mundo y la diferenciación de los niveles de desarrollo de la inmensa mayoría de los pueblos del planeta.

En esta Ronda se incorporó la famosa parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, referente al Comercio y Desarrollo, en la que se faculta a las partes contratantes poco desarrolladas para aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo.¹¹³

Asimismo se logró la incorporación del primer Acuerdo Antidumping, un avance significativo contra los mecanismos que pueden provocar una alteración de las condiciones de libre competencia de los productos procedentes de otros países miembros, ya que el dumping " ... Es una práctica que permite la introducción de productos de un país al mercado de otro país con un precio inferior a su valor normal ... (y se vuelve) censurable, si causa o amenaza causar, un perjuicio importante a una producción establecida de una parte contratante o si retarda sensiblemente, la creación de una producción nacional..."¹¹⁴

En esta Ronda se adoptaron mecanismos de negociación más agresivos obteniéndose una reducción arancelaria promedio de 35%. (ver cuadro 7)

Las descritas Rondas de negociaciones comerciales realizadas dentro del marco del GATT, lograron una importante disminución de las tarifas aduaneras así

¹¹³ GATT. Los países en vías de desarrollo y el GATT: El Nuevo Capítulo relativo al Comercio y al Desarrollo. Ginebra, Suiza, 1965, 10p.

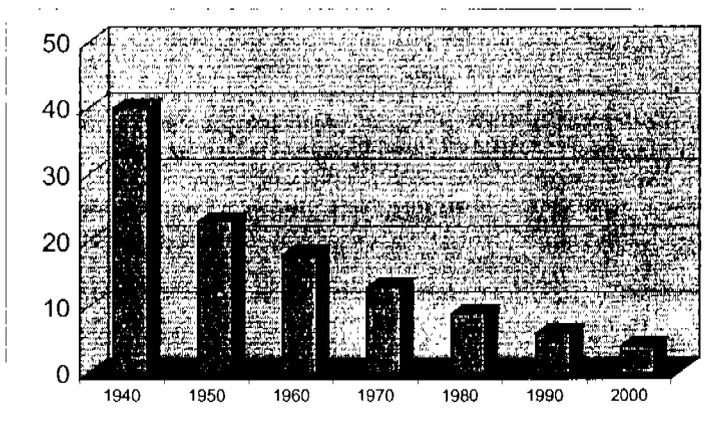
¹¹⁴ Carreau et.al. op. cit. pp.108-110.

como un significativo crecimiento del comercio mundial. Por ejemplo, desde su entrada en vigor hasta mediados de los años 70's, el comercio de mercancías de los países Industriales creció a un promedio del 8% anual, esto es, dos veces más que la tasa de crecimiento de su producto interno bruto que era del 4%.¹¹⁵

Con frecuencia se cuestiona el éxito del GATT si propició el aumento del comercio internacional con las reducciones arancelarias negociadas en su foro o si fue la bonanza de la economía internacional la que permitió el avance significativo en las reducciones tarifarias (ver cuadro 7), sin embargo no se le debe atribuir a una variable únicamente el progreso económico internacional, por supuesto que las finanzas internacionales ayudaron, pero no hay duda que las negociaciones en el GATT impulsaron el comercio Internacional, Jagdish Bhagwati lo explica de la siguiente forma:

"Si los recortes arancelarios conducen a un comercio mayor y éste origina un ingreso más elevado, el cual a su vez facilita nuevos recortes arancelarios, el resultado es un 'círculo virtuoso' que puede dar lugar al nivel de prosperidad que vimos en las gloriosas décadas de los cincuenta y los sesenta"¹¹⁶

Cuadro 7
Reducciones arancelarias negociadas en el GATT-OMC



Fuente: www.wto.org

¹¹⁵ Gilpin. op cit. p. 206.

¹¹⁶ Bhagwati. op. cit. pp. 22-23.

2.2.3. La Ronda Tokio

La Ronda de Tokio¹¹⁷ tuvo lugar entre 1973 y 1979, en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles, pero en una época de desestabilización económica, es decir: pugnar por un comercio más libre resultaba una tarea difícil en un contexto de presiones proteccionistas y una mala macroeconomía.

A pesar de que el GATT recoge principios librecambistas que prohíben a los gobiernos poner en vigor permisos que limiten las importaciones y los obligan a reducir los aranceles a las importaciones en los niveles y plazos ya negociados, sin que los puedan volver a elevar, ante la presión de sus nacionales por obtener protección, los gobiernos diseñaron mecanismos conocidos como barreras no arancelarias (regulaciones y restricciones no arancelarias), que no consisten en permisos ni en aranceles aduaneros, con lo cual se cumple con la letra pero no con el espíritu de los principios de libre comercio contenidos en las convenciones internacionales, abriendo lugar a lo que se conoce como neoproteccionismo.

Los gobiernos enfrentados a un déficit en la balanza comercial, establecieron desde entonces sobretasas a la importación o limitaciones cuantitativas, exigieron a los importadores el depósito de divisas extranjeras en cuentas bloqueadas, o bien retrasaron subrepticamente la retirada de la mercancía de aduana. Frecuentemente se establecieron normas técnicas de seguridad para los productos industriales y reglas sanitarias para los artículos alimenticios, que no constituyen, sino nuevas limitaciones.

Esta Ronda no logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios, ni tampoco llegó a poner en pie un acuerdo modificado sobre "salvaguardias" (medidas de urgencia contra las importaciones), pero en 1971 se dio un éxito para los países en desarrollo al introducir al Acuerdo la Cláusula de Habilidadación que les otorgaba un trato diferenciado con respecto a las relaciones comerciales entre los países industrializados, mediante la adopción del Sistema de Preferencias Generalizadas no recíprocas. Fue aceptado que los países industrializados pudieran conceder preferencias en los países en desarrollo.¹¹⁸

Las finalidades de la Ronda Tokio, fueron dos: a) conseguir la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial y la elevación del nivel de vida y del bienestar de la humanidad; y b) asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo.

¹¹⁷ Sobre esta ronda, ver Twiggs, Joan E. *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations*. University Press of America. The Institute for the Study of Diplomacy, Georgetown University. United States of America. 1987; Fuentes Iruozgui, Manuel. *El GATT se reúne en Tokio*. Imp. Héroes, Madrid, España, 1960.

¹¹⁸ Textos de los Acuerdos de la Ronda Tokio. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ginebra, Suiza, 1986.

Pasando al tema de los aranceles que va estrechamente ligado a la liberalización del comercio, se logró una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados Industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos Industriales descendió al 4,7 por ciento, disminución bastante considerable si se toman en cuenta las circunstancias tan adversas de la economía internacional. (ver cuadro 7)

Es importante mencionar que la reducción de las barreras arancelarias afectó a 15% del comercio mundial. La media arancelaria de los productos manufacturados en nueve grandes mercados industriales se redujo de 7 a 4,7%.

119

A parte de la disminución de aranceles, se tuvieron que enfrentar a la negociación de barreras no arancelarias, en un contexto donde los países miembros del GATT aplicaban medidas contrarias a los principios y objetivos del acuerdo, llamadas también barreras de la zona gris, porque son difíciles de detectar, de medir y mucho más difíciles de reducir, sin embargo afectan de la misma manera que los aranceles la fluidez del comercio. A esta forma de proteccionismo que sin transgredir la letra del acuerdo general, consistentes en medidas distintas a los aranceles, pero estando en contra de sus principios, se le denominó Neoproteccionismo.

El problema desde entonces en las negociaciones del GATT, hoy OMC, se presenta respecto a la estimación de las ventajas mutuas que pudieran obtenerse en los dominios no arancelarios, dado que en ellos no existen, en general, métodos similares de estimación de la recaudación fiscal. Pese a los esfuerzos en este orden de buen número de científicos.

Cabe mencionar la existencia de métodos indirectos que estiman la protección no arancelaria mediante su conversión en aranceles, pero distan de ser perfectos y su empleo no se ha generalizado.

Se estima que para 1980 casi 48% del comercio mundial resultada afectado de algún modo por estrategias neoproteccionistas; seis años antes, esa proporción era de 40%. Tan sólo en el comercio manufacturero, la proporción subió de 13 a 23.5% en ese mismo periodo. Además, los países industrializados impusieron restricciones sobre los productos agrícolas de zona templada, que representaba la tercera parte del comercio internacional del agro.¹²⁰

¹¹⁹ Martínez Cortés, José Ignacio y López González, María Rosa, "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional". En Revista de Relaciones Internacionales. CRI, FCPyS, UNAM, No. 64 Oct./Dic 1994, Ed. UNAM, México, pp. 64.

¹²⁰ Las estimaciones sobre las proporciones del comercio mundial afectadas por medidas proteccionistas se encuentran en "El proteccionismo y el ajuste estructural en la economía mundial", UNCTAD, Ginebra, 1982.

El 24 de octubre de 1973 se publicó la llamada Declaración de Tokio, en la cual los países del GATT se pronunciaron a favor de unas negociaciones amplias y con mayor profundidad, a fin de lograr no sólo fuertes reducciones arancelarias, sino también la eliminación de las demás barreras que obstruyen el comercio: las restricciones cuantitativas.¹²¹

En relación con estas barreras, en 1975, un grupo de trabajo del GATT ya había llevado a cabo un largo inventario comprensivo de 800 clases diferentes de obstrucciones al intercambio, que se clasificaban en 5 grandes categorías:

- a) medidas derivadas de la participación de los poderes públicos en el comercio exterior (subsidios, empresas públicas, comercio de estado, etc.)
- b) formalidades aduaneras, y en especial las causantes de una excesiva complejidad en los documentos exigidos en lo relativo a normas de valoración, etc.
- c) normas impuestas a los productos de importación, muchas veces discriminatorias por comparación con los productos análogos nacionales en lo referente a higiene, envases y embalajes, etc.
- d) barreras del tipo de restricciones cuantitativas, sistemas de licencias de importación y exportación, acuerdos comerciales bilaterales, etc.
- e) normas relativas a niveles de precios, exacciones variables percibidas en frontera, etc.

Realmente, ante la vastedad de todos los medios de obstrucción enunciados y en busca de una cierta operatividad, en los trabajos preparatorios de la conferencia se señalaron tres temas prioritarios de carácter no arancelario: normas de determinación del valor en aduana, subvenciones a la exportación y contingentes.¹²²

De las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de "códigos", expresión justificada en que se trataba de conseguir normas de buena conducta para la convivencia armoniosa entre los países y un comercio más fluido.

Hay, sin embargo, una diferencia fundamental con respecto a los acuerdos anteriormente alcanzados. Los Códigos de la Ronda Tokio establecen un sistema de disciplinas que obligan a los firmantes a adecuar sus normas interiores en la materia de que se trate a los principios y disciplinas de los mismos.¹²³

¹²¹ Textos de los Acuerdos de la Ronda Tokio. op. cit.

¹²² Tamames, op. cit. p. 134.

¹²³ Ver. Witker, Jorge. Los Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México. UNAM, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1988.

Cabe mencionar que los países no miembros fueron invitados a participar con todos los derechos, el compromiso que éstos asumían era que al término de la negociación evaluarían los resultados para decidir su ingreso a dicho organismo. Es de destacarse que durante el tiempo de negociación se acordó que los países que no quisieran adherirse al GATT podrían firmar los Acuerdos resultantes de la negociación si asumían obligaciones equivalentes.

Por lo que los acuerdos no tenían un carácter multilateral, pero representaban un comienzo. Varios de esos códigos fueron finalmente modificados en la siguiente Ronda y se convirtieron en compromisos multilaterales aceptados por todos los Miembros de la OMC. Sólo cuatro de ellos se convirtieron en acuerdos "plurilaterales": los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, las aeronaves civiles y los productos lácteos. En 1997 los Miembros de la OMC acordaron la terminación de los acuerdos sobre la carne de bovino y los productos lácteos, con lo que sólo quedaron dos.

Para los trabajos de las negociaciones comerciales multilaterales se constituyeron 6 grupos de trabajo: Aranceles de Aduanas, productos tropicales, barreras no arancelarias, agricultura, salvaguardias multilaterales y marco jurídico. En términos generales se pueden considerar tres grandes logros:

1.- Se logró reducir el nivel arancelario general en un 35% aproximadamente en productos industriales. En el terreno agrícola los resultados fueron menos importantes debido a que para estos productos, las barreras más fuertes a su comercio no son de carácter únicamente arancelario.

2.- La elaboración de una serie de acuerdos conocidos como Códigos de Conducta los que se relacionan estrechamente con la aplicación e interpretación de algunos artículos del GATT. Se revisó el Código Antidumping de 1967 del acuerdo del GATT. También se lograron acuerdos especiales para productos lácteos, carne de bovinos y aeronaves civiles.

3.- Se elaboró un sistema multilateral de salvaguardias y se mejoró el marco jurídico para el desarrollo del comercio mundial.

No obstante los logros de esta Ronda, quedaron sin resolver algunos temas comerciales de gran importancia tales como: salvaguardias, productos agrícolas, productos tropicales, productos textiles, entre otros.

De hecho, el gran éxito del GATT había sido su contribución a la reducción mundial de aranceles,¹²⁴ aunque la crisis de petróleo y el desplome del sistema monetario internacional creado en Bretton Woods provocó una paralización de los

¹²⁴ Díaz. *op. cit.* p. 29.

trabajos de la Ronda Tokio y por ende una paralización de la regulación de las medidas neoproteccionistas.

En un balance general, la Ronda Tokio consiguió reducciones arancelarias significativas pero sólo en el dominio limitado de los productos industriales. En ella se inició la reglamentación de las medidas no arancelarias, pero con un alcance limitado, en definitiva el GATT no había dado una respuesta eficaz a la proliferación de medidas neoproteccionistas.

2.2.4. Los Códigos de Conducta

De acuerdo con los postulados básicos del derecho anglosajón, que rige la legislación norteamericana y que han influido poderosamente en la interpretación del GATT y de sus Códigos de Conducta, la práctica reiterada es suficiente para sentar la jurisprudencia que hace surgir la norma jurídica. Sin embargo, para países como México, la costumbre no hace ley y su origen en el derecho romano y código Napoleónico, exige consagrar la norma como prerrequisito para obligar jurídicamente su aplicabilidad.

El doctor Luis Malpica destaca que para México se "dispone una plena igualdad jurídica entre la Constitución, las leyes del país y los tratados; así dice "Esta Constitución, y las leyes de los Estados Unidos que se expidan con arreglo a ella, y todos los tratados celebrados o que se celebren bajo la autoridad de los Estados Unidos, serán la ley suprema del país... La Constitución de los Estados Unidos consagra una doctrina monista con supremacía del derecho internacional; esto es, la primacía del tratado sobre el derecho interno: Constitución y Leyes",¹²⁵ lo que significa que todo tratado internacional que no vaya en contra de la Constitución, es ley suprema en el país, considerando que México suscribió la Convención de Viena sobre Tratados Internacionales, que establece en su artículo 2, párrafo 1, inciso a): "Se entiende por tratado, un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos anexos y cualquiera que sea su denominación particular",¹²⁶ el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), es ley suprema, no así para los norteamericanos, que el Acuerdo no tiene el rango de tratado.

Esta situación, hizo que la interpretación de los Estados Unidos creara en el GATT la cláusula del abuelo, que consistía en que cuando existiera una legislación mandatoria, en cualquier materia, y se encontrara vigente antes de contraer los compromisos del GATT, tal legislación debía ser respetada y el país que se encontrara en ese caso, podía interponer su derecho nacional, para aplicarla ("Grandfather Rights").

¹²⁵ Malpica *op. cit.*, p. XIII.

¹²⁶ Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969. En México lo aprobó la Cámara de Senadores el 29 de diciembre de 1972 (DOF 28 de marzo de 1973), ratificada por el presidente el 5 de julio de 1974. El depósito del instrumento de ratificación se hizo el 25 de septiembre de 1974, y el decreto de promulgación fue hecho el 29 de octubre de 1974, el cual se publicó el 14 de febrero de 1975.

La eliminación de la Cláusula del Abuelo (art. XVI del Acuerdo sobre la OMC)¹²⁷ que tuvo como corolario el principio de conformidad de las legislaciones nacionales con las disposiciones del GATT, constituyó una de las novedades más destacables de los códigos y reforzó la legitimidad del sistema.

Sin embargo los Códigos, aunque estaban abiertos a todas las Partes Contratantes y a los países que no lo eran, pero que podían tener Interés en asociarse, no obligaban a todas las Partes, sino a sólo a sus firmantes, es decir, su aplicación era voluntaria y por ende el gran avance de la eliminación de la cláusula del abuelo, se topó con este gran muro.

Ello introdujo una gran heterogeneidad entre los países que si adoptaron algún código y los que sólo los negociaron y no los firmaron; aunado al fenómeno de difícil cuantificación de las medidas no arancelarias y en consecuencia, la evaluación de las contribuciones de los países al logro de resultados, distaba de ser sencilla.

Todos los Códigos fueron concebidos con sus respectivos Comités de vigilancia y negociación, se logró la negociación de seis Códigos:

- a) Antidumping: Vela porque los países no introduzcan Injustificadamente productos de un país al mercado de otro país con un precio inferior a su valor normal.
- b) Valoración en Aduana. El Código de valoración en aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de las mercancías. En él se definen cinco métodos de valoración, clasificados por orden jerárquico, que deben ser aplicados por los funcionarios de aduanas de los países signatarios.
- c) Sobre Compras del Sector Público. Estipula reglas detalladas sobre la forma en que el sector público debe convocar las licitaciones y adjudicar los contratos de compra. Se pretende que no proteja a los productos o proveedores nacionales, ni se discrimine entre los productos extranjeros.
- d) Sobre Procedimiento para el trámite de licencias de importación. Tiene por objeto que éstos mecanismos no actúen como restricciones a la importación. Los gobiernos se comprometen a simplificar sus trámites y administrarlos de manera neutral y equitativa para hacer efectivo ese compromiso se han de publicar y facilitar a la Secretaría del GATT las normas legales y los procedimientos de tramitación, que deben ser lo más sencillos posible, sin que las solicitudes puedan desestimarse por errores leves de documentación.

¹²⁷ Tanto en el protocolo de aplicación provisional del GATT de 1947, como en los protocolos de adhesión de los países que accedieron al GATT posteriormente, contienen la *grandfather clause* ("cláusula del abuelo"), en virtud de la cual los Estados parte se comprometían a aplicar la parte II (artículos III a XXIII) "en todo lo que sea compatible con su legislación en vigor" en la fecha del protocolo respectivo. No tenían la obligación de aplicarla en todo lo que no fuera compatible con su legislación.

- e) Sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios detalla las disposiciones que ya figuraban en el Acuerdo General (Art. 6, 16 y 23), a fin de que el empleo de subvenciones por parte de cualquier signatario no perjudique los intereses comerciales de otro y para que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el Comercio Internacional.
- f) Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (conocido también como Código de Normalización o Código de Normas), se aspira a velar porque los reglamentos técnicos o normas (ya sea por razones de seguridad, sanidad, protección de los consumidores, del medio ambiente o por otros fines) no creen obstáculos al comercio.

2.2.5. El recrudescimiento proteccionista¹²⁸

Siendo Estados Unidos uno de los principales ejes de la economía mundial, la creencia de que dicho país había llegado al liderazgo merced al *laissez-faire* y si los demás países aplicaban esa misma política, alcanzarían los mismos resultados,¹²⁹ ese país recurrió a prácticas unilaterales agresivas legitimadas en su legislación interna para abrir mercados que le eran benéficos, pero manteniendo al interior prácticas neoproteccionistas.

Es importante mencionar el Capítulo III de la Ley de 1984 sobre Comercio y Aranceles de los Estados Unidos, ley que materializa dicha creencia, en la que ese país se permitió potestades coercitivas que el artículo 301 de la Ley General de Comercio Exterior y Competencia, confería al ejecutivo, reforzadas y ampliadas con las reformas a la citada Ley en 1988, con el superartículo 301, las cuales dejan poco margen de defensa a los países con los que sostienen relaciones comerciales.

Conforme al superartículo 301, los productores nacionales y otros interesados podían presentar una demanda ante el representante comercial de los E.U. con respecto a prácticas comerciales desleales de otros países, el representante podía negociar en forma agresiva con el país en cuestión para que cumpliera las exigencias estadounidenses. De no llegar a un resultado satisfactorio, podía imponer unilateralmente obstáculos arancelarios y no arancelarios a las importaciones del país en cuestión.

Estados Unidos, en función de su soberanía, adaptó su legislación interna a la internacional y a través de ella era como ejercía y sigue ejerciendo indirectamente, presión para que se aceptaran las disposiciones internacionales que, por otro lado, eran más benéficas que las reglamentaciones internas de ese

¹²⁸ Para mayor información sobre el tema, ver Bhagwati, Jagdish. Obstáculos al Comercio Internacional. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1994.

¹²⁹ Raghavan Chakravarthi. UN GATT SIN CASCABEL, La Ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo. Ed. Third World Netwok. 1990. Uruguay. p. 61.

país. Dicha legislación comercial no daba ninguna oportunidad de defensa, ya que era totalmente discrecional.

Esta táctica se utilizó desde entonces para arrancar concesiones unilaterales a los socios comerciales más débiles. Intimidar para obligar a conducirse de acuerdo a ciertas pautas.

En este contexto se negoció la Ronda Uruguay, una época en la que las barreras administrativas habían adoptado maneras más sutiles. Los denominados en la Ronda previa, obstáculos técnicos al comercio. Pero sobre todo, algunas vías como las restricciones voluntarias a las exportaciones o los acuerdos de ordenación de mercados, establecidos en buena parte entre particulares proliferaron de manera considerable en el mundo del comercio internacional.

2.2.6. La Ronda Uruguay ¹³⁰

Esta Ronda fue la más complicada y ambiciosa de todas las negociaciones multilaterales de posguerra y se diferencia de las siete primeras Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, en que aquellas buscaban liberalizar el comercio internacional de productos, principalmente a través de reducciones arancelarias y de la disminución selectiva de las barreras no arancelarias, y la nueva Ronda, a parte de tratar dos asuntos que no habían sido abordados: el tema de las mercancías y el comercio de servicios, reorganizó la economía y las relaciones económicas internacionales para el siglo XXI.

Lo anterior se entiende si vemos esta Ronda en un contexto geopolítico más amplio, en el cual Estados Unidos intentaba mantener su posición de superpotencia mundial, ya que veía su poderío amenazado.

"Dos aspectos esenciales en juego. Primero, la promoción y protección de las industrias que generan o se apoyan principalmente en tecnologías genéricas...segundo, y al mismo tiempo, políticas agresivas para abrir mercados en el exterior, en particular algunos de potencial crecimiento en las economías asiáticas y latinoamericanas recientemente industrializadas mediante una descarnada 'promoción de las exportaciones aplicando la política de empobrecer al vecino' y la insistencia en el acceso recíproco al mercado" ¹³¹

Esta Ronda duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Hacia el final participaban en ella 123 países. Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA. Simplemente, fue la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la

¹³⁰ Ver Los informes de las Actividades del GATT de 1986 a 1993.

¹³¹ Raghavan. *op. cit.* p.43.

negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad.¹³²

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT al final de la Segunda Guerra Mundial. A pesar de sus avances dificultosos, la Ronda Uruguay produjo ya inicialmente algunos resultados. En sólo dos años los participantes se pusieron de acuerdo sobre un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales (que son exportados sobre todo por países en desarrollo). También revisaron las normas para la solución de diferencias, y algunas medidas se aplicaron de inmediato. Y establecieron además la presentación de informes periódicos sobre las políticas comerciales de los miembros del GATT, medida que se consideró importante para lograr que los regímenes comerciales fueran transparentes en todo el mundo.

La Ronda Uruguay representó la oportunidad para liberalizar el comercio internacional, reforzar la disciplina y mejorar la transparencia en el sistema multilateral de comercio, y sobretodo mejorar el mecanismo para dirimir controversias comerciales. Asimismo, la declaración de esta Ronda¹³³ contiene los objetivos globales para liberalizar al comercio, fortalecer el papel multilateral del GATT, ante la tendencia del libre comercio regulado.

Para alcanzar estos los anteriores objetivos, se crearon 14 grupos más uno¹³⁴. Estas catorce áreas de negociación pueden agruparse en tres grandes 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.

¹³² www.wto.org

¹³³ "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT", en *Comercio Exterior*, Vol. 36. num. 19, México octubre de 1986, pp. 932-936.

¹³⁴ Estos grupos son: 1) aranceles; 2) medidas no arancelarias; 3) productos tropicales; 4) productos obtenidos de la explotación 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; 14) medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio; y un grupo especial sobre las negociaciones sobre el comercio de servicios.

2.2.6.1. De Montreal a Marrakech¹³⁵

Dos años más tarde, en diciembre de 1988, los Ministros se reunieron nuevamente en Montreal (Canadá) para llevar a cabo lo que debía ser una evaluación de los progresos realizados al promediar la Ronda. El propósito era aclarar el programa de los dos años restantes, pero las conversaciones se estancaron, situación que no pudo ser resuelta hasta que los funcionarios se reunieron con mayor tranquilidad en Ginebra en el mes de abril siguiente.

En el transcurso de los preparativos para dicha revisión, diversos países habían manifestado diferentes expectativas con respecto a la reunión de Montreal. Algunos la veían como un ejercicio de inventario, en tanto que otros (la mayoría de los países subdesarrollados), como una oportunidad para comenzar a poner en práctica acciones en áreas prioritarias (como salvaguardias, y productos tropicales). Ciertos participantes, en especial Estados Unidos, se habían pronunciado anteriormente a favor a favor de la "cosecha temprana", que implicaba acuerdo sobre amplia gama de asuntos, es decir, agricultura y servicios.

Sin embargo, a medida que iban adelantándose las negociaciones se hizo cada vez más obvio que la cosecha temprana no podría lograrse todavía.

En esa reunión las partes contratantes habían propuesto analizar los avances de la Ronda Uruguay, ya que en el protocolo de inicio de las negociaciones había quedado estipulado que estas terminarían en diciembre de 1990. En Montreal, Canadá, no hubo avance alguno, ya que los países miembros no querían otorgar facilidades a sus contrapartes. Desde esa 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.

Este problema de las negociaciones comerciales multilaterales se manifestó en la reunión de diciembre de 1990, donde las partes contratantes acordaron prorrogar la Ronda Uruguay, hasta que hubiera consenso en los grupos comerciales en que se había dividido la Ronda. Es así que las negociaciones tardaron cuatro años más de lo previsto.

A pesar de las dificultades, en la reunión de Montreal los Ministros convinieron en un conjunto de resultados iniciales. Entre ellos figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados para los productos tropicales — encaminadas a ayudar a los países en desarrollo —, así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el mecanismo de examen de las políticas comerciales, que preveía los primeros exámenes amplos, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT. Se

¹³⁵ Ver. Capítulo 6 referente al desarrollo de las Negociaciones (1986-1990) del libro de Díaz, Mier, Miguel Ángel. *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Ed Lavel, España, 1996.

suponía que la Ronda finalizaría cuando los Ministros se reunieran una vez más en Bruselas, en diciembre de 1990. Pero los Ministros no se pusieron de acuerdo sobre la manera de reformar el comercio de productos agropecuarios y decidieron prorrogar las negociaciones. La Ronda Uruguay entró en su período más sombrío.

A pesar de que las perspectivas políticas eran desfavorables, se siguió realizando una considerable cantidad de trabajo técnico, que dio lugar al primer proyecto de un acuerdo jurídico final. Ese proyecto, el "Acta Final", fue compilado por el entonces Director General del GATT, Arthur Dunkel, quien presidió las negociaciones a nivel de funcionarios. El proyecto se presentó en Ginebra en diciembre de 1991. El texto respondía a todos los aspectos del mandato de Punta del Este, con una excepción: no contenía las listas de compromisos de los países participantes sobre reducción de los derechos de importación y apertura de sus mercados de servicios. El proyecto se convirtió en la base del acuerdo definitivo.¹³⁶

Durante los dos años siguientes las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza de fracaso y las previsiones de éxito inminente. En varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución. Surgieron nuevas cuestiones muy conflictivas que vinieron a añadirse a la de la agricultura: los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y el proyecto de creación de una nueva institución. Las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea adquirieron capital importancia para las esperanzas de llegar finalmente a una conclusión satisfactoria.

En noviembre de 1992 los Estados Unidos y la Unión Europea resolvieron la mayoría de sus diferencias en materia de agricultura mediante un acuerdo denominado informalmente el "Acuerdo de Blair House". En julio de 1993 la "Cuadrilateral" (los Estados Unidos, la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas ("acceso a los mercados"). Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios (aunque los toques finales se dieron en las conversaciones sobre acceso a los mercados celebradas algunas semanas después). El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos).¹³⁷

La demora tuvo algunas ventajas. Hizo posible que algunas negociaciones avanzaran más de lo que hubiera sido posible en 1990: por ejemplo, algunos aspectos de los servicios y la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC. Sin embargo, la tarea había sido inmensa y los funcionarios encargados de las cuestiones comerciales en todo el mundo sintieron el cansancio que siguió a

¹³⁶ www.wto.org

¹³⁷ *Ibidem*.

las negociaciones. La dificultad de lograr acuerdo sobre un conjunto global de resultados que incluyera prácticamente toda la gama de cuestiones comerciales que se planteaban hizo que algunos pensaran que nunca sería posible volver a llevar a cabo unas negociaciones de esa envergadura.

Ahora bien, los Acuerdos de la Ronda Uruguay incluían calendarios para la celebración de nuevas negociaciones sobre diversas cuestiones. Y en 1996 algunos países exhortaron abiertamente a que se celebrara una nueva Ronda a comienzos del próximo siglo. Las respuestas fueron variadas; sin embargo, el Acuerdo de Marrakech contenía ya compromisos de volver a celebrar negociaciones sobre la agricultura y los servicios al pasar al nuevo siglo.

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay concluyeron formalmente con la reunión ministerial de Marrakech el 15 de abril de 1994. Los ministros de 123 países firmaron el documento del acta final que comprende dieciséis artículos.

El artículo primero del acta final de Marrakech, al igual que el octavo, adquiere vital relevancia, ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.

En diciembre de 1993 cuando se cierran las negociaciones para que, en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, sea firmada por las partes contratantes el Acta final de la Ronda Uruguay que tiene dos grandes conclusiones.

La primera es que se aprueba un marco regulatorio del comercio internacional que servirá para normar las transacciones internacionales en los próximos quince años. La segunda, es que se aprueba que el GATT sea substituido por la OMC cuya fecha de vigencia es el 1 de enero de 1995 previa ratificación de las partes contratantes.

Dicha organización tiene como objetivo impedir la adopción de represalias unilaterales. El Acuerdo con el que se establece la OMC prevé un marco institucional común que abarca el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda.

2.2.6.2. Resumen del Acta Final de la Ronda Uruguay:

Cuadro 8
Acta Final de la Ronda Uruguay

Introducción
Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994
Protocolo de la Ronda Uruguay anexo al GATT de 1994
Acuerdo sobre la Agricultura
Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma sobre los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de alimentos
Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido
Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio *
Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el comercio
Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Antidumping)
Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Valoración en Aduana)
Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición
Acuerdo sobre las Normas de Origen
Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación
Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias
Acuerdo de Salvaguardias
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, inclusive el comercio de mercancías falsificadas
Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias
Decisión sobre el logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial

• Mecanismo regulatorio de las medidas no arancelarias.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

El marco de la OMC sirvió para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se trataran como un todo único y, por consiguiente, el de ser miembro de la organización entrañó la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

Cuadro 9
Fechas clave en la Ronda Uruguay

Sept. de 1986	Diciembre de 1988	Abril de 1989	Diciembre de 1990	Diciembre de 1991	Noviembre de 1992	Julio de 1993	Diciembre de 1993	Abril de 1994	Enero de 1995
Punta del Este:	Montreal:	Ginebra:	Bruselas:	Ginebra:	Washington:	Tokio:	Ginebra:	Marrakech:	Ginebra:
Inicio	Balance ministerial a mitad de período	Conclusión del balance a mitad de período	La Reunión Ministerial de "clausura" termina en un estancamiento	Se termina el primer proyecto del Acta Final	Los Estados Unidos y las Comunidades Europeas logran el avance decisivo de "Blair House" en materia de agricultura	La Cuadrilateral logra un gran avance sobre acceso a los mercados en la Cumbre del G7	Finaliza la mayor parte de las negociaciones (prosiguen algunas conversaciones sobre acceso a los mercados)	Se firman los Acuerdos	Se crea la OMC; entran en vigor los Acuerdos

Fuente: www.wto.org

2.2.6.3 Sobre las negociaciones de las Barreras no arancelarias en la Ronda de Uruguay

La sustitución práctica del arancel por una serie de medidas mucho más sofisticadas y complejas de protección en una serie de países ha sido el gran desafío al que ha tenido que enfrentarse el GATT a partir de los años setenta. En cierta medida suponían un fracaso como era el incumplimiento de las reglas del Acuerdo General en lo que a ciertos instrumentos se refiere. Pero las Partes Contratantes tuvieron voluntad para enfrentarse a este problema, lo que empezó manifestándose a través de la información y el mejor conocimiento de los mismos, como ya vimos, en la Ronda Tokio las partes contratantes llevaron a cabo una especie de inventario de estas barreras y lograron la creación de una serie de códigos que desafortunadamente ostentaban la etiqueta de voluntarios.

Sin embargo dichos Códigos se convirtieron en los primeros instrumentos de regulación de materias no arancelarias, supusieron avances importantes en la búsqueda de normas más estables y predecibles para los operadores económicos.

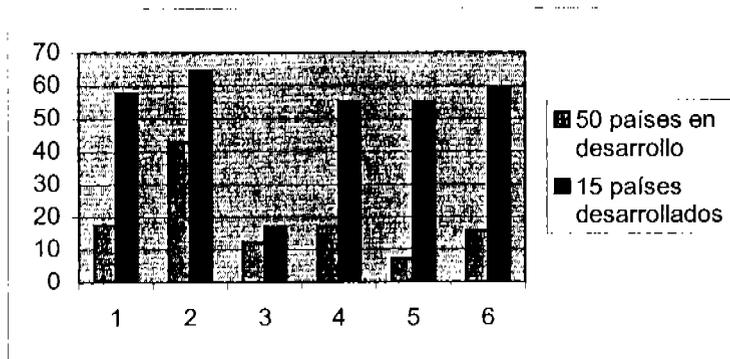
En esta Ronda el problema de las barreras no arancelarias era más serio particularmente el control discriminatorio de precios y las medidas de control de volumen, proliferaron después de las reducciones arancelarias de la Ronda Tokio. (ver cuadro 10)

Según las estimaciones de la UNCTAD, las medidas no arancelarias que afectaban las importaciones de los países de la OCDE aumentaron entre 1981 y 1988, afectaron 21.4% del valor de las importaciones de productos no combustibles en 17 países desarrollados de economía de mercado, comparado con el 18.8% de 1981. Hubo cierta reducción en 1988 (con respecto a 1987) de las medidas no arancelarias en el comercio entre los países desarrollados de economías de mercado, pero no las hubo en las importaciones provenientes de países subdesarrollados, afectadas por estas medidas en un 25.6%.¹³⁸

Al iniciar esta Ronda, en la Declaración Ministerial se asumieron dos compromisos: el "statu quo" y el "desmantelamiento", esta era la condición de los países menos desarrollados para iniciar la Ronda. El compromiso de statu quo constaba de tres partes:

- 1.- No adoptar medidas de restricción del comercio que fueran incompatibles con el Acuerdo general;
- 2.- No adoptar medidas de restricción del comercio que fueran más allá de lo necesario para remediar situaciones concretas previstas en el Acuerdo General, y
- 3.- No adoptar medidas comerciales para mejorar la posición negociadora.

Cuadro 10
Porcentaje de artículos afectados por las medidas no arancelarias en 1986



Fuente: UNCTAD 1987.
 1.- Todos los artículos
 2.- Productos alimenticios
 3.- Productos agrícolas
 4.- Metales y minerales
 5.- Químicos
 6.- Otras manufacturas

¹³⁸ Declaración de la Ronda de Uruguay, *op. cit.* p.195.

El desmantelamiento se consideraba un medio limitado de desarme de las políticas comerciales o, dicho de otro modo, la supresión gradual, durante la Ronda Uruguay de todas las restricciones incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General. Se preveía que el desmantelamiento de llevarla a cabo mediante un proceso de consultas, sin que pudieran solicitarse concesiones en el GATT por la eliminación de esas medidas ilegales.

Se firmó así, el compromiso de desmantelar todas las medidas incompatibles con el GATT o con los instrumentos negociados, sin pretender concesiones a cambio, dichas medidas debían notificarse y crear un desmantelamiento progresivo que culminaría antes del final de la nueva Ronda.

La propuesta para garantizar que las concesiones no fueran posteriormente anuladas o menoscabadas, consistía en la aplicación inmediata por etapas de los resultados según calendarios acordados, cuando no fuera posible la eliminación de una medida no arancelaria, considerar su transformación en arancel y el reconocimiento correspondiente de las medidas que hubieran adoptado.

El cumplimiento de ambos compromisos ministeriales fue un tema recurrente en el debate general de la Ronda, dichos compromisos habían sido convenidos a nivel político y a pesar de que su cumplimiento o incumplimiento era fundamental para el funcionamiento de la Ronda, no fue sino hasta un año después de iniciada la Ronda que se convino que el Órgano de Vigilancia se utilizaría para supervisar su cumplimiento. Se pretendió que se vigilara sistemáticamente, en forma eficaz e imparcial.¹³⁹

A pesar de que el compromiso de desmantelamiento estaba ya firmado, el debate se centró en el método para desmantelar: se propuso utilizar una fórmula que convertía la medida no arancelaria en arancel, pero las potencias preferían seguir con el procedimiento de peticiones y concesiones como la principal herramienta negociadora, no se lograron poner de acuerdo en el método, mientras tanto, sin que existiera plan alguno para iniciar el desmantelamiento, el Órgano de Vigilancia había recibido ya 25 notificaciones de supuestos casos de incumplimiento del compromiso de statu quo, que habían tenido lugar desde la adopción de la Declaración de Punta del Este en septiembre de 1986, correspondientes a 1987 y 1988. Diez notificaciones iban dirigidas a los Estados Unidos, seis a la CE, tres al Canadá, dos al Brasil y las cuatro restantes a Grecia, Indonesia, Suecia y Suiza. Las contrario las medidas no arancelarias (llamadas las de la zona gris) seguían proliferando.¹⁴⁰

¹³⁹ Díaz, *op. cit.* p. 174.

¹⁴⁰ Ver Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1989. Ginebra, Ed. GATT, 1990.

Otra novedad creada para contener el creciente proteccionismo fue el establecimiento de un sistema de "alerta anticipada" en virtud del cual los participantes podrían señalar los posibles peligros que constitulan para la Ronda Uruguay las medidas contempladas por órganos legislativos o administrativos antes de que se tomaran en leyes, así varias iniciativas para establecer gravámenes en la Comunidad Europea y las iniciativas proteccionistas del Congreso de los Estados Unidos, fueron denunciadas.

Luego de dos años de negociaciones, en la reunión de balance en Montreal se partió de varios informes sobre los puntos inicialmente tratados, en relación al statu quo y desmantelamiento, se dijo que el resultado había sido poco enérgico, mucha información sobre violaciones de los compromisos asumidos en Punta del Este, las que no fueron siquiera condenadas en general. Según el plan de negociación adoptado en febrero de 1987, para fines de ese mismo año los participantes deberían de indicar sus intenciones y programas con respecto al desmantelamiento. Ninguno lo hizo. Sólo algunos países, como Japón, habían levantado las restricciones que los grupos especiales del GATT habían declarado ilegales. Con estos antecedentes, los ministros simplemente se limitaron a firmar su determinación de velar por el cumplimiento de los compromisos de statu quo y desmantelamiento e instaron a los participantes a indicar al Órgano de Vigilancia cómo y cuando se proponen proceder al desmantelamiento de las medidas objeto del compromiso.¹⁴¹

Los ministros convinieron en que los resultados deberían ser sustanciales y solicitaron al Grupo de Negociación que para junio de 1989 procurara establecer un marco para futuras negociaciones.¹⁴²

La participación de los Ministros en el balance a mitad del período de la Ronda Uruguay, sirvió de acicate para renovar el empeño político en todo el conjunto de negociaciones a lo largo del año 1989, pero para enero de 1990, no había habido ninguna gestión de los países industrializados para negociar u ocuparse de la proliferación de las medidas de la zona gris, esas que ni eran estrictamente ilegales, ni existían en el Acuerdo General sanciones previstas para ellas.

En materia de la aplicación de los compromisos de Desmantelamiento, no hubo progreso alguno, los países industrializados trataban de obtener crédito en la Ronda por la aplicación autónoma del desmantelamiento, por las medidas que debieron de aplicar para cumplir con lo dispuesto por el grupo especial del GATT.

Estas medidas neoproteccionistas pusieron en tela de juicio la efectividad del entonces GATT puesto que no ha radicado en un sistema legal de

¹⁴¹ Díaz, op. cit. p.217.

¹⁴² Ver Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1988. Ginebra, Ed. GATT, 1990.

controversias soportado por una institución supranacional coercitiva, sino en el máximo beneficio posible en términos de poder, de bienestar o de rentabilidad, que todo actor busca. De lo anterior se puede inferir que los actores estarán más predispuestos a cumplir con lo prescrito en una norma determinada, si al hacerlo pueden obtener un mayor beneficio que al no hacerlo. Es decir, si un análisis costo-beneficio les lleva a la convicción de que su interés será beneficiado más con el cumplimiento de la norma que con su incumplimiento.

Varios países impusieron medidas compensatorias sin hacer la prueba de daño, alegatos de comercio desleal indiscriminados se pusieron al servicio del proteccionismo, ellos se centraron más en las barreras no arancelarias, parientes de los ahora insignificantes aranceles. Estos últimos son transparentes y de hecho, carecen de complicaciones.

"Un arancel es un arancel. Pero es difícil manejar las barreras no arancelarias. Con frecuencia se suscitan sospechas de que su mano invisible estrangula el comercio"¹⁴³

El problema es de fondo, el comercio leal "es una criatura de doble faz: una es favorable al libre comercio; la otra lo mira con malos ojos y, en realidad, busca devorarlo, ya que se puede abusar de los mecanismos del comercio leal para alegar injustamente un comercio desleal y debilitar así el libre comercio."¹⁴⁴

Cabría preguntar si resulta más fácil procurar protección alegando que el competitivo rival extranjero practica el comercio desleal, que pedirla aduciendo únicamente la dificultad de la propia situación.

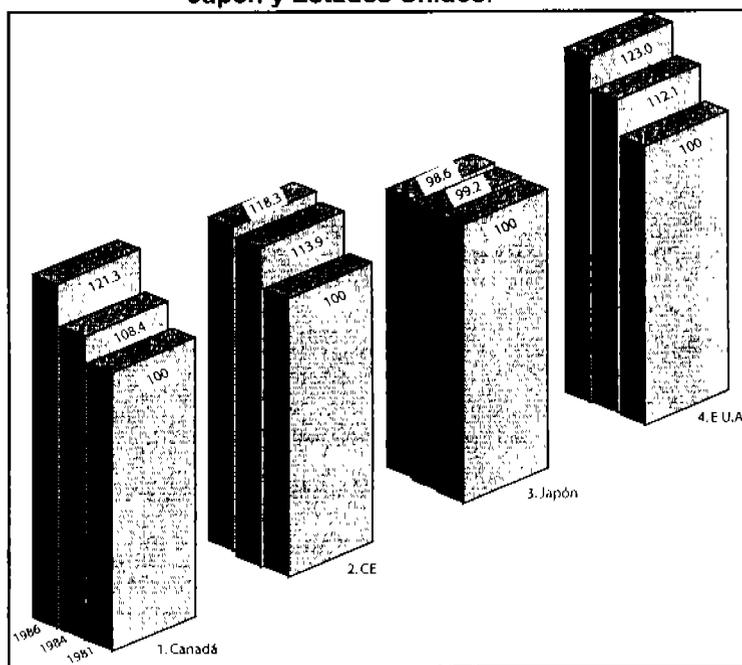
Abundan alegatos difíciles de refutar y fáciles de hacer sobre barreras invisibles cerrando el paso a las importaciones, frustrando el acceso de otras naciones al mercado y anulando sus derechos comerciales.

Para Jagdish Bhagwati, son las potencias comerciales con el síndrome del gigante empequeñecido, las que con el estandarte del "comercio leal" y "reciprocidad" condenan estas prácticas, protegiéndose asimismo aplicándolas, por la preocupación del éxito comercial de los nuevos países triunfantes. Pero también pueden ser países con menores niveles de competitividad que protegen sus industrias débiles. Ver cuadro 11.

¹⁴³ Bhagwati, *op. cit.* p. 22

¹⁴⁴ Idea tomada del libro de Jagdish Bhagwati, titulado "Obstáculos al Comercio Internacional"

Cuadro 11
Indíces de cobertura de las Importaciones para barreras no
arancelarias escogidas en Canadá, CE (excluyendo Portugal y España),
Japón y Estados Unidos.



Fuente: UNCTAD 1987

Sea como sea, las medidas no arancelarias producen el mismo resultado que los aranceles, con la diferencia que el GATT reguló en primera instancia los aranceles, propiciando la creación de barreras no arancelarias al no estar contempladas en el marco legal internacional, sea para la protección de las industrias nacionales o como estrategia de protección de un status dentro del concierto internacional, según sea la posición y los Intereses del país en particular.

Asimismo, me gustaría establecer que a nivel multilateral en las últimas dos Rondas de negociaciones del GATT, se centraron en las medidas no arancelarias, ya definidas, dando como resultado, en la primera Ronda, una serie de Códigos (voluntarios), ya mencionados, y en la Ronda Uruguay se examinaron de manera global, lo que llevó a su modificación y ampliación.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, más comúnmente llamado "Código de Normas", se concibió con la finalidad de conseguir que los procedimientos y sistemas relacionados con las normas, las pruebas y ensayos, y la certificación de productos no constituyesen obstáculos innecesarios al comercio,

entró en vigor el 1º de enero de 1980 y se convirtió durante la Ronda de Uruguay en el acuerdo con más países signatarios, al finalizar la Ronda, contaba con 45 países miembros, entre los que se encontraba México.¹⁴⁵

Los signatarios del Código se encontraban obligados a notificar las normas y reglamentos en proyecto que pudieran caer dentro del ámbito del Acuerdo y aplicarlo.

En esta Ronda las obligaciones dimanantes del Acuerdo en materia de notificación se extienden a las instituciones públicas locales; se establece un código de conducta para las instituciones no gubernamentales locales, nacionales o regionales para que sus actividades sólo estuvieran regidas por un compromiso de máximo empeño de normalización y para evitar cualquier desequilibrio entre las obligaciones contraídas por los gobiernos centralizados y las asumidas por los gobiernos descentralizados; se reforzaron las disposiciones relativas a las pruebas, la inspección y los sistemas de certificación para evitar toda posible discriminación; se le otorgó una mayor importancia a la transparencia en la redacción y aplicación de las normas y sistemas de certificación; se mejora la transparencia en los acuerdos bilaterales sobre normas y en las actividades regionales de normalización; y por último se incrementó el nivel de compromiso de todos los gobiernos en lo que respecta a las prescripciones en materia de notificación y transparencia.¹⁴⁶

Durante esta Ronda los acuerdos permanecieron voluntarios, sólo eran obligatorios para los países signatarios, por lo que en cuestión de coercitividad no hubo gran avance en el sistema multilateral, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue reformado y ampliado.

Por otra parte a nivel Regional se plantean otros desafíos sobre medidas proteccionistas, la Ronda Uruguay estableció desde su inicio pugnar por una mayor liberalización y expansión del comercio mundial para así detener la guerra comercial que están impulsando los bloques comerciales a través del establecimiento de sus reglas de origen para ingresar a sus mercados.

Sin duda, uno de los beneficios de la Ronda Uruguay es el haber reducido los aranceles en el comercio internacional y la revisión profunda de los Acuerdos multilaterales, pero con la formación de bloques comerciales surgen las normas de origen que son obstáculos técnicos al comercio exterior, que si bien, las partes contratantes tienen el derecho de imponerlas, causan desviaciones al comercio en lugar de complementar los mercados. Los principales afectados son los países que no forman parte de estos pactos comerciales.

¹⁴⁵ Ver Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1986. Ginebra, Ed. GATT, 1987.

¹⁴⁶ Ver Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1989. Ginebra, Ed. GATT, 1990.

Surgen estos bloques regionales y al amparo del artículo XXIV del GATT que permiten la formación de zonas de libre comercio, uniones aduaneras o procesos de integración más avanzados, los países que forman parte de esas regiones están instrumentando mecanismos de protección para obstaculizar el ingreso de productos o servicios cuando no cumplan con los requisitos. Por ejemplo, el TLCAN en su artículo 401 quedan asentados los mecanismos para acceder al mercado EU, México y Canadá. Aquellos productos que no cumplan con las reglas de origen, simplemente no gozarán de los beneficios negociados. Asimismo, La Unión Europea en sus artículos 113 y 115 del Tratado de Maastricht implementa las bases para su política comercial y, por ende, los requisitos para ingresar al mercado único europeo.

"Las normas de origen tienen como objetivo determinar si un producto en particular puede gozar de un tipo de trato, por oposición de otro tipo en el cual existan políticas que establecen un trato diferenciado. Las normas establecen la distinción entre productos originarios o no originarios. La primera clasificación podría conceder un acceso preferencial en virtud de un tratado de libre comercio (TLC), mientras que la otra no contempla esa posibilidad. Los términos 'originarios' y 'no originarios' no coinciden necesariamente con un enfoque lógico sobre la producción de un artículo en un lugar particular. Por ejemplo, la etapa final en un proceso de producción podría ocurrir en el territorio de un miembro de un TLC, pero el grado de transformación considerarse inadecuado para conceder el origen. En este caso, el artículo será considerado producto externo y no gozará de un trato preferencial".¹⁴⁷

Estos cambios que han surgido en los últimos años son consecuencia de la incertidumbre por el proceso largo y desgastante de la no conclusión temprana de la Ronda Uruguay. En los cinco años posteriores a la Ronda, se formalizaron las zonas de libre comercio en el mundo. En 1989 entra en vigor: el Acuerdo Comercial entre Estados Unidos y Canadá; en 1992 el Acuerdo de Complementación Económica México - Chile; en 1991 los países del Pacto Andino adoptan una nueva fase de integración Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay plantean alcanzar en 1995 un mercado común; en 1993 doce países logran después de 40 años la Unión Europea; en 1994 México, Estados Unidos y Canadá ponen en práctica la zona de libre comercio más grande del mundo; y los países de la Cuenca del Pacífico Oriental impulsan nuevos mecanismos de cooperación económica y comercial.

La finalización de la octava Ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT y el surgimiento de la OMC no detendrán las barreras no arancelarias, ya que la regionalización del comercio vía bloques regionales aumenta el riesgo de las prácticas proteccionistas frente a terceros países. La aplicación de las nuevas reglas de la Ronda Uruguay, puede ser detenida por los bloques comerciales que, sin duda, buscarán medidas para reforzar el

¹⁴⁷ Cfr Tomado del artículo de José Ignacio Martínez Cortés y María Rosa López González, que cita la siguiente fuente: SELA, "Normas de origen: Análisis económico y propuesta de acción multilateral", abril de 1993, p. 4.

Neoproteccionismo para obtener mayores beneficios en el intercambio comercial entre regiones.

2.4. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Como ya se comentó en el apartado referente a los Códigos de conducta,¹⁴⁸ fue el GATT (Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), el marco en el que se negoció el Código de Normas, mismo que por sus características, resultaba ser un tratado accesorio del GATT, pues el GATT, preveía la celebración de acuerdos encaminados a la reducción sustancial de barreras arancelarias y no arancelarias; y su accesorio el Código de Normas, posteriormente Acuerdo sobre Obstáculo Técnico, fue negociado al amparo del GATT con la finalidad de impedir que las medidas de protección que utilicen sus miembros, constituyan restricciones encubiertas del comercio internacional, lo que hace que el GATT constituya el tratado principal puesto que el segundo se crea para alcanzar la finalidad del primero.¹⁴⁹

Ahora bien, ambos acuerdos son multilaterales, al estar formados por un acuerdo de voluntades que origina derechos y obligaciones entre todas las partes. Cuando se negocia el Código de Normas en la Ronda Toklo se acuerda la no obligatoriedad de todas las partes contratantes en relación con los Códigos, también se abre la posibilidad de que una parte no contratante del GATT se adhiera al Código aunque no perteneciera al GATT, lo que hace que el número de partes contratantes entre el acuerdo principal y el accesorio difieran, aunque esta situación se regulariza cuando el Acta de Marrakech prevé la obligatoriedad de los Acuerdos para todos los países miembros, quienes al cumplir con las formalidades del Derecho Internacional: negociación, firma y ratificación, al aceptar el acuerdo principal, automáticamente aceptaban los Acuerdos Multilaterales, entre ellos el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos. (ver cuadro 13)

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio reconoce que:

"...no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente y de los animales o la preservación de prácticas que puedan inducir a error, a los niveles que considere apropiados, a condición de que no las aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevaalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional..."¹⁵⁰

Lo que deja todavía un rango de consideración inherente a los países miembros para crear medidas necesarias de protección que pueden ser utilizadas

¹⁴⁸ Supra. pp. 58 - 60

¹⁴⁹ La presente reflexión se hizo a partir de la clasificación de los tratados-contratos internacionales que se lleva a cabo en la Tesis para obtener el grado de Licenciatura de Andrés Javier Ventosa del Campo, con el título Los Arrendamientos Internacionales: Estudio del Arrendamiento de la Base Naval de Guantánamo.

¹⁵⁰ Prefacio del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC).

todavía como protección a sus industrias, apegándose a la letra del acuerdo, abanderándose en que dicha medida protege la salud o su medio ambiente.

El acuerdo en comento se aplica a todos los productos incluidos los industriales y los agropecuarios, quedan exceptuados las especificaciones de compra establecida por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o consumo de las mismas o de otras similares.¹⁵¹

Es un texto de 15 artículos que busca el equilibrio entre varios aspectos: el incremento de la eficacia de las producciones que pueden suponer las normas (standards) internacionales y los sistemas de evaluación de conformidad, el deseo de no crear obstáculos innecesarios al comercio internacional, la mejora en la transferencia de tecnología desde los países desarrollados a los países en desarrollo, a la vez que se expresa el reconocimiento de que los países adopten las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones así como la protección de la salud y la vida de las personas, la seguridad o el medio ambiente.

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
1.- Disposiciones Generales
2.- Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central.
3.- Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones no gubernamentales.
4.- Elaboración, adopción y aplicación de normas.
5.- Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las normas.
6.- Reconocimiento de la evaluación de la conformidad por las instituciones del gobierno central.
7.- Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones públicas locales.
8.- Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones no gubernamentales.
9.- Sistemas internacionales y regionales.
10.- Información y Asistencia.
11.- Asistencia técnica a los demás miembros.
12.- Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros.
13.- Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.
14.- Consultas y Solución de Diferencias.
15.- Disposiciones finales

Fuente: Elaboración propia con datos del AOTC.

Como se puede observar en el anterior cuadro, el ámbito del acuerdo sobrepasa el de las instituciones del gobierno central en lo que se refiere a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y a procedimientos de

¹⁵¹ Artículos 1.3 y 1.4 del AOTC

evaluación de la conformidad. El nuevo Acuerdo también es de aplicación a las instituciones no gubernamentales respecto a las cuales se pretende, que lógicamente, no actúen de forma incompatible con las obligaciones de carácter general. En segundo lugar, dicho Acuerdo alcanza no sólo a normas y reglamentos técnicos sino también a los mismos conceptos relativos a procedimientos y métodos de producción.

Las reglas de normalización de la OMC, se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. Los gobiernos deben utilizar normas internacionales, si éstas existen.
2. Las normas deben ser establecidas por consenso.
3. Las partes interesadas deben ser consultadas en la elaboración de normas. Si las normas causan efectos sobre el comercio internacional, la consulta tiene que ser internacional.
4. Las normas no pueden introducir obstáculos innecesarios al comercio.

Un sistema de certificación elaborado incorrectamente puede introducir obstáculos innecesarios al comercio, de manera voluntaria o no. Debe darse por lo tanto, atención a estos aspectos durante el proceso de su establecimiento. Por lo general un sistema de certificación que representa un obstáculo al comercio:

1. Introduce altos costes de obtención
2. Existe ambigüedad de los criterios y manuales de uso
3. Utiliza criterios poco prácticos

Asimismo, todas las iniciativas de certificación se han desarrollado a partir de sistemas elaborados en los países desarrollados, logrando un impacto negativo en los países en desarrollo, pues logra que solo tengan acceso a ella los productos con liderazgo internacional, generando cargas pesadas a las micro, pequeñas y medianas empresas.

2.5. La Organización Mundial de Comercio

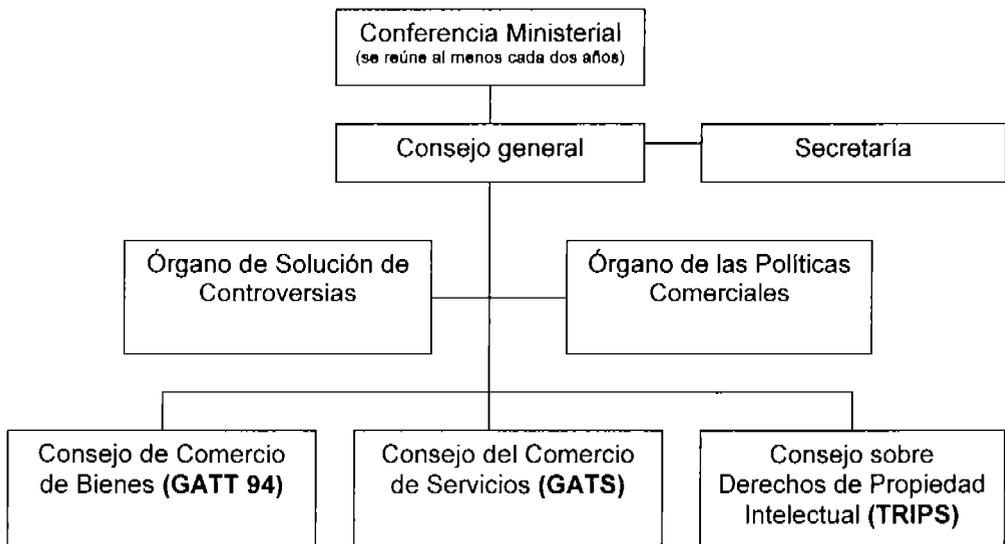
La Organización Mundial de Comercio, a partir de 1995, es el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos plurilaterales surgidos de la Ronda Uruguay. Asimismo, administra el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la resolución de diferencias; también administra el mecanismo de examen de las políticas comerciales; con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC coopera con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.¹⁵²

¹⁵² Ver Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio, contenido en: "Decreto de Promulgación del Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones

La OMC es el nuevo foro de negociaciones multilaterales, así como el Administrador Único de todas las instituciones creadas por la Ronda, y de las normas y procedimientos para resolver diferencias entre los países miembros. Los objetivos de la OMC son: incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios. Para ello cuenta con una estructura e infraestructura.

Los principales órganos de la OMC son: la Conferencia Ministerial, el Consejo General, el Consejo de Bienes (GATT), el Consejo de Servicios (GATS) y el Consejo de Propiedad Intelectual (TRIPS). Debe administrar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias como el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.

Cuadro 12
Organigrama de la OMC



Fuente: Tomado de la presentación de la OMC del Dr. Ignacio Martínez Cortes.

El Acta de Marrakech, además de establecer el acuerdo que crea la OMC, contiene varios anexos con los diferentes acuerdos multilaterales, plurilaterales y demás instrumentos legales reforzados del GATT tradicional. El Acta contiene cuatro anexos: I) se divide en tres partes (mercancías, servicios y propiedad intelectual); II) Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias; III) Mecanismos de examen de las Políticas Comerciales, y IV) Acuerdos Comerciales Plurilaterales, tales como el de aeronaves civiles, contratación pública, productos lácteos y carne de bovino.

Comerciales Multilaterales y el Acuerdo por el que se Establece la Organización Mundial de Comercio", DOF. SER. Tomo CDXCV. No. 21. 3 partes. México. 30 de diciembre de 1994.

El artículo tercero de la Organización Mundial de Comercio indica que el organismo será el foro para las negociaciones entre sus miembros sobre comercio multilateral, que facilitará la aplicación y funcionamiento de los acuerdos comerciales multilaterales.

Cabe mencionar que la OMC por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales multilaterales, se planteó la necesidad de acceder a un marco regulatorio para el comercio de los servicios. La dinámica de las relaciones económicas y comerciales internacionales así lo exigían. Se reconoció la presencia de una laguna jurídica existente en un área virgen del comercio internacional, y se legisló al respecto para tratar de cubrirla.

La naturaleza diferente del comercio de servicios, en comparación con el de mercancías hizo necesario la utilización de diferentes métodos de aproximación para los distintos servicios, a partir de la consideración básica de la liberación de sus intercambios comerciales. Se han identificado como las cuatro grandes categorías del suministro de servicios a nivel internacional, las siguientes:

1. Aquellas que se proporcionan del territorio de un país al territorio de otro, cuyo ejemplo típico lo ubicamos en el transporte.
2. El que se brinda de un Estado nacional a los consumidores de otro, a manera de cómo lo hace el turismo.
3. El que se establece por medio de entidades de una nación en un distinto territorio nacional, tal es el caso de los servicios financieros.
4. Finalmente, aquel que lo otorgan los ciudadanos nacionales de un Estado en el territorio de otro, como la construcción o los servicios de consultoría.¹⁵³

Otro nuevo aspecto que se incluye en esta institución multilateral son los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, cubriendo también las mercancías falsificadas: lo relacionado a patentes, derechos de autor, nombres comerciales, etc. Con la idea de aclarar las disposiciones existentes relacionadas a la materia en el GATT, para la elaboración de nuevas normas y disciplinas. Generando un marco multilateral respecto del comercio internacional de mercancías falsificadas para su exterminio.

¹⁵³ Cuadra, Montiel, Héctor. Del GATT a la OMC. Un largo y penoso camino de negociaciones comerciales. Tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales en la FCPyS, México, D.F., octubre de 1995, p. 348.

Cabe señalar que el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales pretende fomentar una mayor armonización y transparencia en la formulación y aplicación de las políticas comerciales nacionales, y su conocimiento por todos los países miembros de la OMC. Con ello se pretende evitar la socorrida práctica de promover el libre comercio en los discursos oficiales y exigirlo a las demás naciones, pero instrumentar políticas comerciales proteccionistas expuestas en las relaciones económicas nacionales.¹⁵⁴

Y por lo que respecta al Órgano de Solución de Controversias, anteriormente el GATT resolvía sus disputas comerciales sin necesidad de crear un panel arbitral, pues el laudo requería el consenso de los miembros, lo cual permitía a uno de los miembros bloquear el proceso, se cambió ese mecanismo, cualquiera de las partes involucradas puede exigir la creación del panel, que debe funcionar conforme al calendario establecido y cuyo laudo arbitral es obligatorio para las partes. Esta vez, a diferencia del pasado, las decisiones de la OMC en materia de solución de controversias, si tendrán la fuerza legal para exigir su cumplimiento.

Los objetivos de la OMC son 1) elevar los niveles de vida; 2) incrementar la producción y el comercio de bienes y servicios; 3) impulsar el desarrollo sostenible, proteger y preservar el medio ambiente. En este contexto, por primera vez el sistema multilateral de comercio incluyó, entre otros objetivos, el de la promoción del Desarrollo sustentable, y en particular la protección del medio ambiente.¹⁵⁵

Tiene como una de sus primeras tareas convocar a negociaciones para tratar temas sobre el comercio y el medio ambiente; comercio y temas laborales, donde los países desarrollados tienen amplio interés en imponer medidas unilaterales para aquellas naciones que no cumplan con normas ecológicas y laborales.

La OMC hizo suyas las negociaciones multilaterales concluidas por la Ronda de Uruguay del GATT y asumió el compromiso de dar continuidad a las negociaciones pendientes a eliminar el amplio arsenal de barreras no arancelarias, al comercio internacional, es en el Acta de Maastrich donde se adopta la coercitividad de los Acuerdos multilaterales, no sólo son retomados con el mismo nombre, sino que se logró la adopción y la obligatoriedad de la totalidad de los Acuerdos por los Estados miembros, es decir, a partir de 1995, al haber ratificado la membresía a la OMC, automáticamente se habían ratificado también los acuerdos producto de la Ronda Tokio, modificados y ampliados en la Ronda Uruguay. (ver cuadro 13)

¹⁵⁴ www.wto.org

¹⁵⁵ *Ibidem*.

Cuadro 13
Confrontación entre las Partes Contratantes del GATT hasta 1994 vs
los países miembros de la OMC hasta 2003

Partes Contratantes del GATT hasta 1994		Países Miembros de la OMC	
Alemania	1° de octubre de 1951	Alemania	30 de diciembre de 1994
Angola	8 de abril de 1994	Angola	23 de noviembre de 1996
Antigua y Barbuda	30 de marzo de 1987	Antigua y Barbuda	15 de abril de 1994
Argentina	11 de octubre de 1967	Argentina	29 de diciembre de 1994
Australia	1° de enero de 1948	Australia	21 de diciembre de 1994
Austria	19 de octubre de 1951	Austria	6 de diciembre de 1994
Bangladesh	16 de diciembre de 1972	Bangladesh	15 de abril de 1994
Barbados	15 de febrero de 1967	Barbados	15 de abril de 1994
Bahrein	13 de diciembre de 1993	Bahrein	27 de julio de 1994
Bélgica	1° de enero de 1948	Bélgica	30 de diciembre de 1994
Belice	7 de octubre de 1983	Belice	15 de abril de 1994
Benin	12 de septiembre de 1963	Benin	22 de febrero de 1996
Bolivia	8 de septiembre de 1990	Bolivia	12 de septiembre de 1995
Botswana	28 de agosto de 1987	Botswana	31 de mayo de 1995
Brasil	30 de julio de 1948	Brasil	21 de diciembre de 1994
Brunei Darussalam	9 de diciembre de 1993	Brunei	16 de noviembre de 1994
Burkina Faso	3 de mayo de 1963	Burkina Faso	3 de junio de 1995
Burundi	13 de marzo de 1965	Burundi	23 de julio de 1995
Camerún	3 de mayo de 1963	Camerún	13 de diciembre de 1995
Canadá	1° de enero de 1948	Canadá	30 de diciembre de 1994
Chad	12 de julio de 1963	Chad	19 de octubre de 1996
Chile	16 de marzo de 1949	Chile	28 de diciembre de 1994
Chipre	15 de julio de 1963	Chipre	30 de julio de 1995
Colombia	3 de octubre de 1981	Colombia	30 de abril de 1995
Congo	3 de mayo de 1963	Congo	27 de marzo de 1997
Corea, Rep. de	14 de abril de 1967	Corea del Sur	30 de diciembre de 1994
Costa Rica	24 de noviembre de 1990	Costa Rica	26 de diciembre de 1994
Côte d'Ivoire	31 de diciembre de 1963	Costa de Marfil	29 de diciembre de 1994
Cuba	1° de enero de 1948	Cuba	20 de abril de 1995
Dinamarca	28 de mayo de 1950	Dinamarca	30 de diciembre de 1994
Djibouti	16 de diciembre de 1994	Djibouti	31 de mayo de 1995
Dominica	20 de abril de 1993	Dominica	22 de diciembre de 1994
Egipto	9 de mayo de 1970	Egipto	30 de junio de 1995
El Salvador	22 de mayo de 1991	El Salvador	7 de mayo de 1995
Emiratos Árabes Unidos	8 de marzo de 1994	Emiratos Árabes Unidos	10 de abril de 1996
Eslovenia	30 de octubre de 1994	Eslovenia	30 de julio de 1995
España	29 de agosto de 1963	España	30 de diciembre de 1994
Estados Unidos	1° de enero de 1948	Estados Unidos	30 de diciembre de 1994
Fiji	16 de noviembre de 1993	Fiji	14 de enero de 1996
Filipinas	27 de diciembre de 1979	Filipinas	19 de diciembre de 1994
Finlandia	25 de mayo de 1950	Finlandia	30 de diciembre de 1994
Francia	1° de enero de 1948	Francia	30 de diciembre de 1994
Gabón	3 de mayo de 1963	Gabón	15 de abril de 1994
Gambia	22 de febrero de 1965	Gambia	23 de octubre de 1996
Ghana	17 de octubre de 1957	Ghana	23 de diciembre de 1994
Granada	9 de febrero de 1994	Granada	22 de febrero de 1996
Grecia	1° de marzo de 1950	Grecia	15 de abril de 1994
Guatemala	10 de octubre de 1991	Guatemala	21 de julio de 1995
Guinea	8 de diciembre de 1994	Guinea	25 de octubre de 1995
Guinea Bissau	17 de marzo de 1994	Guinea Bissau	31 de mayo de 1995
Guyana	5 de julio de 1966	Guyana	15 de abril de 1994
Haití	1° de enero de 1950	Haití	30 de enero de 1996
Honduras	10 de abril de 1994	Honduras	16 de diciembre de 1994
Hong Kong	23 de abril de 1986	Hong Kong	3 de octubre de 1994
Hungría	9 de septiembre de 1973	Hungría	28 de diciembre de 1994

Partes Contratantes del GATT hasta 1994		Países Miembros de la OMC	
India	8 de julio de 1948	India	30 de diciembre de 1994
Indonesia	24 de febrero de 1950	Indonesia	2 de diciembre de 1994
Irlanda	22 de diciembre de 1967	Irlanda	30 de diciembre de 1994
Islandia	21 de abril de 1968	Islandia	30 de diciembre de 1994
Islas Salomón	28 de diciembre de 1994	Islas Salomón	26 de julio de 1996
Israel	5 de julio de 1962	Israel	21 de abril de 1995
Italia	30 de mayo de 1950	Italia	30 de diciembre de 1994
Jamaica	31 de diciembre de 1963	Jamaica	9 de marzo de 1995
Japón	10 de septiembre de 1955	Japón	27 de diciembre de 1994
Kenya	5 de febrero de 1964	Kenya	23 de diciembre de 1994
Kuwait	3 de mayo de 1963	Kuwait	15 de abril de 1994
Lesotho	8 de enero de 1988	Lesotho	31 de mayo de 1995
Liechtenstein	29 de marzo de 1994	Liechtenstein	1º de septiembre de 1995
Luxemburgo	1º de enero de 1948	Luxemburgo	30 de diciembre de 1994
Macao	11 de enero de 1991	Macao	23 de diciembre de 1994
Madagascar	30 de septiembre de 1963	Madagascar	17 de noviembre de 1995
Malawi	28 de agosto de 1964	Malawi	31 de mayo de 1995
Malasia	24 de octubre de 1957	Malasia	6 de septiembre de 1994
Maldívas	19 de abril de 1983	Maldívas	31 de mayo de 1995
Mali	11 de enero de 1993	Mali	31 de mayo de 1995
Malta	17 de noviembre de 1964	Malta	22 de diciembre de 1994
Marruecos	17 de junio de 1967	Marruecos	15 de abril de 1994
Mauritania	30 de septiembre de 1983	Mauritania	31 de mayo de 1995
Mauricio	2 de septiembre de 1970	Mauricio	15 de abril de 1994
México	24 de agosto de 1986	México	31 de agosto de 1994
Mozambique	27 de julio de 1992	Mozambique	26 de agosto de 1995
Myanmar, Unión de	29 de julio de 1948	Myanmar	29 de noviembre de 1994
Namibia	15 de septiembre de 1992	Namibia	15 de abril de 1994
Nicaragua	28 de mayo de 1950	Nicaragua	3 de septiembre de 1995
Niger	31 de diciembre de 1963	Niger	13 de diciembre de 1996
Nigeria	18 de noviembre de 1960	Nigeria	6 de diciembre de 1994
Noruega	10 de julio de 1948	Noruega	7 de diciembre de 1994
Nueva Zelanda	30 de julio de 1948	Nueva Zelanda	7 de diciembre de 1994
Países Bajos	1º de enero de 1948	Países Bajos y Antillas Holandesas	30 de diciembre de 1994
Pakistán	30 de julio de 1948	Pakistán	30 de diciembre de 1994
Papua Nueva Guinea	16 de diciembre de 1994	Papua Nueva Guinea	9 de junio de 1996
Paraguay	6 de enero de 1994	Paraguay	30 de noviembre de 1994
Perú	7 de octubre de 1951	Perú	21 de diciembre de 1994
Polonia	18 de octubre de 1967	Polonia	1º de julio de 1995
Portugal	6 de mayo de 1962	Portugal	30 de diciembre de 1994
Qatar	7 de abril de 1994	Qatar	13 de enero de 1996
Reino Unido	1º de enero de 1948	Reino Unido	30 de diciembre de 1994
República Centroafricana	3 de mayo de 1963	República Centroafricana	31 de mayo de 1995
República Checa	15 de abril de 1993	República Checa	23 de diciembre de 1994
República Dominicana	19 de mayo de 1950	República Dominicana	9 de marzo de 1995
República Eslovaca	15 de abril de 1993	República Eslovaca	23 de diciembre de 1994
Rumania	14 de noviembre de 1971	Rumania	23 de diciembre de 1994
Rwanda	1º de enero de 1966	Rwanda	22 de mayo de 1996

Partes Contratantes del GATT hasta 1994		Países Miembros de la OMC	
San Cristóbal y Nieves	24 de marzo de 1994	San Cristóbal y Nieves	21 de febrero de 1996
San Vicente y las Granadinas	18 de mayo de 1993	San Vicente y las Granadinas	28 de diciembre de 1994
Santa Lucía	13 de abril de 1993	Santa Lucía	30 de diciembre de 1994
Senegal	27 de septiembre de 1963	Senegal	29 de diciembre de 1994
Sierra Leona	19 de mayo de 1961	Sierra Leona	23 de julio de 1995
Singapur	20 de agosto de 1973	Singapur	17 de octubre de 1994
Sri Lanka	29 de julio de 1948	Sri Lanka	6 de julio de 1994
Sudáfrica	13 de junio de 1948	Sudáfrica	2 de diciembre de 1994
Suecia	30 de abril de 1950	Suecia	22 de diciembre de 1994
Suiza	1º de agosto de 1966	Suiza	1º de julio de 1995
Suriname	22 de marzo de 1978	Suriname	15 de abril de 1994
Swazilandia, Reino de	8 de febrero de 1993	Swazilandia	28 de diciembre de 1994
Tanzania	9 de diciembre de 1961	Tanzania	6 de septiembre de 1994
Tailandia	20 de noviembre de 1982	Tailandia	28 de diciembre de 1994
Togo	20 de marzo de 1964	Togo	31 de mayo de 1995
Trinidad y Tobago	23 de octubre de 1962	Trinidad y Tobago	1º de marzo de 1995
Túnez	29 de agosto de 1990	Túnez	29 de marzo de 1995
Turquía	17 de octubre de 1961	Turquía	26 de marzo de 1995
Uganda	23 de octubre de 1962	Uganda	15 de abril de 1994
Uruguay	6 de diciembre de 1953	Uruguay	29 de diciembre de 1994
Venezuela	31 de agosto de 1990	Venezuela	30 de diciembre de 1994
Yugoslavia	25 de agosto de 1966	Yugoslavia	
Zaire	11 de septiembre de 1971	Zaire	
Zambia	10 de febrero de 1982	Zambia	15 de abril de 1994
Zimbabwe	11 de julio de 1948	Zimbabwe	3 de marzo de 1995
128 SIGNATARIOS DEL GATT A FINALES DE 1994		Unión Europea	30 de diciembre de 1994
		Países Miembros de la OMC	
		Ecuador	21 de enero de 1996
		Bulgaria	1º de diciembre de 1996
		República Democrática del Congo	1º de enero de 1997
		Mongolia	29 de enero de 1997
		Panamá	6 de septiembre de 1997
		República Kirguisa	20 de diciembre de 1996
		Letonia	10 de febrero de 1999
		Estonia	13 de noviembre de 1999
		Sultanía de Omán	9 de noviembre de 1999
		Jordanía	11 de abril de 2000
		Georgia	14 de junio de 2000
		Albania	8 de septiembre de 2000
		Croacia	30 de noviembre de 2000
		Lituania	31 de mayo de 2001
		Moldova	26 de julio de 2001
		China	11 de diciembre de 2001
		Taipei Chino	1º de enero de 2002
		Armenia	5 de febrero de 2003
		Ex República Yugoslava de Macedonia	4 de abril de 2003
		146 MIEMBROS EN NOVIEMBRE DE 2003	

FUENTE: OMC

Entre las funciones de la OMC tiene que estar la de atender los profundos cambios que operan en los aparatos productivos, principalmente de: Estados Unidos, Unión Europea y Japón dados los efectos que tienen como países líderes de la economía mundial sobre las relaciones económicas internacionales; Insertos como están en la llamada revolución post-industrial, en la que el sector servicios: finanzas, informática, telecomunicaciones, transportes, investigación y desarrollo, constituyen el núcleo de la reproducción y acumulación del capital a escala global. Por consiguiente, marcan las pautas de la nueva división internacional del trabajo entre los países desarrollados o no.¹⁵⁶

2.6. Conferencias Ministeriales de la Organización Mundial de Comercio

La Conferencia Ministerial es el órgano decisorio de más alto nivel de la Organización. Se reúne "por lo menos una vez cada dos años", según lo estipulado en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio — la carta constitutiva de la OMC.

Desde la creación de la OMC se han llevado a cabo 5 conferencias ministeriales (ver cuadro 14). En la primera etapa de la OMC fue la Integración de la mayor cantidad de países posible alrededor de la apertura del comercio y la inversión, la segunda ha sido la de profundización: formular una agenda cualitativa global que aleje el fantasma del proteccionismo de la economía mundial y contribuya al desarrollo.

Cuadro 14
Negociaciones Comerciales de las Conferencias Ministeriales de la OMC

Sede y Fecha	Temas de Negociación	Participantes
Singapur 9 al 13 de diciembre de 1996	<ul style="list-style-type: none"> • Solución de Diferencias • Textiles y vestido • Comercio y medio ambiente • Servicios • Tecnología de la información • Inversión y Competencia • Transparencia de la Contratación pública • Facilitación del comercio 	120 Países Miembros
Ginebra 18 y 20 de mayo de 1998	<ul style="list-style-type: none"> • Telecomunicaciones básicas • Servicios Financieros • Acuerdo sobre Tecnología de la Información • Comercio electrónico mundial 	Países Miembros

¹⁵⁶ Piñón Antillón, Rosa María, "Del GATT a la OMC: la economía y el comercio mundiales". En Revista de Relaciones Internacionales, CRI, FCPyS, UNAM No. 68 Oct./Dic 1995. Ed. UNAM, México, p. 73.

<p>Seattle 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aranceles • Antidumping • Subvenciones • Salvaguardias • Medidas en materia de inversiones • Facilitación del comercio • Comercio electrónico • Política de competencia • Pesquerías • Transparencia de la contratación pública, • Propiedad intelectual • Agricultura • Servicios 	<p>Países Miembros</p>
<p>Doha 9 al 13 noviembre de 2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inicio de nuevas negociaciones para continuar con el proceso de liberalización • Se estableció enero de 2005 como fecha para concluir la negociación • Agricultura • Servicios • Acceso a los mercados para los productos no agrícolas • Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio • Relación entre comercio e inversiones • Interacción entre comercio y política de competencia • Transparencia de la contratación pública • Facilitación del comercio • Normas de la OMC • Entendimiento sobre solución de diferencias • Comercio y medio ambiente • Comercio electrónico • Pequeñas economías • Comercio, deuda y finanzas • Comercio y transparencia de tecnología • Cooperación técnica y creación de capacidad 	<p>143 Países Miembros</p>

<p>Cancun 10 al 14 de septiembre de 2003</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Países menos adelantados • Trato especial y diferenciado. <p>Análisis sobre el avance de las negociaciones.</p>	<p>148 Países Miembros</p>
--	--	----------------------------

Fuente: Tomado de la presentación de la OMC elaborada por el Dr. Ignacio Martínez Cortés.

Los Ministros de los países Miembros de la OMC establecieron en la Conferencia Ministerial de Singapur tres nuevos Grupos de Trabajo: sobre comercio e inversiones, sobre política de competencia y sobre transparencia de la contratación pública. También encomendaron al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC que estudiara posibles formas de simplificar los procedimientos comerciales, cuestión denominada a veces "facilitación del comercio". Como fue la Conferencia de Singapur la que puso en marcha la labor relativa a esos cuatro temas, a los que se les llama a menudo "los temas de Singapur". Dichas tareas eran analíticas y exploratorias, no se negociarían normas ni compromisos nuevos sin una clara decisión adoptada por consenso.

Los Ministros reconocieron la labor en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y otras organizaciones internacionales. Los grupos de trabajo tenían que cooperar con esas organizaciones con el fin de aprovechar lo mejor posible los recursos disponibles y garantizar que se tuvieran plenamente en cuenta las cuestiones relacionadas con el desarrollo.

La estrecha relación existente entre el comercio y las inversiones y la política de competencia se había reconocido en 1940, en el fracasado intento de crear una Organización Internacional del Comercio, en Singapur se retomaron estos temas que aunque habían sido guardados en el cajón de pendientes, no dejaban de incidir en el comercio.

Prueba de ello es el hecho de que aproximadamente un tercio del total de 6,1 billones de dólares del comercio mundial de bienes y servicios correspondiera en 1995 al comercio interno de las empresas — por ejemplo, entre filiales de diferentes países o entre una filial y su sede — constituye una indicación de la estrecha vinculación del comercio con las inversiones.¹⁵⁷

Lo mismo ocurre en el caso de la política de competencia. El GATT y el AGCS contienen normas sobre los monopolios y los proveedores exclusivos de servicios. Esos principios se han desarrollado considerablemente en las normas y los compromisos sobre las telecomunicaciones. En los acuerdos sobre la propiedad intelectual y los servicios se reconoce el derecho de los gobiernos a adoptar medidas contra las prácticas anticompetitivas, así como a colaborar para limitarlas.

En relación al tema de la transparencia de las compras del sector público, la OMC cuenta ya con un Acuerdo sobre Contratación Pública. Es plurilateral y hasta ahora sólo lo han firmado algunos Miembros de la OMC. Abarca cuestiones tales como la transparencia y la no discriminación.

La decisión adoptada por los Ministros de los países Miembros de la OMC en la Conferencia de Singapur de 1996 tenía dos finalidades: establecía un grupo de trabajo multilateral, es decir, que incluía a todos los Miembros de la OMC, y centraba la labor del Grupo en la transparencia de las prácticas de contratación pública. Mientras las preferencias no estuvieran encubiertas, el Grupo no se ocuparía del trato preferencial dispensado a los proveedores nacionales.

La primera etapa de la labor del Grupo consistía en estudiar la transparencia de las prácticas de contratación pública, teniendo en cuenta las políticas nacionales. La segunda consistía en preparar elementos para su inclusión en un acuerdo.

En relación a la facilitación del comercio se concluyeron dos maneras de "facilitar" el comercio, la primera es disminuir el papeleo en el punto de entrada de las mercancías en el país y la segunda es proporcionar un acceso más fácil a ese tipo de información.

Asimismo, en la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996 se encomendó al Consejo de Mercancías de la OMC que iniciara trabajos exploratorios y analíticos "sobre la simplificación de los procedimientos que rigen el comercio, ... con objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esta materia".

Otro tema abordado en la Conferencia Ministerial de Singapur es el comercio y las normas del trabajo, los Miembros de la OMC definieron con mayor

¹⁵⁷ www.wto.org

claridad la función de la Organización y determinaron que el órgano competente para ocuparse de las normas del trabajo era la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En la actualidad la OMC no desarrolla ninguna labor a este respecto, pero ha habido intentos por incluir este tema a la organización, pues las resoluciones de la OIT son voluntarias y las de la OMC son obligatorias.

No cabe duda que la declaración formulada en la Conferencia Ministerial de Singapur reconoce la dimensión social de la globalización y trata de incluir esos temas que habían sido excluidos por décadas.

Surgió una nueva realidad en la esfera del comercio, las mercancías que atraviesan las fronteras por medios electrónicos; la producción, publicidad, venta y distribución de productos a través de las redes de telecomunicaciones. Los ejemplos más evidentes de productos distribuidos electrónicamente son los libros, música y videos transmitidos a través de líneas telefónicas o de Internet.

En la Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial adoptada por la Segunda Conferencia Ministerial (Ginebra), celebrada el 20 de mayo de 1998, se instaba al Consejo General de la OMC a establecer un programa de trabajo amplio para examinar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico mundial que afectan al comercio. El Consejo General adoptó el proyecto de ese programa de trabajo el 25 de septiembre de 1998 y se iniciaron las deliberaciones sobre esas cuestiones en los Consejos del Comercio de Mercancías, del Comercio de Servicios y de los ADPIC (propiedad intelectual) y el Comité de Comercio y Desarrollo.

Entretanto, los Miembros de la OMC acordaron también que mantendrían la práctica vigente de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

La conferencia Ministerial celebrada en la ciudad de Seattle, Estados Unidos, a fines de noviembre de 1999, resultó un rotundo fracaso, protestas de ONG's contra los efectos de la globalización en la calidad de vida de amplios sectores de la población mundial, pero sobretudo el desacuerdo entre los países miembros en torno a los temas agrícola, ambiental y laboral, sin mencionar el carácter antidemocrático de la toma de decisiones en la organización, contra el que se pronunciaron los países africanos.¹⁵⁸

La politización de esta reunión se debió a numerosos acontecimientos muy desafortunados, como a) las crisis financieras en el sudeste de Asia; b) la imposibilidad de llegar a un consenso de manera expedita para elegir al nuevo director de la OMC, dado que Renato Ruggiero había terminado su gestión el 30 de abril de 1999, pero hasta septiembre de ese año se acordó la fórmula que le

¹⁵⁸ Para mayor información ver Trápaga Delfín, Yolanda, "La nueva Ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio". En Revista de Comercio Exterior. CRI, FCPyS, UNAM Vol 50 Nov de 2000. México, pp. 988-996.

permitió a Mike Moore desempeñar esa responsabilidad; esto significa que el nuevo director general de la institución tuvo escasos dos meses para preparar la reunión, lo cual contribuyó al fracaso de la misma; c) las negociaciones efectuadas entre Estados Unidos y China, que distrajerón al equipo de negociadores estadounidenses; d) el ambiente electoral en Estados Unidos, dado que los demócratas en el poder poseían una base de apoyo muy importante en los sindicatos, a los cuales se les dio un amplio juego político para beneficio del partido.

No hay que olvidarse del descontento que generaron ciertas prácticas negociadoras, que contribuyeron al malestar de la gran mayoría de sus miembros, toda vez que las negociaciones importantes ocurren entre un grupo muy selecto de ellos, donde suelen participar las grandes potencias comerciales, situaciones como la del green room, donde se negocia sin agenda preestablecida y el tema del trato especial y diferenciado, concebido originalmente para dar periodos de gracia a los países que por su vulnerabilidad económica no pueden abrirse sus economías en los tiempos acordados por la comunidad internacional, que en la práctica se ha convertido en un instrumento de marginación, pues los países con dicho estatus no pueden opinar sobre la apertura comercial de la que están exentos, al menos por un tiempo.

El tema laboral fue especialmente espinoso, el hecho de que las naciones desarrolladas pretendan que la OMC emita una decisión sobre la homologación de las condiciones laborales entre sus miembros obedece a que la Organización Internacional del Trabajo no tiene la capacidad de imponer sus recomendaciones como obligatorias, sino que su acatamiento es voluntario y los países pueden ignorarlas cuando les conviene. Ello deja un vacío que la OMC quiere llenar a toda costa.

Esta conferencia evidenció la falta de consenso sobre la forma de discutir estos temas, pues cuestiona los intereses de las compañías transnacionales y de los países con mayores recursos naturales para la agricultura de clima templado. Por el momento el cuidado del ambiente es un obstáculo importante para el crecimiento de la rentabilidad.

En Ginebra y Seattle se produjo una crisis muy grave, los desacuerdos internos entre las delegaciones, los sentimientos proteccionistas, globalifóbicos y las críticas contra la OMC y el libre comercio, se tradujeron en violentas manifestaciones.

Sin embargo, la búsqueda de que "todas las naciones se rijan por normas laborales y ecológicas mínimas que eviten la depredación de los trabajadores y los recursos naturales del planeta",¹⁵⁹ son buenas noticias para el mundo.

¹⁵⁹ Trápaga. *op. cit.* p. 995.

La cumbre de Doha de 2001 se produjo en una coyuntura muy singular, después del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001, la agenda internacional estaba dedicada, como hasta hoy a la lucha contra el terrorismo y la economía internacional tendía al estancamiento.

Esta reunión tuvo éxito no sólo por el "discurso del miedo" (la desaceleración de la economía internacional y el citado argumento de que ninguna delegación querría que su país se viera como el artífice de la destrucción de la OMC. En esos momentos la comunidad internacional estaba más interesada en la guerra contra Afganistán que en la apertura de mercados. El movimiento pacifista superó al de los globalifóbicos.

Las constantes críticas y las presiones de los grupos globalifóbicos y de los críticos de la OMC, lograron que se integrara la participación de la sociedad civil para el 2005, así como incorporar en su agenda la inclusión social y el desarrollo sustentable.

En Doha se continuó el proceso de apertura con el acceso de China, Taiwán, Lituania y Moldavia, la organización integró a un cuarto de la población mundial. El éxito de Doha radicó en convertirse en la organización más influyente y dinámica del mundo con 144 países miembros que representaban 98% de los flujos comerciales mundiales y haber alcanzado un acuerdo sobre una nueva Ronda de negociaciones.

En el primer párrafo de la declaración ministerial, se reconoció que el sistema multilateral de comercio ha contribuido de manera significativa al crecimiento económico, el desarrollo y el empleo a lo largo de los últimos 50 años, "...En consecuencia, reafirmamos enérgicamente los principios y objetivos enunciados en el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y nos comprometemos a rechazar todo recurso al proteccionismo."

Los países convinieron en emprender un Programa de Trabajo amplio y equilibrado en un corto tiempo, sin embargo con una agenda tan amplia se corre el riesgo de que los desacuerdos hagan acto de presencia en momentos clave.

Estas negociaciones están sujetas al calendario general establecido para prácticamente todas las negociaciones previstas en la Declaración de Doha. Las negociaciones habrán de finalizar a más tardar el 1º de enero de 2005 como un todo único.

Así entonces se plantearon dos desafíos al interior del sistema, el tema de la transparencia y la genuina representación; y la gran tentación de excluir los temas espinosos lo que podría conducir a una paralización de la agenda.¹⁶⁰

La Quinta Conferencia Ministerial tenía la encomienda de evaluar los progresos hechos, dar cualquier orientación política que fuera necesaria y adoptar las decisiones que se requirieran. Sin embargo la reunión de Cancún terminó el 14 de septiembre después de que se concluyera que, pese a los considerables avances logrados en las consultas, los Miembros permanecían aferrados a sus posiciones, en particular con respecto a los "temas de Singapur".

A pesar de la adhesión de Camboya y Nepal, la conferencia terminó sin consenso, el Director General de la OMC, Supachal Panitchpakdi señaló que no se podía ocultar el hecho de que el estancamiento era una contrariedad. Dijo estar decepcionado, pero no desanimado, y que es importante lograr que las negociaciones vuelvan a su cauce. Afirmó que, si fracasa el Programa de Doha para el Desarrollo, los perdedores serán los pobres del mundo y se comprometió a trabajar intensamente para conseguir un resultado satisfactorio.¹⁶¹

El interés de los países en los acuerdos comerciales bilaterales y regionales, data del fracaso de Seattle y ahora Cancún. Los acuerdos regionales siempre son la segunda mejor opción. La posibilidad de que nuevos acuerdos bilaterales o sub-regionales contribuyan a fortalecer en vez de deteriorar el conjunto de reglas que sirven como base del sistema multilateral, centrado en la OMC, depende tanto de las características económicas de los países involucrados como de los detalles en la creación de los nuevos acuerdos. Si son pobremente concebidos, los acuerdos regionales serán bloques cerrados mas que escalones a favor de una liberación y una integración más amplias de la economía internacional.

El artículo XXIV del GATT permite la creación de dichos acuerdos referente a los bienes y El artículo V del GATS posibilita la integración económica en los servicios, pero se alejan del principio de la no discriminación. En 1999, se habían adoptado más de 140 acuerdos regionales, la mayoría entre economías en desarrollo o transición.¹⁶²

Entre más acuerdos se creen, mas confusa será la red de nuevas reglas. Esto se ha descrito como el efecto espagueti. Desafortunadamente las nuevas reglas acordadas entre los socios regionales también son muy difíciles, consumen tiempo y son engorrosas de manejar. Los acuerdos de libre comercio en particular reposan en el fortalecimiento de las reglas de origen, las cuales se están tomando

¹⁶⁰ María Cristina Rosas, "De Doha a Cancún: logros y desafíos de la Organización Mundial del Comercio". en *Revista de Comercio Exterior*. CRI, FCPyS, UNAM, Vol 52, Diciembre de 2002. México, p 1047.

¹⁶¹ www.wto.org

¹⁶² FMI. *op. cit.* p. 99.

cada vez más difíciles de administrar, dado que la globalización y el comercio intraindustrial están complicando el determinar la fuente de los productos.¹⁶³

El sector de servicios genera más de una tercera parte del producto nacional bruto en los países con bajos ingresos, arriba del 50% en los de ingresos medios y por lo menos 70% en los de altos ingresos. El comercio mundial de servicios realizado por redes de telecomunicación y mediante el movimiento temporal del abastecedor o consumidor de aquellos superó los 1.3 billones de dólares o el equivalente a casi 20% del comercio internacional de 1999.¹⁶⁴

En los dos últimos decenios el comercio de servicios ha mostrado un crecimiento vertiginoso comparado con el de bienes. Algunos análisis del banco mundial señalan que la liberación de servicios en los países de desarrollo podría generar ingresos adicionales de hasta 6 billones de dólares en 2015: cuatro veces más que el monto de las ganancias obtenidas por el comercio de bienes,¹⁶⁵ sin embargo este sector, al amparo del artículo V del GATS, nace dentro de una red de tratados regionales que hacen cada día más difícil su liberalización.

Los requisitos básicos de la OMC por una parte están a favor de la liberalización más que del proteccionismo, y por la otra buscan asegurar que los acuerdos regionales no destruyan el sistema multilateral. Los acuerdos amplios pueden ser multilateralizados más fácilmente y estarían en condiciones de vincularse más rápidamente con otros arreglos bilaterales y regionales. Si se crearon para satisfacer las necesidades específicas de los socios excluyendo sectores sensibles, no será fácil vincularlos a otros arreglos. El peligro de este enfoque es la fragmentación del sistema comercial global y la creación de nuevas restricciones al comercio cuya erradicación sería muy difícil negociar.

Se ve claramente que los mayores enemigos de la OMC no son los grupos globalifóbicos, sino el libre comercio regional. Aunque si los gobiernos siguen apostando al crecimiento más que al desarrollo y no implementan instrumentos de política social que impidan el deterioro de las condiciones económicas de la población, el sistema multilateral puede convertirse en el símbolo del libre comercio generador de los problemas sociales globales y con ello la primicia del regionalismo sobre el multilateralismo.

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, se ha observado una clara tendencia de intensificación de las actividades antidumping tanto de los países industriales como de los países en desarrollo y creciente preocupación por la

¹⁶³ Drysdale Peter, Drake-Brockman Jane. "Integración Económica en Asia Oriental y la Ronda de Doha". En *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 52. Dic 12 de 2002. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México, p. 1054.

¹⁶⁴ Cfr. Tomado del artículo de Sebastián Escalante, en el que cita a: Bernard M. Hoekman y Michael M. Kosteki, *The Political Economy Of The World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Reino Unido, 2001, pp. 237-239.

¹⁶⁵ Cfr. Tomado del artículo de Sebastián Escalante, en el que cita a: Banco Mundial, *Global Economic Prospects for Developing Countries*, 2001.

aparición de barreras no transparentes mediante la adopción de normas técnicas y sanitarias.¹⁶⁶

Por otro lado el tema de la lucha contra el terrorismo parece estar evolucionando. Hoy el combate al financiamiento del terrorismo permite delinear la separación entre los aliados de Estados Unidos y sus adversarios. En ese sentido, podría crearse una situación en la que el otorgamiento de preferencias comerciales dependería de que el país beneficiario combatiera al terrorismo. Hay indicios de que eso ya está ocurriendo, dado que Estados Unidos y otros países desarrollados están aplicando medidas restrictivas a la exportación de ciertos bienes y servicios que, según ellos, podrían emplearse para "causar daño". Conforme a esta lógica podrían aplicarse sanciones con el pretexto de la lucha contra el terrorismo que encubrirían acciones proteccionistas.¹⁶⁷

Otra forma de proteccionismo son las prescripciones en materia de etiquetado medioambiental. El Comité de Comercio y Medio Ambiente tiene a su cargo el examen de las repercusiones del etiquetado ecológico sobre el comercio y la cuestión de saber si las normas actuales de la OMC constituyen un obstáculo a las políticas de etiquetado ecológico. Deliberaciones paralelas deben tener lugar en el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio (COTC). Como ejemplos de etiquetado ecológico cabe citar el "Ángel Azul" en Alemania y el "Cisne Nórdico" en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, que indican que los productos responden a normas ambientales específicas.¹⁶⁸

El Ángel Azul es una ecoetiqueta que fue introducida en Alemania, en el año de 1977, es la más antigua de las internacionalmente aceptadas. "Ángel Azul" es la marca alemana concebida para distinguir los productos con baja incidencia sobre el medio ambiente durante su ciclo de vida. Al igual que todas las ecoetiquetas, el Ángel Azul hasta ahora es voluntario. Grupos ambientalistas, industriales, iglesias, sindicatos y autoridades civiles han garantizado la seriedad de esta etiqueta. Es entregada por el "Umweltzeichen Jury", un panel independiente integrado por representantes de distintos sectores del mercado.

"Blauer Engel" (Ángel Azul)



Fuente: <http://www.ecolabel.no>

¹⁶⁶ FMI. *op. cit.* p. 101.

¹⁶⁷ Rosas, *op. cit.* "De Doha a Cancún..." p. 1038.

¹⁶⁸ Ver: <http://www.up.edu.pe/clup/boletinrrnn/>

El Cisne Nórdico es el sistema de etiquetado ecológico Nordic Ecolabelling, se estableció en 1989 por el Consejo Nórdico. Al igual que la anterior, los criterios ecológicos están basados en el ciclo de vida del producto, incluyendo criterios como el consumo de recursos naturales, y energía, las emisiones al aire, agua y al suelo. Esta etiqueta tiene una especial importancia en la industria papelera de los países nórdicos ya que en sus procesos de producción de pasta siguen los criterios ecológicos impuestos por este sistema de certificación, y ésta pasta puede ser exportada después a otros países como materia prima para producir distintas calidades de papel.

La inclusión de esta ecoetiqueta en la pasta de origen asegura que se han seguido estrictos controles ambientales, y que el Impacto del producto final es ecológicamente tolerable. Es una certificación común en los países escandinavos (Suecia, Noruega, Finlandia, Islandia y Dinamarca) y está coordinada por el Nordic Ecolabelling, que decide los grupos de productos y los criterios para conceder la certificación. Hay muchos certificadores nacionales que evalúan la posibilidad de que un producto pueda conseguir la certificación, antes de que éste llegue al Nordic Ecolabelling. Cada decisión ha de contar con la unanimidad de todos los países. Una vez que la empresa ha conseguido la certificación, puede poner la marca en sus productos.¹⁶⁹

“Cisne Blanc “Cisne Blanco”



Fuente: <http://www.ecolabel.no>

Este tipo de reglamentaciones técnicas que se encuentran en valoración para hacerse obligatorias, se rigen por el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que se ha constituido en el marco en donde se regulan las principales justificaciones del Neoproteccionismo del siglo XXI.

¹⁶⁹ Para mayor información sobre Biocomercio ver: <http://www.iso.ch/infoe/Intro.htm> y <http://www.mercasa.es/nueva/revista/pdf67/etiqueta.pdf>.

El presente capítulo demostró que el GATT fue creado para disminuir los derechos de aduana, para lo cual fue muy efectivo en sus primeras dos décadas de vida, pero al surgir las barreras no arancelarias, no se pudo utilizar el método tradicional de negociación y se tuvieron que hacer ajustes en el organismo multilateral para poder regularlas y eliminarlas. Aunque se creó un marco jurídico que las regula, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, hasta ahora no ha existido una solución global y uniforme para evitar que las medidas no arancelarias se conviertan en obstáculos al comercio internacional.

Recapitulando, el GATT se pensó como instrumento provisional, pero por casi medio siglo fue la organización multilateral de occidente, encargada de regular el comercio internacional, respaldando un sistema económico internacional basado en el libre comercio.

La provisionalidad del acuerdo, otorgó a sus miembros cierta elasticidad, que permitía que su obligatoriedad se hiciera efectiva en caso de que no vulnerara las leyes vigentes del país en cuestión. Aún así, logró durante sus diferentes Rondas de negociación, significantes reducciones de las tarifas arancelarias.

En el periodo histórico que va de 1947 a 1967, se llevaron a cabo las primeras seis Rondas del GATT: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956), Dillon (1960-1961) y Kennedy (1964-1967), las negociaciones se centraron en el desarme arancelario, obteniéndose grandes reducciones en el comercio de bienes manufacturados, incrementando el volumen de este sector, pero enfrentando un fuerte proteccionismo agrícola por parte de los países industrializados, que aletargó el crecimiento del sector primario.

La Ronda Tokio resintió los abruptos acontecimientos de la economía internacional, al tratar de lidiar con el neoproteccionismo. Es en esta época cuando los países generaron las normas técnicas que protegían la seguridad nacional y las reglas sanitarias para los artículos alimenticios con procesos de certificación onerosos y complicados.

En el marco de la Ronda Tokio se creó un grupo de trabajo que llevó a cabo un inventario de las obstrucciones no arancelarias al comercio, luego las clasificaron y por último negociaron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, a los cuales se les denominó códigos, pues miembros y no miembros del Acuerdo podían firmarlos y asumir sus obligaciones, que eran estrictamente voluntarias.

Uno de los objetivos de esta Ronda fue el de regular las medidas no arancelarias que obturaban el comercio internacional, se pretendió la creación de un mecanismo que sin desproteger la salud humana, animal o vegetal, evitara que los procedimientos y sistemas relacionados con las normas, las pruebas, los ensayos y la certificación de productos, se convirtieran en obstáculos innecesarios al comercio; o medidas neoproteccionistas; el producto de esta negociación fue el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, más comúnmente llamado

"Código de Normas", mismo que era obligatorio para los países signatarios, ya fueran partes contratantes o no del GATT, este acuerdo entró en vigor el 1º de enero de 1980, después de finalizar la Ronda Tokio y pronto se convirtió en el código negociado con el mayor número de países signatarios.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio vela porque los reglamentos técnicos o normas, no generen obstáculos innecesarios al comercio y se rige por tres principios generales: eliminación de restricciones no arancelarias y obstáculos injustificados; trato nacional y cláusula de la nación más favorecida; y la Normalización internacional. En la Ronda Uruguay se fortaleció el sistema multilateral de comercio y se llevó a cabo una reorganización de la economía y las relaciones internacionales económicas para el Siglo XXI, al retomar los temas y experiencia del GATT de 1947, aumentar nuevos temas como el de servicios y los derechos de propiedad intelectual y al fortalecer el mecanismo de solución de controversias para dar origen a la Organización Mundial de Comercio y la amenaza del regionalismo cerrado para el sistema multilateral.

Mientras se reorganizaba la economía mundial, las barreras no arancelarias, difíciles de detectar y más difíciles de comprobar, con alegatos aparentemente válidos, seguían cerrando el paso a las importaciones y protegiendo en algunos casos sólo sus industrias nacionales y en otros el status de potencia comercial. Aunque se trataron de contener con los compromisos de desmantelamiento y statu quo hechos en la Declaración de Punta del Este, al inicio de la Ronda Uruguay, no hubo avances en materia de coercitividad, pero se tuvo la oportunidad de examinar la serie de Códigos negociados en Tokio, para modificarlos y ampliarlos.

En el caso del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, las obligaciones en materia de notificación se extendieron a las instituciones públicas locales; se estableció el código de conducta por el que se rigen las instituciones no gubernamentales locales, nacionales y regionales, se reforzaron las disposiciones relativas a las pruebas, la inspección y los sistemas de certificación para evitar toda posible discriminación; se le otorgó una mayor importancia a la transparencia en la redacción y aplicación de las normas y sistemas de certificación; se mejoró la transparencia en los acuerdos bilaterales sobre normas y en las actividades regionales de normalización; y por último se incrementó el nivel de compromiso de todos los gobiernos en lo que respecta a las prescripciones en materia de notificación y transparencia.

En el ámbito multilateral, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue retomado como obligatorio para todo país miembro de la organización, en el Acta de Marrakech y al reforzarse el órgano de solución de controversias en la OMC, se dio un gran paso en la obligatoriedad de su aplicación.

La organización multilateral pretende no sólo vigilar la congruencia de los reglamentos nacionales con los acuerdos, sino fomentar una armonización entre las diferentes legislaciones para facilitar el comercio. Lo cual tiene bastante sentido, pues a partir de 1996, se inicia la era de la facilitación del comercio, tema que ha sido abordado en las diversas conferencias ministeriales de la OMC, aunado a la armonización, se pretende la disminución del papeleo y el rápido acceso a la información.

Por otra parte, la intervención del Estado en la economía, se ha ido desmantelando poco a poco, dando una mayor libertad a las empresas transnacionales y al capital global, sin embargo, la falta de valores humanos ha generado un acaparamiento de la riqueza por parte de una élite de empresarios que sólo buscan aumentar sus ganancias. La carencia de una dimensión social en la globalización económica ha causado un gran descontento de la población que no recibe beneficios del sistema económico y por el contrario han sido desplazados del sistema económico.

Lo anterior ha causado grupos de protesta que se han manifestado en las conferencias ministeriales de la OMC y ha generado una presión de las ONGs por incluir normas que velen por el bienestar del individuo y del planeta. De ahí que desde la conferencia ministerial de Singapur se hicieran intentos por incluir el tema ambiental y el referente a las normas del trabajo.

Se ha hablado mucho del fracaso de Seattle en 1999, porque se generaron desavenencias en torno al tema agrícola, ambiental y laboral, así como el carácter antidemocrático de la organización, pero es que es difícil negociar una Ronda de liberalización del sector servicios en medio de crisis cíclicas y cada vez más frecuentes del capitalismo global. En 1998 se registró una nueva caída de los precios del petróleo, generando crisis en Brasil, en Rusia y en 1999 apareció la crisis turca y la del sudeste asiático.

Es evidente que el comercio transita por una desaceleración económica, que se agravó con los ataques terroristas en contra de uno de los tres líderes del sistema económico internacional. La conferencia ministerial que se llevó a cabo después de estos ataques fue Doha, la cual estuvo permeada del tema de la lucha contra el terrorismo, la posibilidad de que se iniciara una ola de proteccionismo desenfrenada que colapsara el sistema económico internacional, creó el discurso del miedo, pues ningún gobierno quería tener el estigma del destructor de la OMC o peor aún el artífice de la destrucción del libre comercio, así que hubieron grandes avances en esta Ronda. Se logró aprobar un programa de trabajo muy completo.

En esta conferencia ministerial, se logró incluir en la agenda la discusión del tema de la posible inclusión a la normalización de la etiqueta ecológica, se creó un grupo de trabajo que se encuentra analizando el impacto que sufrirá el comercio mundial al introducirla como obligatoria. Aunque son buenas noticias para el planeta tierra, conllevan una serie de dificultades que las empresas

tendrán que sortear si quieren mantener sus productos en el mercado, muchas, las más débiles serán desplazadas. Tenemos una gran desventaja frente a Europa y Estados Unidos que ya las utilizan, Alemania lleva más de treinta años con el "Ángel Azul" y la Unión Europea ya creó "la etiqueta ecológica europea".

Por la situación económica internacional y lo sucedido en la última conferencia ministerial (Cancún 2003), que tenía la encomienda de evaluar los progresos del programa de Doha para el Desarrollo y por el contrario las negociaciones se estancaron y aumentaron las dudas sobre la organización multilateral a la par que creció el interés por regionalismo cerrado, el proteccionismo va a la alza.

Si bien es cierto que todos los avances entorno a la regulación de las barreras no arancelarias se llevaron a cabo en el GATT, mismos que fueron heredados por la Organización Mundial de Comercio, la coercitividad de los Acuerdos inicia a partir de que entra en funciones esta Institución, de ahí su importancia.

Ahora bien, aunque el sistema multilateral sigue siendo amenazado por el regionalismo, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio es el marco jurídico mundial de las barreras no arancelarias y constituye el principal referente de los acuerdos de libre comercio, de ahí su importancia.

Previamente se han analizado los cambios cualitativos del comercio internacional que han llevado al surgimiento del neoproteccionismo y las negociaciones en el GATT, hoy OMC para regular estos obstáculos, nuestro país, se encuentra inserto en esta dinámica y sólo resta analizar, antes que nada, cómo se ha insertado nuestro país a los procesos descritos en el capítulo uno y cómo actuó en la institución multilateral entorno a las barreras no arancelarias, puesto que estas negociaciones conllevan compromisos jurídicos, en el siguiente capítulo se analizarán estos temas, junto con las adaptaciones legislativas que tuvo que ir implementando nuestro país a medida que avanzaban los compromisos internacionales, en el caso específico de las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial.

3. La evolución de la Normalización en México a partir de la segunda posguerra mundial

3.1. Situación de la economía mexicana antes del ingreso de México al GATT

La extraordinaria estabilidad del entorno internacional ocurrida entre 1947 y 1970 y las políticas internacionales sobre flujos de capital moderado, hasta cierto punto predecibles, permitieron que el desarrollo estabilizador se llevara a cabo a través de la política de sustitución de Importaciones sin que generara un déficit elevado, pero también impidió que el mundo se percatara a tiempo, que se iniciaba una época de transición.

Como ya se analizó en el primer capítulo de la presente, el mundo empezó a cambiar a partir de 1970, el rompimiento del patrón oro dólar, la crisis financiera y energética, el ascenso económico de Europa y Japón, la reducción de Estados Unidos, entre otros, fueron factores internacionales que afectaron a nuestro país.¹⁷⁰

En México la presión internacional económica se comenzó a resentir a manera de inflación, en 1974 alcanza dos dígitos, dos años más tarde nuestro país tiene que corregir el tipo de cambio.

Aunado al desfavorable contexto Internacional, el modelo de sustitución de Importaciones, cuya orientación fundamental había sido el exceso de protección concedida a las industrias y los incentivos fiscales otorgados como apoyo al desarrollo de las actividades prioritarias, mostraba signos de agotamiento.

El objetivo de estas políticas era sustituir importaciones, protegiendo mediante subsidios a la industria mientras se volvía competitiva. La industrialización a base de este modelo se había convertido en el eje de desarrollo y de creación de empleos bajo la protección del Estado, sin embargo no se contaba con una agricultura que le diera un sustento real y los subsidios excesivos impedían eficientar la industria al grado de que fuera capaz de competir con el extranjero.

Aunado a la existencia de una industria subsidiada, la política comercial altamente proteccionista que tradicionalmente había implementado el gobierno, había fomentado su incompetencia.

La industria había establecido líneas de producción ineficientes y una falta de eslabonamiento productivo que provocó gran elasticidad en las Importaciones, se concentraba en satisfacer el mercado interno generador de altas ganancias y había descuidado tanto la producción de bienes de consumo popular como la de productos exportables.

¹⁷⁰ supra. Capítulo 1. pp. 10-18

La presidencia de José López Portillo se inaugura con la promesa de la abundancia. Había petróleo suficiente, bajo el territorio nacional, para financiar el desarrollo. El problema era que no teníamos la infraestructura necesaria para aprovecharlo. De ahí que se decida contratar créditos externos que permitan instalar la plataforma de producción y exportación de crudo. Bajas tasas de interés y un alto precio del petróleo parecen la combinación ideal.

La falta de competitividad de la industria evitaba su crecimiento sano y provocaba una intervención mayor del gobierno para subsanar la ineficiencia general de la economía, esta estrategia pudo alargarse artificialmente gracias a la exportación de hidrocarburos y el acceso a créditos internacionales.¹⁷¹

La economía mexicana se encontraba petrolizada, con una dependencia hacia el petróleo que producía alrededor del 69% de los ingresos por exportación y casi el 50% de los ingresos gubernamentales. México exportaba crudo y productos derivados del petróleo a 21 países, pero a principios de la década de los ochenta, más del 52% de sus exportaciones se dirigían a los Estados Unidos.¹⁷²

Las dudas sobre la viabilidad futura del modelo de sustitución de importaciones generaron el debate de la adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), pero los altos precios del petróleo y de algunos productos agrícolas y minerales de exportación provocaron euforia en México. La inversión pública y privada se elevó financiada, en gran parte, con créditos externos, obtenidos con gran facilidad y tasas de interés muy bajas dada la amplia liquidez en los mercados financieros internacionales. El país experimentó por unos cuantos años un crecimiento extraordinariamente rápido. Por lo que las negociaciones de México en el año de 1979 para adherirse al GATT, la organización comercial multilateral de Occidente, no se concluyeron, simplemente se pospusieron. El espejismo de la bonanza petrolera encubrió los graves problemas estructurales y adormeció la polémica, mientras el país continuaba endeudándose.

No pasaron muchos años cuando el panorama internacional cambió. Las políticas estadounidenses de estabilización, introducidas en los años ochenta, elevaron las tasas de interés y favorecieron la recesión internacional, la que, sumada a patrones más eficientes en el uso de hidrocarburos, desplomaron los precios del petróleo y de otras materias primas.

La economía mexicana quedó doblemente golpeada: intereses altos y bajos precios del petróleo, por lo que en 1982 cayó en una aguda y larga crisis, donde la

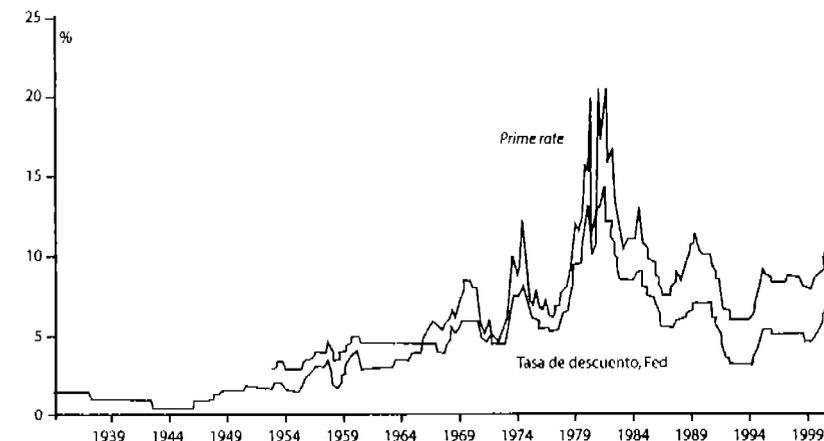
¹⁷¹ Cfr. Exposición de motivos de la Presidencia de La República. Iniciativa de la Ley de Comercio Exterior de 1993.

¹⁷² Torres, Blanca y Falk, Pamela S Coord. La Adhesión de México al GATT repercusiones e Impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos. Ed. Colegio de México, México, 1989, p 13

expansión de las exportaciones era la única forma segura para reanudar el crecimiento económico sobre bases más firmes y duraderas, sin embargo la situación estaba en el límite: prácticamente el 100% de los productos requería permiso de importación, se implantó el control de cambios y se acabaron las reservas.

Cuadro 15
Tasas Internacionales de Interés 1939 - 1999

Tasas Internacionales de Interés de referencia



Fuente: Banco de México

"La peor crisis de la historia reciente fue resultado de la apuesta petrolera mezclada con el populismo. Se quiso crecer muy rápido, financiando este desarrollo con fondos que de pronto resultarían muy caros y que se habían respaldado con un petróleo que, en comparación, resultaba demasiado barato."¹⁷³

El peso inicia su caída y su tipo de cambio llega a pasar de 25 pesos por dólar, valor que se había mantenido durante todo el sexenio de José López Portillo, a 150 pesos al inicio del siguiente gobierno. Una devaluación del 600% que alteró totalmente la relación de México con el mundo.¹⁷⁴

Empresas que habían contratado deudas de pronto vieron incrementado su pasivo 6 veces, mientras que sus activos se encontraban en el mismo nivel, lo cual las colocaba en una situación de quiebra técnica, por lo que se recurrió a créditos de emergencia para evitar su cierre.

¹⁷³ Macario Schettino Yañez. México Problemas sociales, políticos y económicos. México. Prentice Hall. 2002. P. 144.

¹⁷⁴ Ibidem p. 156.

Las tasas de interés internacionales, que usan como referencia la tasa de la reserva federal y la tasa Prime, pasaron de 8% anual en 1978 a prácticamente 22% en 1981 (ver cuadro 16). México, en ese mismo tiempo, pasó de una deuda de 50 mil millones de dólares a prácticamente 90,000. En consecuencia, los intereses sobre esta deuda pasaron de poco menos de 4 mil millones al año, a prácticamente 20 mil millones.¹⁷⁵

En agosto de 1982 debido a la crisis por falta de liquidez, México no pudo cumplir con el pago de su deuda exterior (ver cuadro 15), lo que nos llevó en noviembre de 1982 a firmar la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional e iniciar las reformas estructurales para adoptar la doctrina librecambista.

"En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios, y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente"¹⁷⁶

Al gobierno de Miguel de la Madrid le tocó enfrentar esta crisis, estaba convencido de que no era un fenómeno pasajero, que era necesario un cambio estructural de la economía y de las políticas e instrumentos económicos. Su objetivo fundamental era crear una industria eficiente, con capacidad de exportar y conseguir para el país divisas que no provinieran ni de préstamos internacionales, ni de la venta de hidrocarburos. No se pensaba abandonar totalmente la sustitución de importaciones, pero sí que el mercado la hiciera selectiva y eficiente.

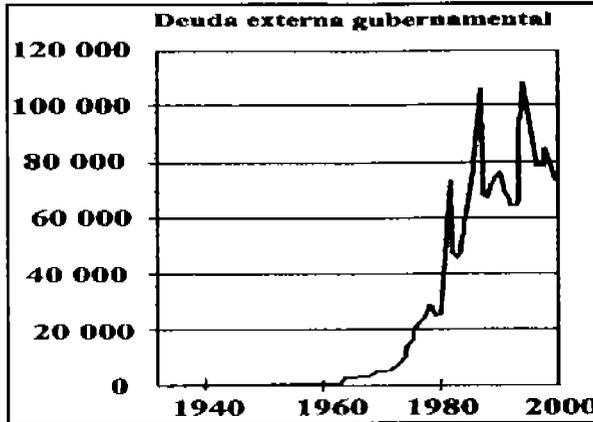
Frente a este panorama el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 presentó el propósito de transitar hacia un nuevo modelo de desarrollo económico, para corregir los desequilibrios externos e internos del país y establecer una base sólida para recobrar el crecimiento económico.

A partir de ese momento las palabras clave en materia económica, para nuestro país fueron: privatización, apertura, desregulación y estabilización.

¹⁷⁵ *Ibidem.*

¹⁷⁶ Cfr. "Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", texto tomado de Nacional Financiera, El mercado de valores, Num. 47, noviembre 22 de 1982.

Cuadro 16



Fuente: Banco de México

3.2. Legislación mexicana en materia de comercio exterior y normalización previa al ingreso de México al GATT

La ley referente al comercio exterior así como sus diversas reglamentaciones sobre el tema, obedecían a la política de sustitución de importaciones, se encontraban dispersos y limitados y a menudo tendían al proteccionismo.

La política de sustitución de importaciones trataba de disminuir la dependencia con el exterior y romper con las importaciones, primero los bienes de consumo acabados, luego los intermedios y finalmente los de capital. Sus instrumentos de protección consistían en aranceles, restricciones cuantitativas, cuotas máximas de importación y en evitar a toda costa la salida de divisas.

De acuerdo a la fracción XXIX del artículo 73, el Congreso de la Unión tiene la facultad de establecer las contribuciones en materia de comercio exterior, pero es el artículo 131 Constitucional el que otorga al Ejecutivo Federal la facultad de aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, cuando lo estime urgente.

Este mandato se realiza a través de la expedición de leyes, sin embargo debido a la gran volatilidad de las condiciones del mercado internacional, "...es indispensable que las cuotas de las tarifas de exportación e importación que expida el Congreso, queden sujetas a las variaciones, modificaciones y supresiones que en un momento dado considere el Ejecutivo necesario se introduzcan con urgencia y oportunidad, cosa que no podría lograrse con la intervención directa de las Cámaras, tanto por la natural lentitud en el desarrollo de

la función legislativa, como porque ésta sólo se realiza 4 meses del año según los preceptos de nuestra Carta Magna.¹⁷⁷

Lo anterior hace factible la adecuada elasticidad de los aranceles como medio de consolidación de la política económica del país y la realización de los fines esenciales de carácter social, demográfico, exterior, etc., encaminados a favorecer el desarrollo de las industrias nacionales, lograr su florecimiento, equilibrar y estimular la producción, mediante una adecuada y oportuna regulación del comercio internacional.

Las leyes vigentes en materia de comercio exterior hasta el ingreso de México al Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio habían sido:¹⁷⁸

1.- El Código Aduanero publicado el 31 de diciembre de 1951, que se había encargado de ordenar recopilar diferentes decretos que se encontraban dispersos en la legislación nacional.

2.- La Ley que crea una Comisión para la protección del comercio exterior de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956 y abrogada el 31 de diciembre de 1970 por la Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, mismas que fueron introducidas en la legislación mexicana para evitar que el interés general de comercio de exportación se dañara por la realización de prácticas inconvenientes de parte de los exportadores o por competencias indebidas. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior consistía en un órgano de asesoría y promoción para el comercio exterior que protegía a las empresas mexicanas de prácticas contrarias a la ética comercial.

3.- La Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1978 que se había encargado de la fiscalización de las mercancías de importación, pero que el 1º de diciembre de 1981 se constituyó en la Ley Aduanera, un instrumento fundamental para dotar al Estado de recursos suficientes que le permitieran cubrir el gasto público. En esta ley, a principio de la década de los ochenta, las únicas regulaciones y restricciones no arancelarias que contemplaban era la mercancía prohibida y la restringida por permisos de autoridad competente.

En relación a la normalización, se publicó el 19 de diciembre de 1960, la Ley General de Normas y Pesas y Medidas, tradicionalmente esta ley había regulado únicamente el sistema de pesas y medidas, pero es en la ley antes citada, cuando por primera vez en la legislación mexicana se establecieron las

¹⁷⁷ Cfr. Dictamen de primera lectura de la primera reforma del artículo 131, 19 de diciembre de 1950.

¹⁷⁸ Estas leyes se encuentran abrogadas, pero se pueden consultar en la Biblioteca Legislativa del Congreso de la Unión.

normas obligatorias "para todos aquellos productos materiales o procedimientos que de alguna manera afecten la vida, la seguridad o la integridad corporal de las personas"¹⁷⁹

Las normas obligatorias se clasificaban por su objeto en cuatro categorías:

- 1.- de Nomenclatura
- 2.- de Funcionamiento
- 3.- de Calidad (mismas que requerían de un sello oficial de garantía)
- 4.- para los métodos de pruebas oficiales

Las normas tenían que publicarse en el Diario Oficial de la Federación para que fueran obligatorias, el resto eran voluntarias.

De acuerdo a estas disposiciones legales, la información y etiquetado de mercancías (nacionales o importadas), eran consideradas como normas obligatorias de Nomenclatura, únicamente contenían obligaciones exigibles antes de expendérselas al público en general y su propósito era la protección al consumidor.

Ya que se trataba de una obligación que debía cumplirse previamente a que los productos se pusieran a la venta al público o cuando se expendieran, su vigilancia se atribuyó a la Dirección General de Normas de la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a través de visitas de inspección a los comercios o fábricas.

En relación a este tema, se emitieron dos decretos con base en la Ley General de Normas y de Pesas y Medidas:

Artículos	Legislación	Fecha de publicación en el DOF
Pielés y cueros naturales, materiales con esa apariencia de piel y los artículos elaborados con dichos materiales.	Acuerdo que ratifica la obligación de indicar en las pieles y cueros naturales, en los materiales con esa apariencia de piel, reconstituidos o de cualquier otro origen con esa apariencia, así como los artículos elaborados total o parcialmente con dichos materiales, los elementos que los constituyen o integran y los otros datos que se indican.	19 de junio de 1972.
Prendas de vestir, telas y demás productos textiles.	Acuerdo que establece la información que deberán ostentar las prendas de vestir, las telas y demás productos textiles.	22 de noviembre de 1982.

¹⁷⁹ Ley General de Normas Pesas y Medidas publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 1960.

En ambos decretos se señalaba que los importadores estaban obligados a marcar, imprimir o adherir en la mercancía, una etiqueta en idioma español el nombre del material y del importador, marca comercial, país de origen y número de pedimento de importación, en el caso de las prendas de vestir, se tenía que asentar también el porcentaje de fibras y las instrucciones de cuidado. Los comerciantes eran responsables de que ostentaran dichas etiquetas antes de exhibirlas al público, pero no de la veracidad de los datos que contuvieran.

3.3. El Ingreso de México al Multilateralismo: la firma del GATT

El Presidente Miguel de la Madrid se topó con dos diferentes tipos de crisis: la estructural del modelo de sustitución de importaciones que le había explotado al Presidente Echeverría y que había generado una industria productora de muy baja calidad con altos costos; y la crisis de la deuda, forjada por su antecesor José López Portillo que al heredar una crisis con desequilibrios en la balanza de pagos y finanzas públicas, acudió al endeudamiento externo aprovechando las bonanzas del petróleo.

Aunado a la situación de crisis interna por la que transitaba el país, México tenía una vieja dependencia comercial con Estados Unidos y aunque hacía intentos por diversificar y ampliar su comercio exterior, las presiones que pudiera ejercer esta potencia en nuestro país eran ya ineludibles.

Nuestro país había sido capaz de sortear la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA, que obligaba a sus países socios a eliminar subsidios a sus exportaciones, a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas, sobre todo el hecho de que sólo se resolverían controversias comerciales en el seno del GATT; de tal suerte de que quienes se rehusaran a ingresar a ese organismo, se harían automáticamente merecedores de la aplicación de impuestos compensatorios.¹⁸⁰

Pero la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos emitida en 1984, reiteraba con mayor vigor lo anterior, aunado a la pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias si no se liberalizaba el comercio.

México era un país no miembro del GATT, su vecino natural, con quien realizaba la mayor parte de sus transacciones, lo cual colocaba a nuestro país como el segundo importador de productos americanos y su tercer abastecedor, (para México, EU era su primer comprador y primer abastecedor), luego entonces, las medidas tendientes a presionar para el ingreso de mayor número de países al GATT se dirigieron eminentemente a México.

¹⁸⁰ Malpica, op. cit. pp.149-155.

Por lo que las presiones para que México iniciara su proceso de adhesión al GATT, aumentaron, sólo que en esta ocasión existían sanciones comerciales muy severas y la implicación de la pérdida de acceso preferencial al principal mercado mexicano, en caso que México no suscribiera el acuerdo.

El detonante que empujó a México para la firma del Acuerdo fue el terremoto de 1985 que agravó la situación económica interna acentuando su dependencia al exterior.

"se tomó la decisión contundente de adherirse al GATT y el inicio de la liberación comercial unilateral de los siguientes años, que fue mucho más rápido y mucho más allá de los compromisos adquiridos con la firma del acuerdo."¹⁸¹

El año del terremoto fue cuando México retomó las negociaciones para adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), elaboró una nueva solicitud de adhesión, solicitando un periodo de doce años para ajustar su economía y reducir sus barreras arancelarias.

Los que apoyaron la adhesión de México al GATT, esgrimieron entre otros argumentos que se favorecería la competitividad, se mejoraría la calidad de los productos manufacturados, contribuiría a diversificar las exportaciones, reduciría la participación estatal en la economía, estimularía la inversión y se podría proteger a México del creciente proteccionismo estadounidense. Pero habrá que recordar también que la adhesión a ese organismo de noventa miembros tuvo un alto costo para México. Se manifestó un fuerte sentimiento nacionalista en contra de la adhesión, y hubo quienes expresaron que dicha política tenía por objeto ponerle remedio a la inquietante situación económica del país y mejorar la balanza comercial a costa de libertad y autonomía política.¹⁸²

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial y sobre todo, para garantizar a los productores mexicanos que en el contexto de la nueva competencia a que habrían de enfrentarse con motivo de la apertura comercial, tendrían acceso a condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior, de forma tal que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad.

También se aseguró que mediante la participación de México en el GATT se abrirían los mercados internacionales para los productos mexicanos y se haría más factible superar o eliminar las medidas proteccionistas y neoproteccionistas que aplicaban los gobiernos de los países con los que México sostenía y sigue sosteniendo sus principales intercambios comerciales.

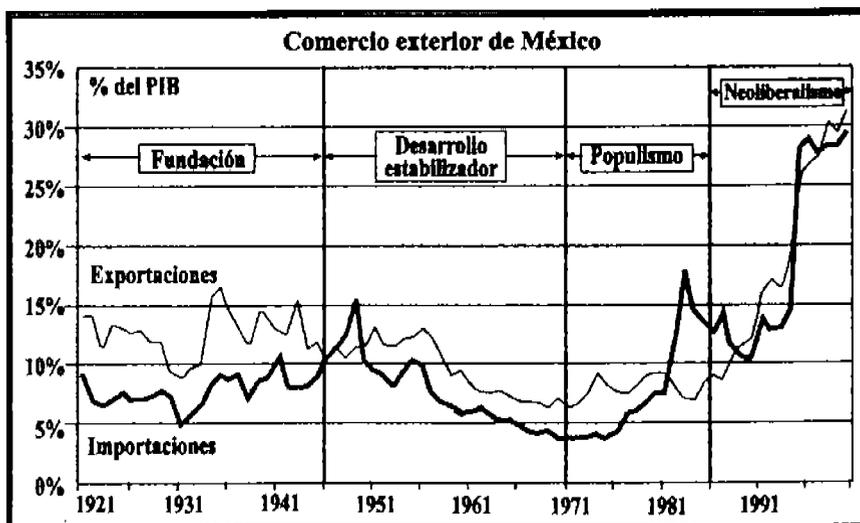
¹⁸¹ Torres. op. cit. .p- 23.

¹⁸² Falk. op. cit. p.12.

Como ya se analizó en el capítulo anterior, el proteccionismo de los países desarrollados y en particular de los Estados Unidos, se agudizó en esta década. Al respecto, la CEPAL, en su estudio titulado "América Latina en el umbral de los años ochenta", señala que "buen número de las posiciones correspondientes a bienes que exporta América Latina, están sujetas a barreras no arancelarias que son sumamente efectivas para restringir las importaciones...En EU, de 165 posiciones analizadas, 76 fueron objeto de restricciones, en otras palabras, en 1051 partidas arancelarias que abarcan exportaciones de América Latina por más de 8,000 millones de dólares anuales, se identificaron 400 aplicaciones de medidas de esta índole, principalmente cuantitativas y sanitarias"¹⁸³

En una palabra, desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México, significó abandonar de una manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización durante más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptadas a las condiciones del comercio internacional, en las que potencias capitalistas de EUA, Europa y sobre todo Japón, abrazaban en todo su esplendor las tesis opuestas, o sea el neoproteccionismo.

Cuadro 17



Fuente: Macario Schettino Yañez, Figura 6, p. 331.

En resumen, nuestro país inició su proceso formal de adhesión al GATT, por las siguientes razones:

1. Para contrarrestar el neoproteccionismo sobre las exportaciones no petroleras, era menester utilizar las negociaciones y los acuerdos

¹⁸³ CEPAL. Naciones Unidas. América Latina en el Umbral de los Años 80. CEPAL/ILPES, 1979, pp. 122-124.

comerciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, en mercados tradicionales y nuevos, y así facilitar la expansión sostenida de las mismas. La necesidad de contar con elementos internacionales legales, era evidente.

2. Las tendencias proteccionistas discriminatorias de la política comercial y los procedimientos legales y administrativos de Estados Unidos apuntaban hacia un endurecimiento ante los países no miembros del GATT. Por lo que era aconsejable garantizar, cuando menos, el tratamiento de la nación más favorecida mediante el ingreso de México al GATT.
3. Las preferencias arancelarias de los países industrializados inestables, desgastadas y más condicionadas, indicaban que no era conveniente sustentar las exportaciones no petroleras en esas preferencias. Era imprescindible garantizar de mejor manera el acceso a los mercados, para lo cual la adhesión al GATT era útil.
4. El ingreso de México al GATT fortalecería la confianza Internacional y facilitaría la reestructuración de la deuda externa y la obtención de recursos financieros adicionales de parte de la banca comercial y los organismos financieros bilaterales y multilaterales.

El proceso de adhesión se inició formalmente el 27 de noviembre de 1985, por medio de la presentación de la solicitud correspondiente, tras lo cual el GATT designó un comité formado por diversas partes contratantes para estudiar la viabilidad de la misma.

El Protocolo de Adhesión de México al GATT (1987), es un documento ad hoc que incorpora párrafos específicos en los que se recogen las salvaguardas o reservas que el gobierno mexicano negoció con las partes contratantes.

En la parte preambular del protocolo se establece que las partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose así el derecho que tiene a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, como en cuanto al cumplimiento de las disciplinas del GATT, respecto de las cuales tiene derecho a hacer uso de las salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones de manera más flexible.

El protocolo de adhesión debidamente suscrito por el Poder Ejecutivo mexicano fue presentado al Senado de la República, para que este órgano legislativo lo ratificara, finiquitando los requisitos constitucionales para que el GATT constituyera ley en nuestro país, lo cual quedó efectuado el 26 de agosto de 1986.

Este protocolo excluía al sector energético y agrícola, sin embargo, fue unilateralmente abrogado por el gobierno de Miguel de la Madrid, que abrió las puertas a la liberalización arancelaria abrupta.

El 24 de agosto de 1986, México quedó inscrito como el nonagésimo segundo miembro del GATT. Este fue un paso importante para México en la reestructuración que el país llevaba a cabo en el área de comercio exterior, marcó una nueva orientación de apertura y crecimiento de las exportaciones en contraste con su antigua política hermética de sustitución de importaciones.¹⁸⁴

3.4. Adaptación de la Legislación mexicana en materia de comercio exterior derivada del Ingreso de México GATT

El cambio estructural de la política económica mexicana, se reflejó en la adaptación de su legislación a la nueva realidad, se inició un proceso de liberación comercial y desmantelamiento de proteccionismo.

Se pueden distinguir dos etapas en el proceso de adecuación de su marco legal: la primera consiste en el conjunto de leyes cuya modificación se exigía como requisito para el ingreso de nuestro país al GATT y las que se generaron por la suscripción de los Acuerdos de este organismo; la segunda consistente en las reformas generadas para facilitar, adecuar y actualizar los ordenamientos jurídicos relacionados con la firma de tratados de libre comercio.¹⁸⁵

Las primeras leyes que trataban de aumentar la calidad de los artículos, eficientar la planta productiva y estimular la competitividad del mercado nacional, se reformaron a finales de la década de los ochenta y rompían con el proteccionismo que se había instalado en el país por 40 años.

La primera Ley GATT fue la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, constaba de tres capítulos, el primero otorgaba al Ejecutivo la facultad de establecer aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias, atribuciones de la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el segundo capítulo trataba de la regulación de las restricciones a la exportación e importación, así como el procedimiento contra las prácticas desleales de comercio internacional y el tercero de la inspección y vigilancia, sanciones y recursos administrativos.¹⁸⁶

En esta ley se contemplan por primera vez las regulaciones y restricciones no arancelarias, mismas que en el contexto internacional se multiplicaban y obturaban el comercio internacional, nuestro país contemplaba en esta ley la sustitución del permiso previo por el arancel, práctica exigida por la Ronda

¹⁸⁴ Ver Cuadra, Montiel, Héctor. Del GATT a la OMC. Un largo y penoso camino de negociaciones comerciales. Tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales en la FCPyS, México, D.F., octubre de 1995, pp. 269-272.

¹⁸⁵ En este apartado únicamente se describirán las primeras, posteriormente se detallará la siguiente adaptación generada por la firma principalmente del TLCAN.

¹⁸⁶ Exposición de Motivos para la creación de la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Uruguay y hace más patente el peligro del dumping y las subvenciones a la exportación, por lo que fortalece su sistema contra prácticas desleales, previendo la posibilidad de establecer cuotas compensatorias provisionales o definitivas a la importación en caso de competencia desleal.

Esta legislación trataba de impedir que la competencia desleal dañara a la planta productiva, obstaculizando su desarrollo y el establecimiento de nuevas industrias.

La inserción de la economía mexicana en la economía internacional, se culminó mediante la suscripción de un importante conjunto de Acuerdos internacionales, que al suscribirse en la categoría de tratados aprobados por el Senado de la República, se habían convertido en Ley suprema en toda la unión.

Nuestro país suscribió el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional¹⁸⁷ ad referendum el 24 de julio de 1987 y su decreto aprobatorio del Senado fue dado a conocer el 4 de diciembre de 1987, como un requerimiento urgente de actualización jurídica en la materia, se publicó la Ley Federal sobre Metrología y Normalización que sustituyó a la Ley General de Normas y de Pesas y Medidas, vigente desde el año de 1961, la que por su estructura se consideraba ya obsoleta.

En el artículo 46 de la ley reformada, señalaba que "si en la elaboración de las normas debiera observarse alguna formalidad derivada de la adopción al GATT y al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio o conforme a algún otro compromiso internacional, deberá cumplirse lo que proceda"

La Ley sobre Metrología y Normalización se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el 6 de octubre de 1987, se le insertó la parte referente a la Normalización en el Título Tercero, y se instituyeron las Normas Oficiales Mexicanas para elevar la calidad y la competitividad de la industria nacional, el sistema nacional de acreditamiento de laboratorios de certificación, la Comisión Nacional de Normalización con un carácter consultivo y el premio Nacional de Calidad.

Al igual que las anteriores normas obligatorias, las Normas Oficiales Mexicanas se publicaban en el Diario Oficial de la Federación, las NOMs cuya finalidad consiste en dar información comercial, e información sanitaria se publicaron hasta la década de los noventa, no obstante con el cambio de modelo económico se había propiciado la importación de productos que no contenían la suficiente información en español, por lo que los objetivos que se perseguían al etiquetar la mercancía aumentaron, ya no solamente era el de proteger los intereses de los consumidores, sino también evitar la competencia desleal entre

¹⁸⁷ Los países signatarios del Código sobre Obstáculos son Australia, Austria, Brasil, Canadá, UE, Checoslovaquia, Egipto, España, Estados Unidos, Finlandia, Hungría, India, Japón, Noruega, México, Pakistán, Polonia, Reino Unido, Rumania, Singapur, Suecia, Suiza y Yugoslavia.

los comerciantes e importadores y combatir la importación de "artículos chatarra".¹⁸⁸

Se dispuso que los importadores y distribuidores tenían la obligación de adherir la contraetiqueta a los productos que se importaran o, en su defecto, los comerciantes que los expendieran al público, pero la naturaleza de previa a la comercialización y no a la importación prevalecía, pues su cumplimiento se exigía cuando los productos se expendían al público en general y no contemplaba ninguna disposición que ordenara a las aduanas su vigilancia o exigencia.

Se expidieron nuevos decretos que contemplaban la apertura comercial:

Artículos	Legislación	Fecha de publicación en el DOF
Productos importados.	Acuerdo que establece la información en español que deberán contener los productos importados y la autorización para usar otro idioma cuando los productos nacionales se exporten	19 de junio de 1987.
Artículos reconstruidos, usados o fuera de especificaciones.	Acuerdo que establece la información comercial obligatoria en los productos o etiquetas de artículos reconstruidos, usados o de segunda mano o fuera de especificaciones	1º de julio de 1988.
Artículos eléctricos, electrónicos y electrodomésticos.	Acuerdo sobre los criterios de garantía y de información al Consumidor para los productos de fabricación nacional o importados.	27 de febrero de 1990.

Entre las aportaciones del Acuerdo para los productos importados se encuentran la creación del concepto de contraetiqueta, que debía contener los siguientes datos: nombre del producto, salvo que sea obvio; nombre y domicilio del importador; país de origen; contenido neto en unidades del sistema general de unidades y medidas; instrucciones de uso o cuidado y advertencias en caso de peligro, debiéndose adherir en el producto, en su envase o empaque, en la parte que normalmente se presente al consumidor para su venta.

El Acuerdo que reguló a los artículos reconstruidos, usados o fuera de especificaciones se creó para proteger al consumidor de engaños en la compra, de artículos que no cumplieran especificaciones, pero que se ofrecieran al público como si las hubieran cumplido, es decir, lo que se conoce como productos chatarra.

¹⁸⁸ Andrés Rohde Ponce. Derecho Aduanero Mexicano. México. 2000. Ed. Caldad en Información. p. 432.

Este acuerdo definió por primera ocasión la palabra etiqueta como “el conjunto de figuras, leyendas o cualquier otra información que integren una composición y se adhieran al producto o en base del mismo, mediante impresos en papel o cualquier otro material, grabados o por cualquier otro procedimiento”.

El dato que debía anotarse en la etiqueta era la condición de la mercancía como por ejemplo “usada” y como toda medida a la comercialización, los comerciantes no eran responsables de la veracidad de los datos, pero sí de que ostentaran dicha etiqueta cuando los productos fueran expendidos al público en general.

Y por último el Acuerdo sobre los criterios de garantía y de información al Consumidor para los productos de fabricación nacional o importados incluyó la regulación de las pólizas de garantía, el instructivo y las autorizaciones sobre estos productos.

A partir de que México firmó el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio se introdujo en la legislación mexicana el apartado referente a la normalización, por lo que las normas oficiales mexicanas que nacieron en la legislación debían de tener un trato de regulación o restricción no arancelaria, de acuerdo con lo que sucedía en el contexto internacional y el acuerdo suscrito por México, sin embargo no es sino hasta la publicación de la Ley de Comercio Exterior de 1993, cuando se inserta en ella la sección tercera referente a las Normas Oficiales Mexicanas lo que conlleva a que la fiscalización se realice en las aduanas y la aprobación de las NOM dependa de la Comisión de Comercio Exterior.

Por lo que es hasta la década de los noventa que la Ley Federal de Metrología y Normalización se vincula con la Ley de Comercio Exterior, contemplando las Normas Oficiales Mexicanas como regulaciones no arancelarias a la importación de mercancías.

El establecimiento de las Normas Oficiales Mexicanas tanto de información comercial como de certificación responde a la necesidad de trazar un fundamento legal para regular y controlar los productos, servicios, métodos, procesos o actividades sujetas a normalizarse y son las dependencias (autoridades gubernamentales) las encargadas de formular la iniciativa.

Las propias dependencias formulan un anteproyecto que cumple con la estructura general de la norma, el cual se somete al siguiente proceso:¹⁸⁹

1. Los anteproyectos de las Normas deben presentarse a los Comités Consultivos Nacionales de Normalización
2. El Comité Consultivo Nacional de Normalización respectivo formulará observaciones en 75 días.¹⁹⁰

¹⁸⁹ Artículos 46 y 47 de la Ley Federal de Metrología y Normalización.

3. La dependencia podrá o no, fundamentadamente hacer las modificaciones sugeridas por el Comité Consultivo Nacional de Normalización.
4. Una vez determinada, se procede a la publicación del proyecto en el Diario Oficial de la Federación
5. Dentro de los 90 días siguientes a la publicación del proyecto, los interesados pueden presentar sus comentarios
6. El Comité Consultivo Nacional de Normalización estudia los comentarios recibidos y procederá a modificar, en su caso, el proyecto
7. Se publicarán las respuestas de los comentarios en el Diario Oficial de la Federación
8. Una vez aprobadas por el Comité de Normalización respectivo, se expide la Norma Oficial Mexicana y es publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Para su reforma, se toman en consideración los siguientes criterios: la aprobación de una norma o lineamiento internacional que se relacione con ella; la modificación de la norma o lineamiento internacional con la cual se haya armonizado; la comprobación científica de que la norma es obsoleta o la tecnología la haya superado; o bien se requieran incorporar criterios generales en materia de evaluación de la conformidad, cualquiera de los anteriores criterios pueden dar origen a la reforma de una norma oficial mexicana vigente.¹⁹¹ (ver cuadro 17)

En los casos de emergencia,¹⁹² aquellos casos en los que una NOM tenga por objeto evitar daños irreparables e irreversibles, la dependencia competente elabora directamente la norma y se publica en el Diario Oficial de la Federación, dicha norma tiene una vigencia máxima de seis meses, sin que se pueda expedir la misma norma dos veces consecutivas, en caso de que se requiera de manera definitiva, se publica una prórroga antes del término de su vigencia y la norma recorre todo el procedimiento para la elaboración de una norma oficial mexicana, anteriormente descrito. En caso de que las condiciones de emergencia hayan cesado, se publica un aviso de cancelación en el mismo órgano informativo. (ver cuadro 18)

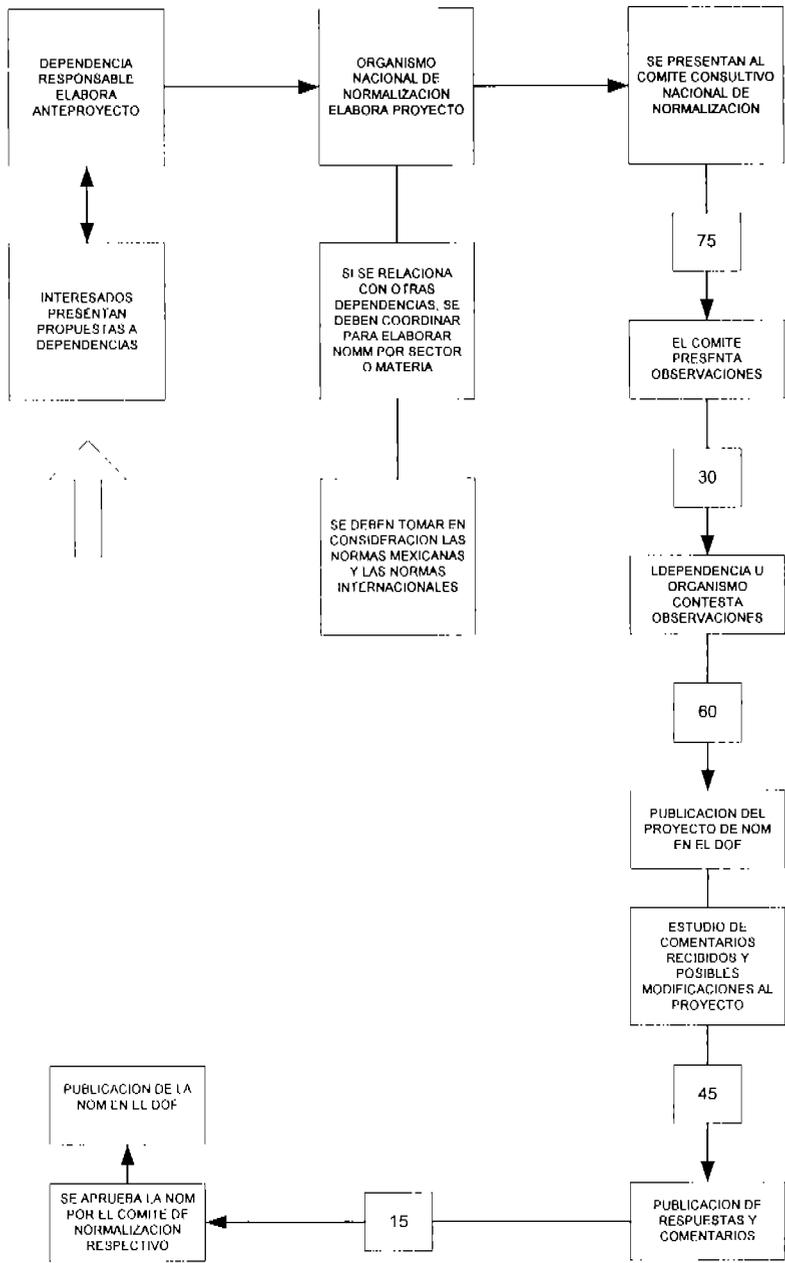
La actividad comercial internacional ha establecido la necesidad de tomar como referencia normas que son acordadas por consenso mundial dentro de organismos internacionales, surge así un foro que crea un lenguaje común y un mínimo a exigir en lo que se integra al comercio mundial; con el fin de evitar barreras técnicas o una competencia inequitativa. Por ello, es importante reflejar el interés nacional en estas actividades; incluyendo como sea posible la opinión del sector público, privado, científico y de los consumidores.

¹⁹⁰ Los plazos mencionados se cuentan como días naturales.

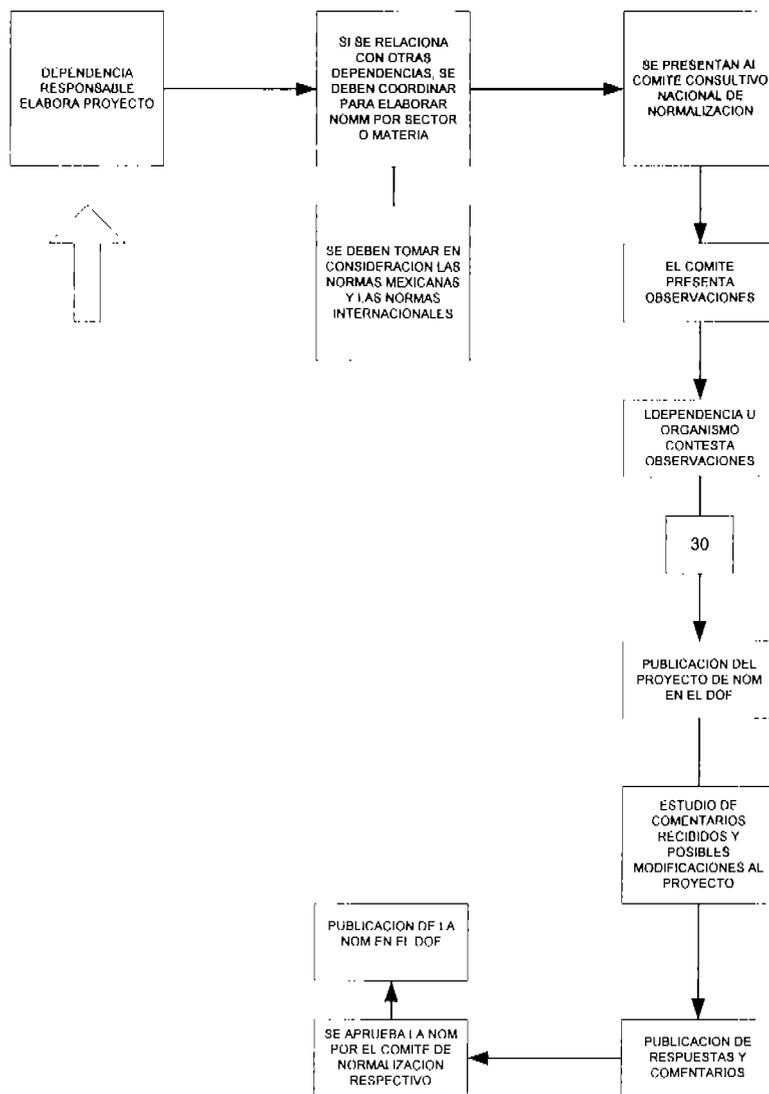
¹⁹¹ Arts. 46 y 47 de la LFMyn.

¹⁹² Un caso de emergencia se considera aquel acontecimiento inesperado que afecta o amenaza de manera inminente cualquiera de las finalidades de las normas, anteriormente mencionadas.

Cuadro 18
Proceso de creación según la LFMyN para la elaboración y reforma
de una Norma Oficial Mexicana de Información comercial y
certificación



Cuadro 19
Proceso de creación según la LFMyn para la elaboración
de una Norma Oficial Mexicana en casos de urgencia



Nota: Tiene una vigencia máxima de 6 meses.

Fuente: Elaboración propia con base en la LFMyn

Una Norma Oficial Mexicana es una regulación técnica de observancia obligatoria, expedida por las dependencias normalizadoras competentes a través de sus respectivos Comités Consultivos Nacionales de Normalización,¹⁹³ de conformidad con las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), las cuales consisten en determinar las características y/o especificaciones que deban reunir:

- 1.- Productos y procesos
- 2.- Materias primas o partes o materiales para la fabricación o ensamble de productos finales
- 3.- Servicios
- 4.- Envases y embalajes
- 5.- Condiciones de salud, seguridad e higiene en los centros de trabajo y otros centros públicos de reunión
- 6.- Equipos, materiales, dispositivos e instalaciones Industriales, comerciales, de servicios y domésticos
- 7.- Aparatos, redes y sistemas de comunicaciones, así como vehículos e transporte, equipos y servicios conexos.
- 8.- Materiales y residuos industriales peligrosos y de las sustancias radioactivas

Las finalidades anteriores cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal, vegetal, el medio ambiente general y laboral o para la preservación de recursos naturales.

Asimismo, una Norma Oficial Mexicana, también establece:

- 9.- La nomenclatura, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en lenguaje técnico industrial, comercial, de servicios o de comunicación.
- 10.- La determinación de la Información comercial, sanitaria ecológica, de calidad, seguridad e higiene y requisitos que deben cumplir la etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos y servicios para dar Información al consumidor o usuario.¹⁹⁴

El objetivo básico de una NOM es establecer las características y especificaciones que deban reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o para la preservación de recursos naturales.

¹⁹³ Comité Mexicano para la Atención de la ISO (CMISO); Comité Electrotécnico Mexicano (CEM); Comité Mexicano para la atención del Codex Alimentarius (CMCODEX); Comité Mexicano para la Atención a la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (CMCOPANT)

¹⁹⁴ Resumen elaborado con la información del artículo 40 de la Ley Federal de Metrología y Normalización.

Existen tres diferentes tipos de NOM's:

- a) Norma Oficial Mexicana de Información comercial (ETIQUETADO). Se entiende por aquellos datos, leyendas o figuras que estén impresos en el producto o adheridos a él mediante una ETIQUETA, y que orientan al consumidor para identificar plenamente las características generales del producto que se desea comprar, de tal modo que pueda decidir si le conviene o no.
- b) Norma Oficial Mexicana de Seguridad (CERTIFICACIÓN). Es aquella verificación realizada por las instrucciones autorizadas sobre las características que ostenten los productos, tales como seguridad, rendimiento, calidad, etc. Es decir, busca regular la calidad de los productos por medio de pruebas técnicas y específicas mismas que se deberán certificar, como por ejemplo: aparatos eléctricos, electrodomésticos y sus accesorios, termómetros, medidores, etc.
- a) Norma Oficial Mexicana de Emergencia. Son Normas que se publican para regular de manera provisional y emergente, algún producto específico; tiene un plazo corto de vigencia debido al tipo de emergencia que representan.

3.5. Adaptación de la Legislación mexicana en materia de comercio exterior derivada de la firma de Tratados de Libre Comercio: las Normas Oficiales Mexicanas como regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.

El 12 de Agosto de 1992 inició la negociación entre México, Estados Unidos (E.U.) y Canadá para la concreción de un Tratado Libre de Comercio (TLC) en América del Norte. Se concretó en tan sólo 14 meses, mismo que entró en vigor en enero de 1994, estrechando la cooperación entre ambos países.

Se buscaba competitividad y el manejo de ventajas comparativas (como la mano de obra), pero se encontró en el aire, porque la primera no tenía una estructura industrial y empresarial eficiente y la segunda no estaba calificada para los requerimientos de la producción internacional. Las empresas iniciaron una reconversión de su planta productiva para incrementar sus niveles de competitividad y evitar el desplazamiento de su producto y su quiebre, muchas se quedaron en el camino, otras contrajeron altas deudas.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte junto con la entrada de nuestro país a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y al APEC reafirmó la idea de México como un país próximo al primer mundo.

A raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se hizo necesaria una adaptación a los cuerpos normativos para que respondieran a principios y disciplinas tanto globales como regionales.

El 10 de julio de 1993, se lanza la iniciativa que propone reconocer el nuevo papel internacional de México y dispone la aplicación de la ley, sin perjuicio de los tratados y convenios internacionales de los que formaba parte nuestro país. La iniciativa propuso la creación de la Comisión de Comercio Exterior que sustituyó y amplió las funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, al facultarla como órgano de consulta obligatoria de la Administración Pública Federal, en relación a las modificaciones y al establecimiento de medidas de regulación y restricción al comercio exterior, lo que otorga una mayor claridad al proceso de determinarlas.

La actual Ley de Comercio Exterior fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993 y su reglamento fue publicado en el mismo órgano oficial el 30 de diciembre de 1993, ambos constituyen la legislación fundamental en materia de comercio exterior.

A partir de la publicación de la Ley de Comercio Exterior, en la que se indica que no se pueden establecer disposiciones a la importación, circulación o y tránsito de mercancías diferentes a dichas normas y que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Economía será la encargada de determinar las Normas Oficiales Mexicanas que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Esta determinación se somete previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y se publica en el Diario Oficial de la Federación.

Cualquier medida administrativa de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, que tenga como propósito regular o restringir al Comercio Exterior del país y la circulación o tránsito de mercancías extranjeras, debe ser sometida a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior antes de su expedición, a fin de procurar una mejor coordinación con las medidas arancelarias no arancelarias y las normas internacionales ya existentes.

Como ya se había mencionado, a pesar de que nuestro país ya había suscrito el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos del entonces GATT, no es sino hasta esta fechas cuando se vincula la Ley Federal de Metrología y Normalización con la Ley de Comercio Exterior, es decir, hasta que es necesario adaptar nuestra legislación al TLCAN, se le da a las Normas Oficiales Mexicanas el trato de Regulaciones y Restricciones no arancelarias, tal y como se detalla a continuación.

La Ley de Comercio Exterior, prevé el establecimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (Art. 17 LCE) a la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, a través de acuerdos expedidos por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, en conjunto con la autoridad competente en caso de ser necesario, los citados preceptos deben de cumplir con las siguientes formalidades:

1. Ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación
2. Ser identificadas en términos de fracción arancelaria
3. Ser llamadas a nivel nomenclatura de acuerdo a la Ley del Impuesto General de Importación.

El precepto legal que para efectos del cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en la aduana, mismo que fue expedido por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es el Acuerdo que Identifica las fracciones arancelarias de las tarifas de la Ley del Impuesto General de Importación y de la Ley General del Impuesto General de Exportación, en las cuales se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en el punto de entrada de las mercancías al país, y en el de su salida publicado el 2 de junio de 1997, con sus respectivas modificaciones¹⁹⁵. En dicho acuerdo, denominado el Acuerdo de Normas para facilitar su referencia, se identifican las mercancías sujetas a dichas normas en términos de las fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

Cabe resaltar que dicha disposición legal sólo contempla la lista de fracciones arancelarias correspondientes a los productos que les será exigible la Norma Oficial Mexicana antes de ingresar a territorio nacional, pero no contempla de ninguna manera las mercancías y las NOM's que son exigibles en los puntos de comercialización, por lo que el importador y/o el comercializador deberá de identificar si su producto debe cumplir con otros ordenamientos que le serán aplicables en territorio nacional.

Las Normas Oficiales Mexicanas que señala el acuerdo de normas cuya finalidad es dar información comercial, e información comercial y sanitaria son las siguientes:

Norma Oficial Mexicana	Fundamento	Relativo a	Fecha de publicación en el DOF
NOM-004-SCFI-1994	I. Inciso 4.1 (información comercial)	Información comercial- Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir y sus accesorios.	24 de enero de 1996 excepto lo establecido en 4.1.1 (f) y 4.1.2 © relativos al nombre, denominación o razón social y RFC del fabricante o importador.
NOM-020-SCFI-1997	II. Capítulo 4 (información comercial)	Información comercial- Etiquetado de cueros y pieles curtidas naturales y materiales sintéticos o artificiales con esa apariciencia, calzado, marroquinería, así como los productos elaborados con dichos materiales.	27 de abril de 1998.

¹⁹⁵ Reformado el 28 de junio de 1995 con el objeto de incorporar la aprobación de la Comisión de Comercio Exterior la identificación de nuevas mercancías, publicado el 26 de diciembre de 1995, modificado mediante diverso y dado a conocer el 28 de junio de 1996. Con fecha 2 de junio de 1997 se publicó el Acuerdo que identifica las fracciones arancelarias de las Tarifas de la Ley del Impuesto General de Importación y el de la Ley del Impuesto General de Exportación, en las cuales se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las normas oficiales mexicanas en el punto de entrada al país, y en el de su salida, reformado y adicionado el 10 de octubre de 1997, el 16 de diciembre de 1998, 5 de abril de 1999, 17 de noviembre de 1999, 2 de junio de 2000, 18 de mayo de 2001, 5 de diciembre de 2001 y 7 de febrero de 2002.

Norma Oficial Mexicana	Fundamento	Relativo a	Fecha de publicación en el DOF
NOM-024-SCFI-1998	III. Capítulo 5 (información comercial)	Información Comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos.	15 de enero de 1999.
NOM-139-SCFI-1999	IV. Capítulo 5 (Especificaciones de información)	Información Comercial- Etiquetado de extracto natural de vainilla, derivados y sustitutos	22 de marzo de 2000.
NOM-055-SCFI-1994	V. Capítulo 4 (Marcado y Etiquetado)	Información comercial- Materiales retardantes y/o inhibidores de flama y/o Ignifugos-Etiquetado	8 de diciembre de 1994.
NOM-003-SSA1-1993	VI. Capítulo 2 (Especificaciones)	Salud ambiental-Requisitos sanitarios que debe satisfacer el etiquetado de pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes.	12 de agosto de 1994.
NOM-084-SCFI-1994	VII. Capítulos 4 y 5	Información comercial- Especificaciones de Información Comercial y sanitaria para productos de atún y bonita preenvasados.	22 de septiembre de 1995.
NOM-051-SCFI-1994	VIII. Capítulo 4 (Especificaciones)	Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados.	24 de enero de 1996, excepto lo establecido en 4.2.8 relativo a la información nutrimental.
NOM-050-SCFI-1994	IX. Capítulo 5 (Especificaciones de Información)	Información comercial- Disposiciones generales para productos.	24 de enero de 1996, excepto lo establecido en 5.2.1 (f) relativo a instructivos o manuales de operación.
NOM-120-SCFI-1996	X. Capítulo 5 (Etiquetado)	Información Comercial- Etiquetado de productos agrícolas -Uva de mesa.	22 de noviembre de 1996.
NOM-142-SSA1-1995	XI. Capítulo 9 (Etiquetado)	Bienes y servicios. Bebidas Alcohólicas. Especificaciones sanitarias. Etiquetado sanitario y comercial.	9 de julio de 1997.
NOM-015-SCFI-1998	XII. Capítulo 5 (Especificaciones de Información comercial)	Información Comercial- Etiquetado en juguetes.	5 de marzo de 1999, excepto lo establecido en 5.1.1 y en 5.1.3 c), relativo a nombre, denominación o razón social y domicilio del productos o responsable de la fabricación.
NOM-141-SSA1-1995	XIII. Capítulo 4 (Requisitos de etiquetado)	Bienes y servicios. Etiquetado para productos de perfumería y belleza preenvasados.	18 de julio de 1997, excepto lo establecido en 4.3.1, 4.3.2 y 4.3.4 relativos al nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productos o responsable de la fabricación, y al importador.

Norma Oficial Mexicana	Fundamento	Relativo a	Fecha de publicación en el DOF
NOM-116-SCFI-1997	XIV. Capítulo 4 (Especificaciones de información)	Industria Automotriz-Aceites lubricantes para motores a gasolina o a diesel-Información Comercial.	4 de mayo de 1998.
NOM-128-SCFI-1998	XV. Capítulo 5 (Etiquetado)	Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas-Aguacate.	31 de agosto de 1998.
NOM-129-SCFI-1998	XVI. Capítulo 5 (Etiquetado)	Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas-Mango.	31 de agosto de 1998.

Fuente: Elaboración propia con datos del Acuerdo de Normas publicado en DOF el 7 de febrero de 2002.

Su obligatoriedad abarca a todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades que se desarrollan en el interior del territorio nacional, por lo que la importación, circulación, o tránsito de mercancías están sujetos al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, de conformidad con la Ley Federal de Metrología y Normalización.

Al importar alguna mercancía a México, es necesario el cumplimiento de restricciones y regulaciones no arancelarias (Art. 36 LA) cuando las mercancías a importar se encuentren sujetas a éstas. Esta comprobación se lleva a cabo por medio de la inclusión de la firma electrónica en el pedimento, que demuestra el descargo total o parcial de las regulaciones o restricciones no arancelarias.

Por lo anterior cuando el artículo 36 de la Ley Aduanera, referente a la obligación de los importadores y exportadores de presentar ante la aduana un pedimento en la forma aprobada por la Secretaría de Hacienda, cita en su fracción primera inciso c), que se debe de comprobar el cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias, es necesario presentar en la aduana un pedimento en el que se indique la clave¹⁹⁶ sobre cumplimiento de NOM, de acuerdo al Anexo 22 de las Reglas de Comercio Exterior y presentar el anexo que le corresponda, ya sea el certificado de cumplimiento de NOM o en su caso la etiqueta que contenga la información comercial que conforme a la Norma Oficial Mexicana o la Constancia de Conformidad expedida por una Unidad de Verificación acreditada.

Existen cuatro formas de demostrar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas de Información Comercial, la primera es la más sencilla y es cuando la etiqueta se encuentra adherida y contiene toda la información comercial requerida, en la segunda se puede presentar adicional a la etiqueta, en original o copia simple de Constancia de Conformidad o Dictamen vigente de cumplimiento expedido por Unidad de Verificación de Información Comercial acreditada por la

¹⁹⁶ Siendo las claves según el apéndice 8 del Anexo 22 de las Reglas de Comercio Exterior:
 NM- Cumplimiento de Norma Oficial Mexicana.
 EN- No aplicación la Norma Oficial Mexicana.
 PA- Pendiente de NOM. Verificación de cumplimiento en un almacén general de depósito.
 PB- Pendiente de NOM. Verificación de cumplimiento en un domicilio particular.

Dirección General de Normas en los términos de la Ley Federal de Metrología y Normalización.

En la tercera forma el importador también tiene la facilidad de destinar a un Almacén General de Depósito acreditado como unidad de verificación, la mercancía que no cumple con las Normas de Información Comercial 004, 015, 020, 024, 050, 051, 116, 120, 141 y 142, siempre y cuando el importador cuente con un contrato y solicitud de servicios con la respectiva Unidad de Verificación autorizada, para que una vez etiquetado el total del lote importado, emita un Dictamen de Cumplimiento.

Para poder realizar el desaduanamiento de la mercancía bajo esta opción el importador debe indicarlo con la clave respectiva en el Pedimento y presentar la siguiente documentación:

- I. Declaración escrita bajo protesta de decir verdad de que las mercancías importadas se destinarán al régimen de depósito fiscal en un Almacén General de Depósito acreditado por la Secretaría de Economía para verificar en territorio nacional el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas mencionadas;
- II. Copia del contrato que haya celebrado con el Almacén General de Depósito, en el que se indique el nombre, domicilio de la bodega en que permanecerán bajo el régimen de depósito fiscal, su Registro Federal de Contribuyentes, y la clave de Acreditamiento del Almacén General de Depósito, y
- III. El original del formato de solicitud del servicio correspondiente, en el que se señale la denominación y clave de Acreditamiento de la unidad de verificación de información comercial acreditada en la que se llevará a cabo la verificación.

En el supuesto que el importador no ingrese al Almacén General de Depósito la mercancía en los 20 días que marca el artículo 119 de la Ley Aduanera, quedará inhabilitado para utilizar esta forma de cumplimiento por un periodo de seis meses; y en el hecho que el importador no entregue la mercancía al Depósito Fiscal o realice extracciones de Depósito Fiscal sin cumplir con las Normas correspondientes quedará suspendido definitivamente.

Y por último, en la cuarta forma de cumplir con la NOM de información comercial, el importador puede realizar la importación de la mercancía sin cumplir las Normas Oficiales Mexicanas de Información comercial 04, 015, 020, 024, 050, 051, 116, 120, 141 y 142 en la aduana, y destinar la mercancía a sus propias bodegas, contando previamente con un contrato y solicitud de servicios con la Unidad de Verificación acreditada de su preferencia, pero en este caso existen plazos de cumplimiento a los que se deben de sujetar los importadores, en caso de ser hasta 10,000 etiquetas se consideran 15 días a partir de la fecha del despacho y 40 días en caso de ser más de 10,000 etiquetas.

Transcurridos los plazos señalados la Unidad de Verificación realizara la revisión de lote, y en caso de resultar favorable emitirá el Dictamen de Cumplimiento, en caso contrario levantará un acta de incidencias la cual debe ser

reportada a la Dirección General de Normas, en caso de que el importador incumpla el procedimiento, pero realice el etiquetado de la mercancía dentro de los cinco días naturales posteriores al vencimiento del plazo, quedará suspendido por seis meses para utilizar este mecanismo; en caso de que esta situación se presente en dos o más ocasiones en un periodo de doce meses el importador no podrá utilizar más esta opción.

Para que un importador pueda utilizar esta alternativa tiene que cumplir lo siguiente:

- a) presentar escrito bajo protesta de decir verdad, indicando:
 - i) que se encuentran inscritos en el padrón de importadores previsto en el artículo 59 fracción IV de la Ley Aduanera, con una antigüedad no menor a 2 años, y
 - ii) haber importado al país mercancías con un valor equivalente en moneda nacional a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América, en una o varias operaciones, durante los 12 meses anteriores a la fecha en que pretendan ejercer esta opción.
- b) cumplir con lo dispuesto en las normas oficiales mexicanas dentro del plazo de 15 días naturales siguientes a la fecha en que se active el mecanismo de selección aleatoria; dicho plazo será de 40 días naturales si la mercancía a etiquetar requiere más de 10,000 etiquetas.
- c) anotar en el pedimento de Importación, antes de activar el mecanismo de selección aleatoria, la clave que dé a conocer la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para identificar las mercancías que se encuentren en los supuestos a que se refiere esta fracción, y
- d) anexar al pedimento de Importación:
 - I) declaración escrita bajo protesta de decir verdad de que las mercancías importadas se trasladarán a un domicilio particular, en el cual se realizará la verificación por conducto de una unidad de verificación de información comercial acreditada en los términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización,
 - II) copia del contrato para la prestación del servicio, celebrado entre la unidad de verificación acreditada y el importador, y
- e) el original del formato de solicitud del servicio correspondiente, en el que se señale la denominación y la clave de Acreditamiento de la unidad de verificación, así como el domicilio en el que se llevará a cabo la verificación.

En este caso existe la probabilidad de que en el momento del reconocimiento aduanal, el verificador encuentre alguna discrepancia, ya sea en el pedimento, en algún anexo o directamente en las etiquetas y por lo tanto se proceda como indica la Ley Aduanera por incumplimiento de regulación no arancelaria. Es necesario mencionar que en el pedimento, en el campo destinado a asentar la clave que acredite el cumplimiento de dicha regulación no arancelaria, se debe asentar la clave NM (cumplimiento de norma oficial mexicana).

Lo anterior considerando que cualquier omisión por mínima que esta sea se considera como incumplimiento de la Norma Oficial Mexicana.

La anterior documentación va anexa al pedimento, es la que varía en las diferentes legislaciones y dificulta el comercio, evidencia que no sólo es el cumplimiento de una etiqueta, sino de varios documentos que se deben de anexar para ingresar la mercancía a territorio nacional.

Hablando de la fiscalización de las normas en el punto de entrada, la legislación de la materia es la Ley Aduanera, misma que sufrió modificaciones para modernizar la estructura aduanal, eficientar los mecanismos de promoción al comercio internacional y crear una estructura tributaria adecuada para establecer un marco propicio para estimular la competitividad, aumentar el Ingreso nacional y la mejora de su distribución, fue publicada el 15 de diciembre de 1995 en el Diario Oficial de la Federación.

Dicha ley regula la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, persiguiendo los siguientes objetivos:

- b) Proporcionar seguridad jurídica a los importadores y exportadores.
- c) Promover la inversión y las exportaciones. Este objetivo se consigue al pretender consolidar a las aduanas como un instrumento que facilite las exportaciones, así como la importación de insumos y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas.
- d) Cumplir con compromisos internacionales. Lo que se obtiene al incorporar normas que sean consistentes con los tratados comerciales internacionales suscritos por México, básicamente la OMC, y los tratados de libre comercio de los que México es parte.

La moderna Ley Aduanera obedecía a la política de simplificación fiscal y administrativa que promovía las exportaciones, dando mayor seguridad a los contribuyentes.

En esta legislación se contemplaba una multa del 70 al 100% del valor comercial de las mercancías en caso de que no se cumpliera con cualquier regulación o restricción no arancelaria emitida conforme a la Ley de Comercio Exterior, por razones de seguridad nacional, salud pública, preservación de la flora o fauna, del medio ambiente, de sanidad fitopecuaria o los relativos a Normas Oficiales Mexicanas, compromisos internacionales, requerimientos de orden público o cualquier otra regulación y la posibilidad del cumplimiento de la regulación y restricción no arancelaria dentro de los 30 días siguientes a la notificación correspondiente, de no cumplir con ella, la mercancía embargada precautoriamente, pasaría a ser propiedad del fisco federal.¹⁹⁷

¹⁹⁷ Infracción: Art. 176 fracción II. Sanción: Art. 178 fracción IV de la Ley Aduanera del 15 de diciembre de 1995.

El 30 de diciembre de 1996 se precisa que el plazo de los 30 días para cumplir con las normas era a partir del inicio del procedimiento administrativo en materia aduanera.

Posteriormente, el 31 de diciembre de 1998 se introdujo una reforma a la ley en la que se agregó la infracción de datos inexactos en el cumplimiento de normas oficiales mexicanas, misma que se multaba con un 2 al 10% del valor comercial de las mercancías, pero si no se cumplía con la NOM de información comercial, la multa seguía siendo del 70 al 100% del valor comercial de las mercancías.

En la exposición de motivos de la siguiente reforma¹⁹⁸ se comenta que se había llevado a cabo una fiscalización extrema de cualquier clase de normas en las aduanas con la amenaza de la retención de la mercancía, que además de congestionar los reclntos fiscales y fiscalizados, distraía la atención del personal aduanero de la aplicación de otros controles igual de importantes o más. Se describe una especie de terrorismo de normas, donde el mecanismo de selección automatizado estaba dirigido prioritariamente al reconocimiento de mercancías que implicaba verificación de normas.

Hasta el 30 de diciembre de 2002 se hace la diferenciación entre las normas oficiales mexicanas de certificación y las de información comercial, impidiendo así el embargo precautorio de la mercancía importada cuando no incumpliera las etiquetas, a menos que se tratara de una visita domiciliaria o una verificación de mercancías en transporte. Asimismo se impide el cobro de la multa del 70 al 100% del valor comercial de las mercancías al modificar la fracción IV del artículo 178, quedando la infracción de la siguiente manera:

"Artículo 176.- Infracciones relativas a la importación o exportación

...

II. Sin permiso de las autoridades competentes o sin la firma electrónica en el pedimento que demuestre el descargo total o parcial del permiso antes de realizar los trámites del despacho aduanero o sin cumplir cualesquiera otras regulaciones o restricciones no arancelarias emitidas conforme a la Ley de Comercio Exterior, por razones de seguridad nacional, salud pública, preservación de la flora o fauna, del medio ambiente, de sanidad fitopecuaria o los relativos a Normas Oficiales Mexicanas, *excepto tratándose de las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial*, compromisos internacionales, requerimientos de orden público o cualquiera otra regulación."

Por lo que a partir del 2003, el incumplimiento de una norma oficial mexicana de información comercial su infracción se encuadra en la fracción XIV del artículo 184 "omitan o asienten datos inexactos en relación con el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas", con una multa del 2% al 10% del valor comercial de las mercancías¹⁹⁹.

¹⁹⁸ Exposición de motivos, 5ta reforma a la Ley Aduanera, 21 de noviembre de 2001, p. 4.

¹⁹⁹ La multa se encuentra en la fracción XIII del artículo 185 de la Ley Aduanera en vigor.

3.5.1. Exenciones en el cumplimiento de NOMs de Información comercial

Los casos que quedan exentos de cumplimiento de una NOM de información comercial es la mercancía que no paga impuestos al comercio exterior de conformidad con la legislación aduanera y la introducida al país para autoconsumo, es decir, no son bienes destinados a enajenarse, el importador es quien asume los riesgos de la falta de NOM.

Algunas excepciones al cumplimiento del etiquetado²⁰⁰ son el equipaje de los pasajeros en viajes internacionales, los menajes de casa, muestras, muestrarios, mercancías que importen los habitantes de poblaciones fronterizas para su consumo, mercancías importadas por embajadas, por instituciones científicas o educativas, por personas físicas para uso propio, que no vayan a ser objeto de ninguna enajenación o goce de otra persona física o moral. El campo queda cerrado para las personas morales y las mercancías que se destinen a procesos de acondicionamiento o empaque final cuando sirven para contener y proteger para efectos de su transporte y almacenamiento.

En los casos en que es necesaria la presentación de un pedimento de importación, para que proceda la exclusión de la norma, el importador deberá anotar en el pedimento de importación, antes de activar el mecanismo de selección aleatoria, la clave EN: No aplicación de la Norma Oficial Mexicana, para identificar las mercancías que se encuentren en esos supuestos.

El importador también deberá presentar declaración bajo protesta de decir verdad en el que deberá indicar, lo siguiente de acuerdo a la fracción que le corresponda del artículo 10 del Acuerdo de Normas:

1. que las mercancías no se destinarán posteriormente a su comercialización o a actividades distintas a las de su objeto social.
2. que las mercancías no se destinarán posteriormente a su comercialización o a emplearse en actividades empresariales, señalando el lugar en el que se usará dicha mercancía.
3. que las mercancías importadas las utilizará personalmente ya sea para la prestación de sus servicios profesionales y no las destinará a uso del público, o que las utilizará para llevar a cabo un proceso productivo que modificará la naturaleza de las mercancías y las transformará en una mercancía distinta que será ofrecida al público previo cumplimiento con las NOM's aplicable, o que las destinará a la enajenación entre empresas en forma especializada, toda vez que éstas no sean objeto de reventa posterior al público en general o que acondicionará o empacará las mercancías importadas en los envases finales que cumplirán con la NOM correspondiente, deberá asimismo señalar el lugar donde se prestará el servicio, utilizará o transformará dichas mercancías.

²⁰⁰ Las excepciones se enuncian en el artículo 10 del Acuerdo de normas.

4. que las mercancías se importan con el objeto de someter dichas muestras a las pruebas de laboratorio necesarias para obtener la certificación del cumplimiento de una norma oficial mexicana.
5. que el importador asume el riesgo de la mercancía altamente especializada importada y que se compromete a informar por escrito al comprador que el producto carece de certificado NOM, debido a que se trata de un producto altamente especializado.
6. que la mercancía será comercializada a granel o bien se someterá a un proceso de empaquetado o envasado, el cual debe de cumplir con la información comercial que exige la norma que corresponda.
7. Que las mercancías no serán enviadas al resto del país y cumplirán con las normas en los términos del procedimiento simplificado que al efecto expida la Secretaría de Economía, por conducto de la Dirección General de Normas.

Cabe mencionar que aunque la mercancía se encuentre exenta, si no cumple con lo anterior, la autoridad aduanera procederá según lo establecido en la Ley Aduanera.

3.6. La normalización en el plano regional: TLCAN y TLCUEM

Puesto que las transacciones comerciales más importantes de nuestro país se llevan a cabo con dos bloques comerciales: prioritariamente en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en segundo lugar en el marco del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, se procederá a vislumbrar las diferencias de las reglamentaciones referentes a barreras técnicas que existen entre ambos.

El Tratado de libre comercio con América del Norte se negoció y firmó durante la Ronda Uruguay, por lo que su texto hace alusión a los compromisos adquiridos en el GATT, mientras que el TLCUEM fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio de 2000, cinco años después de que el Acta de Marrakech había dado origen a la Organización Mundial de Comercio, por lo que dicho tratado hace alusión a los compromisos adquiridos en la OMC.

Dadas las circunstancias de incertidumbre que imperaban en el contexto internacional sobre la desaparición del GATT y la sustitución por acuerdos regionales, la redacción del TLCAN es más específica y procura además de confirmar los acuerdos del GATT, hacer una descripción somera del Acuerdo donde detalla algunos procedimientos haciendo énfasis en lo que se consideró en mesas de negociación como de alta importancia.

En el año 1999, contexto en que se negoció el TLCUEM, habían ya tenido lugar dos conferencias ministeriales en la OMC, Singapur en 1996 y Ginebra en 1998, se preparaba la tercera en Cancún y las discusiones ya no se referían a la desaparición del sistema multilateral, sino a su consolidación a través de la profundización de la liberalización comercial, por lo que el texto del TLCUEM es más corto y más general porque hace referencia directamente al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, haciendo énfasis en lo que se considero de

especial relevancia, de hecho un solo artículo de este tratado es el que se refiere a las normas, reglamentos técnicos y a los procedimientos de evaluación de la conformidad.

Lo anterior se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro 20

CUADRO COMPARATIVO ENTRE EL TRATADO DE AMÉRICA DEL NORTE Y EL TRATADO CON LA UNIÓN EUROPEA.	
BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO	
TLCAN	TLCUEM
Tercera Parte Barreras Técnicas al Comercio Cap. IX Medidas relativas a normalización	Parte II Título II Libre Circulación de Bienes Cap. II Medidas No Arancelarias
Arts: 901-915	Art. 19
Anexos: 908.2, 913.5 a1, 913.5 a2, , 913.5 a3 y , 913.5 a4	

Ambos tratados confirman el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, el TLCAN en su artículo 903 y el TLCUEM en el primer punto del artículo 19, confirmando los derechos y obligaciones establecidos en dicho acuerdo.

El TLCAN hace énfasis en la posibilidad de adoptar, mantener o aplicar cualquier medida relativa a la normalización, incluso cualquier medida referente a la seguridad o a la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, del medio ambiente o del consumidor, al igual que cualquier medida que asegure su cumplimiento o aplicación a fin de que se mantenga el nivel de seguridad o de protección que se considere apropiado; mientras que el TLCUEM hace énfasis en la cooperación, el intercambio de información y el cumplimiento de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación con miras a una simplificación administrativa.

Lo anterior debido a que los Estados Unidos tradicionalmente han puesto mayor énfasis en proteger su seguridad nacional, el nivel de protección se deja abierto a consideración de las partes pues al otorgar el derecho a fijar el nivel de protección según se considere apropiado, simplemente apelando a un objetivo legítimo, se deja abierta la posibilidad de crear cualquier reglamento técnico con la condición de que no excluyan bienes de otra parte, es decir, se evite un trato discriminatorio.

Por lo que respecta a la Unión Europea, otorga énfasis en la cooperación con el objetivo de reducir las diferencias que existan en los campos de normalización y certificación. La idea era promover la calidad a través de normas técnicas para actualizar a las industrias y a los prestadores de servicios mexicanos con los criterios y las normas vigentes en Europa.

Por lo que se refiere al ámbito de aplicación, el TLCAN excluye tanto las medidas sanitarias y fitosanitarias, como las compras del sector público, el TLCUEM excluye únicamente las primeras.

En el proceso de creación de una norma, para que un reglamento técnico entre en vigor el TLCAN solo prevé el plazo de 60 días antes y 30 días en caso de productos perecederos y no prohíbe que un reglamento se comuniqué después de haber notificado a los productores nacionales, el TLCUEM hace referencia al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos, el cual deja abierto el plazo, pues lo maneja como prudencial y en la legislación nacional, la Ley Federal de Metrología y Normalización se respeta el plazo de notificación de 60 días antes de que la norma entre en vigor, pero establece bastantes más plazos en el proceso de creación, antes de que entre en vigor la norma.

El AOT y los dos tratados otorgan dos derechos muy importantes:

- 1.- el derecho a adoptar medidas relativas a normalización
- 2.- el derecho a fijar el nivel de protección que se considere apropiado.

Otorgan también la posibilidad de usar las normas internacionales como referencia y no como plantilla. En relación a las normas internacionales, se toman como base, pero no deben de ser forzosamente iguales, pues se debe cuidar que otorguen el nivel de protección adecuado para cada país, considerando que existen factores fundamentales diferentes, tales como climáticos, geográficos, tecnológicos o de infraestructura o cualquier otra razón que se deba justificar.

Promocionan la compatibilidad de reglamentos internos con normas internacionales, así como su equivalencia, mas no la imponen.

En la justificación de la creación de algún nuevo reglamento técnico, exigen la evaluación del riesgo, que consiste en evidencia científica que compruebe la necesidad de la existencia de dicho reglamento.

Con respecto a la evaluación de la conformidad, se pugna por una compatibilidad de los sistemas, una rapidez en los procesos, costos moderados, evitar molestias innecesarias y sobretodo el rápido acceso a la información, es decir, permitir que el interesado obtenga los resultados de manera precisa, completa y veloz para que le permitan hacer los ajustes necesarios y realizar su operación exitosamente.

Es importante mencionar que no se considera un obstáculo al comercio cuando la medida persigue un objetivo legítimo y no excluye los bienes de otra parte.

Ambos tratados prevén la existencia de un Comité que deberá reunirse una vez al año y que entre sus funciones, de acuerdo al TLCAN debe examinar el empaquetado, etiquetado y presentación de información para los consumidores,

incluidos los idiomas, sistemas de medición, ingredientes, tamaños, terminología, símbolos y otros asuntos relacionados; y de acuerdo al TLCUEM debe trabajar con miras a lograr la aproximación y simplificación de requisitos de etiquetado, incluidos esquemas voluntarios, el uso de pictogramas y símbolos y la convergencia con las prácticas internacionales.

En esta redacción se percibe nuevamente la diferencia de contexto en que se redactaron ambos tratados, el TLCAN con miras a evitar el proteccionismo y el TLCUEM más bien facilitar el comercio a través de una simplificación de los requisitos.

3.7. La normalización y su relación con el neoproteccionismo

Algunas características de la globalización económica, tales como la acentuación de la interdependencia entre los diferentes actores de la sociedad internacional, las transacciones comerciales allende las fronteras de los Estados-nación y la competencia por un mercado mundial que no conoce fronteras, ha llevado al mundo a conocer una nueva división internacional del trabajo, donde a través de la integración de bloques comerciales, tratan de potenciar su crecimiento económico.

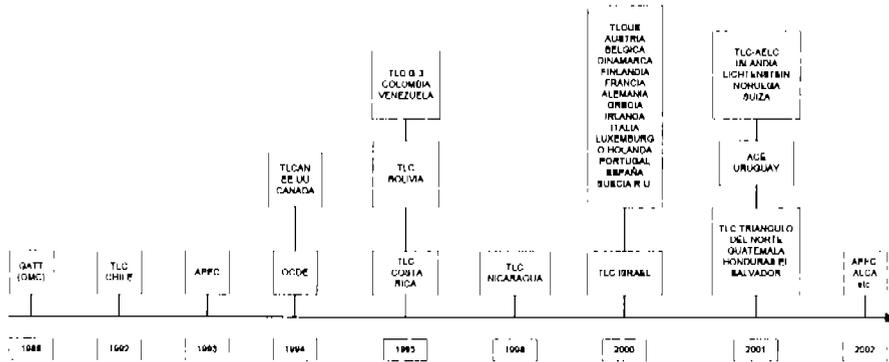
Estas asociaciones entre Estados, se han llevado a cabo a través de la firma de diferentes tratados de libre comercio, sin embargo, los países sólo negocian las nuevas reglas del juego, son las empresas las que se encargan de aprovechar las oportunidades de un mercado global, por lo tanto, nos podemos encontrar desde la empresa que lleva a cabo su proceso de producción a nivel local con capital nacional y con insumos locales, hasta la complicación de la cadena de producción cuando una empresa se origina en un país A, con capital de socios de países B y C, que obtenga sus insumos de un país D, con su base de operaciones en el país E y a su vez exporte a un país F, inclusive ahí se puede ensamblar o transformar para ser reexportado a su destino final, el país G. Lo anterior demuestra lo difícil que puede llegar a ser en un momento dado conocer las reglamentaciones técnicas de los diferentes países y las pactadas en los diferentes tratados comerciales para identificar los datos y las especificaciones técnicas que debe de ostentar la etiqueta que lleva adherida la mercancía objeto de la comercialización.

Dentro del marco del GATT, hoy OMC, México ha firmado tratados de libre comercio con Chile; con Colombia y Venezuela; EE.UU, México y Canadá; Israel; Nicaragua; el Triángulo del Norte; el ALCA; el Acuerdo Económico con Uruguay; ALADI; la Asociación Europea; Bolivia; Costa Rica y la Unión Europea, aún cuando el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos haga énfasis en tomar como referencia las normas internacionales y procurar la equivalencia de las normas y de los procedimientos de evaluación, permite que se fije el nivel de protección que se considere apropiado, originando una telaraña de reglamentaciones técnicas que si bien se encuentra garantizado el acceso a la información sobre ellas, sus objetivos y las especificaciones técnicas, no dejan de dificultar el comercio

internacional, complicar los procesos productivos y utilizarse como barreras proteccionistas.

Acuerdos Comerciales que México ha firmado

Cuadro No. 21



Fuente: <http://www.economía.gob.mx>

El proteccionismo aumentó a fines de la década de los ochenta, cuando el sistema multilateral denotaba mayor fragilidad, los reglamentos técnicos funcionaban como obstáculos de la siguiente manera: la Comunidad Económica Europea impuso en 1987 restricciones a la carne de animales alimentados con hormonas porque representaban un riesgo para la salud, medida que discriminaba claramente a la carne producida en Estados Unidos, por lo que en respuesta, como medida compensatoria EU impuso aranceles del 100% a la carne, jugos de fruta, café instantáneo, alimento para animales y tomates de la CE, es evidente que los reglamentos técnicos se utilizaban como una forma de proteccionismo.

En el siglo XXI, tenemos dos corrientes de Neoproteccionismo que emanan del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio: las leyes extraterritoriales aprobadas por los Estados y la corriente internacional que propone la adopción de normas técnicas.

Estados Unidos el 12 de junio de 2002 aprobó la Ley de Seguridad de Salud Pública y Preparación y Respuesta al Bioterrorismo del 2002 (Ley contra el Bioterrorismo). Teniendo como precedente los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, esta ley busca prevenir los ataques bioterroristas a través de productos alimenticios en Estados Unidos. El procedimiento para lograrlo es instrumentar un Registro de Instalaciones de Alimentos y un Aviso Previo de Cargamentos de Alimentos Importados para todos los exportadores a ese país.

Con esta Ley se crearon dos trámites que deben cumplir quienes exportan a Estados Unidos: el registro de instalaciones y el aviso previo de exportación. Estados Unidos requiere que se registren ante autoridades de ese país las instalaciones que manufacturen, procesen, empaquen o almacenen alimentos (ya sea dentro de territorio estadounidense o en cualquier otro país) para su consumo en Estados Unidos. Adicionalmente requiere que le sean notificados los productos que vayan a llegar a algún puerto estadounidense, a través de un Aviso Previo de Cargamentos de Alimentos Importados.

Y por otro lado, Unión Europea se encuentra promoviendo el biocomercio, al cuidado de la ecología, consensando prescripciones en materia de etiquetado medioambiental, que indican que los productos responden a normas ambientales específicas, Alemania con el "Ángel Azul" y Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia con el "Cisne Nórdico", esta etiqueta ecológica no tarda en extenderse a la Unión Europea como política regional.

De acuerdo a los criterios uniformes sobre etiquetado de productos distintivos, una etiqueta que proporciona información comercial generalmente ostenta los siguientes datos:

- Nombre o denominación genérica del producto (en superficie Principal)
- Indicación de cantidad (en superficie Principal)
- Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor o responsable de la fabricación para productos nacionales
- leyenda que identifique el país de origen
- Las advertencias de riesgos por Medio de leyendas gráficas o símbolos precautorios Cuando el uso o manejo de conservación requiera de Instrucciones.
- Cuando corresponda fecha de caducidad o de consumo preferente
- Tratándose de productos importados, nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del importador

Aunque no se pueden agregar los datos "**Libre de Terrorismo**" y "**No daña el medio ambiente**", nuevas etiquetas con sus diferentes procesos de certificación están floreciendo, mismas que se tiene que acreditar su cumplimiento en aduanas con su respectivo certificado emitido por órgano autorizado de acuerdo a las reglamentaciones aprobadas en cada país.

Por su parte, México en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, establece la necesidad de identificar, en un programa nacional, las necesidades de normalización a mediano y largo plazo, con el fin de buscar la mejora permanente del sistema de normalización y evaluación de la conformidad, se proyecta la elaboración de un programa estratégico de normalización que permita desarrollar una cultura de normalización y consumo responsable, una mayor integración y coordinación interinstitucional en la creación de normas oficiales

mexicanas, que esté al pendiente de que exista la infraestructura y de los procedimientos necesarios para la evaluación de la conformidad, que actualice la legislación y posicione a nuestro país en los foros internacionales.

Es un hecho que en materia de reglamentaciones técnicas, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio al otorgar el derecho a adoptar medidas relativas a normalización que se requieran y el derecho a fijar el nivel de protección que se considere apropiado, en una época de recesión internacional, deja un amplio margen para el florecimiento de obstáculos y nuevas formas de proteccionismo.

Desde fines de la década de los noventa ya decía el Director General de la OMC Renato Ruggiero, en su discurso de apertura del Simposio de la OMC sobre facilitación del comercio que "los obstáculos invisibles al comercio, tales como los requisitos excesivos en materia de documentación y las demoras a las que, como consecuencia de las formalidades que se les imponen, deben hacer frente las empresas al transportar las mercancías a través de las fronteras, están incrementando los costes de los comerciantes, los consumidores y las economías nacionales y están creando un entorno negativo en general para el comercio"²⁰¹.

La atención de la comunidad internacional desde ese entonces, se fue orientando hacia lo que se ha denominado "costes invisibles", provocados por las necesidades de documentación, las demoras de procedimiento y la falta de transparencia y previsibilidad en la aplicación de las normas y reglamentos de los gobiernos, dado que la situación económica internacional no ha mejorado, el proteccionismo ha tomado forma en las reglamentaciones técnicas, nuevas especificaciones, nuevos procesos de certificación y aumento de la protección de la seguridad nacional, la vida, la salud humana, vegetal, animal y el medio ambiente.

Es necesario que nuestro país fortalezca las acciones encaminadas a la normalización, no solo para crear, reformar y uniformar las normas oficiales mexicanas con otros reglamentos técnicos, sino para que México se vincule en los foros internacionales y estreche la comunicación con los agentes productivos del país para evitar los daños que pueden sufrir nuestras exportaciones al intentar exportar sin cumplir algún nuevo reglamento.

²⁰¹ www.wto.org. NOTICIAS: COMUNICADOS DE PRENSA 1998, PRESS/95, 9 de marzo de 1998

El presente capítulo analizó la forma en que impactaron los acontecimientos más trascendentales del plano internacional a nuestro país y cómo se fue acomodando a la nueva dinámica del comercio Internacional en esta nueva fase del capitalismo.

En la segunda posguerra mundial, México llevaba a cabo el desarrollo estabilizador a través de la política de sustitución de importaciones, cuya orientación fundamental había sido el exceso de protección concedida a las industrias y los incentivos fiscales otorgados como apoyo al desarrollo de las actividades prioritarias.

La crisis energética de 1973, cuando la OPEP elevó los precios del petróleo, que se mantuvieron elevados en casi toda la década y subieron todavía más en 1978, generó que los bancos internacionales otorgaran créditos con gran facilidad y tasas de interés muy bajas a los países que tuvieran este recurso. En México era evidente el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el debate sobre el cambio de modelo económico, así como la adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), pero con una economía petrolizada, la inversión pública y privada se elevaron financiada a través de préstamos internacionales, por lo que con la bonanza petrolera se encubrieron los graves problemas estructurales y se adormeció la polémica, mientras el país continuaba endeudándose.

Al gobierno de Miguel de la Madrid le tocó enfrentar esta crisis, estaba convencido de que no era un fenómeno pasajero e inició un cambio estructural de la economía y de las políticas e instrumentos económicos del país.

Aunado a la crisis interna y a la internacional, nuestro vecino del norte, Estados Unidos había aprobado una legislación comercial más agresiva, que recrudesció en esta década, debido a la pérdida de mercados de exportación ante la Comunidad Europea y Japón, ejerció una fuerte presión para que México abriera su economía y se adhiriera al GATT. El hegemón se valía de medidas neoproteccionistas y de la aplicación arbitraria de derecho compensatorio para lograr sus objetivos. La adhesión de nuestro país al GATT era evidente e inició la adaptación de su legislación comercial.

En materia de comercio exterior, la Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior vigente desde 1971, cambia a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Políticas de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior, que facultaba al Ejecutivo para establecer los aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias que considerara necesarios y fortalecía el procedimiento contra prácticas desleales de comercio internacional.

La fiscalización también fue reformada, se cambió la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación vigente desde 1979 por la Ley Aduanera de 1981 que únicamente contemplaba como regulaciones y restricciones no arancelarias a la mercancía prohibida y la restringida por permisos

de autoridad competente sólo contempla una multa por permiso de autoridad competente.

El proceso de adhesión de México al GATT, se inició formalmente el 27 de noviembre de 1985, después de que el terremoto sacudiera a nuestro país, ocasionando graves daños y llegando al punto más álgido de la crisis mexicana. Desafortunadamente, nuestro país tomó esta decisión en un momento donde había una crisis de confianza en el sistema de comercio multilateral y las prácticas unilaterales arbitrarias abundaban y evidenciaban la fragilidad del sistema multilateral y sobretodo la carencia de un sistema de solución de controversias efectivo.

El 24 de agosto de 1986, México quedaba inscrito como el nonagésimo segundo miembro del GATT.

Nuestro país suscribió el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional ad referendum el 24 de julio de 1987 y en ese mismo año reformó la Ley General de Normas, Pesas y Medidas vigente desde 1961, que contemplaba a las hoy Normas Oficiales Mexicanas de información comercial como normas obligatorias de Nomenclatura, que contenían obligaciones exigibles antes de expenderlas al público en general y su propósito era la protección al consumidor. Para adaptar esta ley, se le insertó la parte referente a la Normalización en el Título Tercero y se instituyeron las Normas Oficiales Mexicanas para elevar la calidad y la competitividad de la industria nacional, el sistema nacional de acreditamiento de laboratorios de certificación, la Comisión Nacional de Normalización con un carácter consultivo, creando así la actual Ley Federal de Metrología y Normalización.

Al igual que las anteriores normas obligatorias, las Normas Oficiales Mexicanas se publicaban en el Diario Oficial de la Federación, las NOMs cuya finalidad consiste en dar información comercial e información sanitaria se publicaron hasta la década de los noventa, no obstante con el cambio de modelo económico se había propiciado la importación de productos que no contenían la suficiente información en español, por lo que los objetivos que se perseguían al etiquetar la mercancía aumentaron, ya no solamente era el de proteger los intereses de los consumidores, sino también evitar la competencia desleal entre los comerciantes e importadores y combatir la importación de "artículos chatarra".

Una Norma Oficial Mexicana es una regulación técnica de observancia obligatoria, expedida por las dependencias normalizadoras competentes a través de sus respectivos Comités Consultivos Nacionales de Normalización que establece las características y especificaciones que deben reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o para la preservación de recursos naturales.

En el plano regional, el 12 de agosto de 1992, México, Estados Unidos (E.U.) y Canadá, iniciaron la negociación para la concreción de un Tratado Libre de Comercio (TLC) en América del Norte que se concretó en tan sólo 14 meses, mismo que entró en vigor en enero de 1994.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue el instrumento básico del modelo aperturista del Presidente Carlos Salinas de Gortari y representó la conversión de la economía norteamericana al modelo regional mediante la asociación económica de América del Norte, es decir México eligió entrarle a la globalización económica asociado con su vecino del norte, decisión que terminó de delinear el orden internacional, generando un mundo tripolar con intercambios comerciales entre tres regiones Norte América, Sudeste Asiático y Europa Occidental.

El expresidente Salinas había llevado a cabo una política de acelerada apertura y libre cambio para la cual no estaba preparado el país. Bajo la cara de la modernidad se llevó a México a una dependencia mayor a nuestro vecino del norte que en los años anteriores. El nuevo presidente recibió a México económicamente en focos rojos: tasas de desempleo abierto y encubierto cada vez más altas, una moneda débil, salarios contraídos, crisis de carteras vencidas de la banca, altas tasas de interés, fraudes de instituciones financieras, quiebra de pequeñas y medianas empresas, desequilibrio entre exportaciones e importaciones y la tendencia de los capitales nacionales y extranjeros para la especulación antes que a la inversión productiva.

El Dr. Ernesto Zedillo fue el encargado de sacar del país de la crisis y darle un contrapeso a los Estados Unidos. La opción más viable para diversificar era un acuerdo con la Unión Europea. México pasó el sexenio negociando un tratado comercial que se logró firmar hasta el 6 de junio de 2000.

En el plano local, el 10 de julio de 1993, es decir, mientras se negociaba el TLCAN y como una necesidad de adaptación legislativa, se lanza la iniciativa que propone reconocer el nuevo papel internacional de México al proponer la actual Ley de Comercio Exterior que creó la Comisión de Comercio Exterior que sustituyó y amplió las funciones de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior, al facultarla como órgano de consulta obligatoria de la Administración Pública Federal, en relación a las modificaciones y al establecimiento de medidas de regulación y restricción al comercio exterior, lo que otorga una mayor claridad al proceso de determinarlas.

Con estas modificaciones se vincula a la Ley Federal de Metrología y Normalización con la Ley de Comercio Exterior, pero no se modifica la Ley Aduanera para vigilar su cumplimiento en el punto de entrada.

A partir de la publicación de la Ley de Comercio Exterior, en la que se indica que no se pueden establecer disposiciones a la importación, circulación o y tránsito de mercancías diferentes a dichas normas y que la Secretaría de

Comercio y Fomento Industrial, hoy Economía será la encargada de determinar las Normas Oficiales Mexicanas que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Esta determinación se somete previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y se publica en el Diario Oficial de la Federación, requisito que se lleva a cabo dos años después, con la publicación del Acuerdo que Identifica las fracciones arancelarias de las tarifas de la Ley del Impuesto General de Importación y de la Ley General del Impuesto General de Exportación, en las cuales se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en el punto de entrada de las mercancías al país, y en el de su salida.

Este acuerdo, mejor conocido como el acuerdo de normas establece 16 normas oficiales mexicanas de información comercial que se fiscalizan en la aduana y se procede según dicta la Ley Aduanera que entró en vigor en 1996.

En el ámbito multilateral, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio fue retomado como obligatorio para todo país miembro de la organización, en el Acta de Marrakech y al reforzarse el órgano de solución de controversias en la OMC, se dio un gran paso en la obligatoriedad de su aplicación.

Mientras en el plano multilateral se vive la era de la facilitación del comercio (1996-) al tratar de armonizar los diferentes reglamentos técnicos y sus procesos de certificación, la disminución del papeleo y el rápido acceso a la información, México apenas incluye en la Ley Aduanera la fiscalización de las normas oficiales mexicanas de información comercial en el punto de entrada, cobrando una multa del 70 al 100% del valor comercial de las mercancías, otorgando la posibilidad de 30 días para cumplirla y un 2 al 10% en caso de datos inexactos, pero en 2002 sufrió una modificación al separar las normas de información comercial del resto de las normas, dejando únicamente la multa del 2 al 10% ya sea por incumplimiento o por datos inexactos.

Es evidente que nuestro país necesita fortalecer las acciones encaminadas a la normalización, no sólo para crear, reformar y uniformar las normas oficiales mexicanas con otros reglamentos técnicos internacionales, sino para que México se vincule en los foros internacionales, estreche la comunicación con los agentes productivos del país para evitar los daños que pueden sufrir nuestras exportaciones al intentar exportar sin cumplir algún nuevo reglamento y proponga la revisión del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos, aumentando los requisitos para demostrar que la norma no constituye un obstáculo innecesarios al comercio, puesto que al otorgar el derecho a adoptar medidas relativas a normalización que se requieran y el derecho a fijar el nivel de protección que se considere apropiado, en una época de recesión internacional, deja un amplio margen para el florecimiento de obstáculos innecesarios para el comercio mundial, pero necesarios para el comercio nacional, depende de la óptica con la que se vea.

Conclusiones

A lo largo de la presente investigación, se pudo comprobar la hipótesis planteada, pues efectivamente las regulaciones no arancelarias al comercio internacional desplazaron a los aranceles, pues con las diferentes rondas de negociaciones para la disminución de aranceles llevadas a cabo al amparo del GATT, en tiempos de crisis (década de los setentas y ochentas) se generaron otros mecanismos alternos de protección, que sin ser tarifas arancelarias convencionales, brindan una forma de protección. Sin embargo, la hipótesis contempla una protección a las empresas y no al mercado nacional, para concluir sobre esta segunda parte son necesarios varios elementos previos.

Para empezar es necesario concluir sobre el marco teórico que en esencia existe una relación entre libre comercio y proteccionismo, este último se genera para moderar la competencia y evitar el quiebre de las industrias locales, es el mecanismo que los Estados desarrollaron para regular el libre comercio. Parece ser su antítesis, pero más bien son complementarios, uno no se entiende sin el otro, pues sin este mecanismo de defensa las economías locales, las débiles, con poca capacidad de reconversión ya hubieran quebrado y el sistema económico internacional se hubiera colapsado.

Por lo tanto, mientras se pugne por el libre comercio, existirá un mecanismo de defensa que amortiguará la competencia externa, que a veces se utilizará para evitar el quiebre de empresas, impulsar el desarrollo de un determinado sector, mantener el estatus de potencia comercial o simplemente como medida electorera.

Ahora bien, se pudo identificar que existe una relación entre la economía internacional y el proteccionismo en la siguiente dinámica: cuando la economía se encuentra en una fase descendente (épocas de crisis), ya sea en una desaceleración o una recesión, el proteccionismo aumenta.

En la década de los cincuenta y sesenta Estados Unidos era la potencia líder del bloque capitalista que junto con varias potencias medias, desarrollaban un comercio con occidente que obedecía a la siguiente dinámica: los países industrializados compraban materias primas y explotaban los recursos naturales de países de reciente descolonización o inmaduros políticamente, con ellas producían manufacturas que las vendían de vuelta a precios más altos. Con el excedente, se invertía en tecnología, que incrementaba a su vez el desfase tecnológico con respecto a los países proveedores y les generaba mayores ventajas comparativas, que les permitía mantener su estatus de potencia.

El proteccionismo operaba principalmente a través de aranceles, por eso el GATT fue creado para disminuirlos paulatinamente hasta eliminarlos, en el marco de dicho acuerdo se negociaron en las primeras seis rondas (1947-1967), disminuciones paulatinas de las tarifas en aduana.

En los setenta, se inicia la transición del cambio cualitativo de la economía internacional, emergieron dos potencias medias, Alemania y Japón, que se tornaron en los principales competidores de Estados Unidos y el avance tecnológico hizo menores las posibilidades de un desarrollo económico para los entonces denominados países del tercer mundo. Es en esta década cuando surge el Neoproteccionismo, gracias al desajuste económico internacional, combinado con los compromisos adquiridos en materia de desarme arancelario.

Por lo que se cambió la cualidad del proteccionismo convencional, originando un nuevo proteccionismo, el denominado "neoproteccionismo" cuya innovación es el uso principalmente de barreras no arancelarias, que sin dejar de utilizar los aranceles, brinda una forma porosa de protección.

Cabe señalar que las barreras no arancelarias ya existían antes de la década de los setenta, el Neoproteccionismo no significa que se hayan inventado este tipo de barreras, sino que los Estados las utilizaron como herramienta principal para regular las importaciones, utilizando las ya existentes y creando otras.

Las medidas no arancelarias tomaron relevancia en el marco de la Ronda Tokio, se creó un grupo de trabajo que las identificó, inventarió, clasificó y negoció una serie de códigos sobre obstáculos no arancelarios, que eran estrictamente voluntarios.

Se creó el "Código de Normas" que sin desproteger la salud humana, animal o vegetal, trata de evitar que los procedimientos y sistemas relacionados con las normas, las pruebas, los ensayos y la certificación de productos, se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Este Código se tornaría en obligatorio para los países signatarios, ya fueran partes contratantes o no del GATT, a partir del 1º de enero de 1980, fecha en que entró en vigor el Acuerdo, justo después de finalizar la Ronda Tokio.

Para los ochentas la economía internacional se encontraba en recesión, aumenta el uso de las barreras no arancelarias y se imponían medidas compensatorias so pretexto de medidas compensatorias contempladas en el GATT. La combinación de los avances tecnológicos, la caída de la URSS como la potencia líder del modelo económico alternativo y la consecuente expansión del capitalismo a través de la acción de las empresas multinacionales acentuaron la interdependencia de las economías nacionales y consolidaron el cambio cualitativo de la economía internacional, el capitalismo entra en su fase global.

En la siguiente década se viven los primeros años de vida de esta nueva fase del capitalismo. Los países se asociaron mediante acuerdos de libre comercio para maximizar sus ventajas competitivas y acrecentar ganancias, originando una Regionalización dentro de la Globalización, con tres tipos de regiones comerciales, América del Norte, Unión Europea y Sudeste Asiático, cuyos líderes son Estados Unidos, Alemania y Japón.

Esta regionalización genera que el mundo se entienda en tres planos: el global, el regional y el local y por ende el proteccionismo se genera no sólo entre países sino entre bloques.

La Ronda Uruguay duró de 1986 a 1994, fortaleció el sistema multilateral de comercio y llevó a cabo una reorganización de la economía y las relaciones internacionales económicas para este siglo. En este periodo, varios países firmaron el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, mismo que se examinó y se amplió, presentando las siguientes modificaciones respecto al Código de Normas: las obligaciones en materia de notificación se extendieron a las instituciones públicas locales; se estableció el código de conducta por el que se rigen las instituciones no gubernamentales locales, nacionales y regionales, se reforzaron las disposiciones relativas a las pruebas, la inspección y los sistemas de certificación para evitar toda posible discriminación; se le otorgó una mayor importancia a la transparencia en la redacción y aplicación de las normas y sistemas de certificación; se mejoró la transparencia en los acuerdos bilaterales sobre normas y en las actividades regionales de normalización; y por último se incrementó el nivel de compromiso de todos los gobiernos en lo que respecta a las prescripciones en materia de notificación y transparencia.

Este Acuerdo fue retomado como obligatorio para todo país miembro de la OMC, de acuerdo al Acta de Marrakech y al reforzar el órgano de solución de controversias en la OMC, se dio un gran paso en la obligatoriedad de su aplicación.

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio es el producto de los esfuerzos por regular el Neoproteccionismo surgido en los setentas, es el marco jurídico de las reglamentaciones técnicas nacionales que obturan el comercio internacional actualmente. Al otorgar a los países miembros de la OMC, el derecho a adoptar de manera discrecional el nivel de protección que consideren necesario, generando un neoproteccionismo institucionalizado. es decir, este acuerdo permite crear nuevos reglamentos técnicos que son utilizados de dos formas, para contener la competencia externa y para posicionar a las empresas más competitivas a nivel global.

Lo anterior nos permite concluir sobre la segunda parte de la hipótesis, confirmando lo planteado, pues de acuerdo a la configuración mundial de principios del siglo XXI, el Neoproteccionismo que se lleva a cabo es "una nueva tendencia mundial a implementar nuevos controles al comercio ante economías abiertas y de fuerte intercambio de productos y debe existir siempre un conjunto de controles que permitan a un país, equilibrar su comercio. No es ya el clásico proteccionismo de no permitir la entrada de mercancía extranjera en cierto sector, sino que ahora el proteccionismo se encamina a sólo poner en el mercado de una nación artículos de calidad y que tengan su lugar ganado gracias a su competitividad, esfuerzo por satisfacer las necesidades de los consumidores y cubrir los huecos que otras empresas ya sean nacionales o extranjeras no lo hicieron. En otras palabras, ahora sólo las empresas modernas y eficientes

tendrán oportunidad de traspasar barreras y mantenerse en la distribución mundial de sus productos".²⁰²

Por lo que únicamente las empresas modernas pueden traspasar las barreras no arancelarias, pues para poder cumplir con una regulación técnica, es necesario transformar el proceso productivo a las diferentes reglamentaciones, lo cual incrementa los costos y dificulta el proceso de exportación.

En México, hubo una resistencia para adaptarse al cambio cualitativo de la economía internacional por razones políticas, se tomó la decisión de abrir las fronteras a la competencia externa a destiempo, originando un rezago en la industria nacional, que al irse enfrentando con la realidad mundial ha originado graves desajustes que han causado el cierre de varias empresas. Este retraso se refleja en el plano legislativo.

En relación con el caso práctico, las Normas Oficiales Mexicanas son regulaciones técnicas de observancia obligatoria, que establecen las características y especificaciones que deben reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o para la preservación de recursos naturales. Su marco jurídico internacional es el ya comentado Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el nacional, es la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, que las contempla como obligatorias, la Ley de Comercio Exterior, que las vincula con el comercio exterior y la Ley Aduanera, que es la que las fiscaliza.

Las normas sobre etiquetado que otorgaban información comercial se convirtieron en regulaciones no arancelarias cuando nuestro país incluyó las Normas Oficiales Mexicanas en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, a raíz de la suscripción al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en el año de 1987. Pero la reforma en la Ley de Comercio Exterior se da hasta 1993, como preparativo legislativo para la firma del TLCAN y su fiscalización en aduanas se inicia hasta 1995, año en que se reforma la Ley Aduanera y se publican en el Diario Oficial de la Federación las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial que se deben cumplir en el punto de entrada al país.

En el plano regional, se analizaron los apartados referentes a las reglamentaciones técnicas de los dos tratados comerciales más importantes para su economía, que ha firmado México, ambos se basan en el texto del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos, careciendo de diferencias sustanciales, se puede concluir que tanto en el plano global, como en el regional está permitido el uso de medidas neoproteccionistas.

²⁰² Sergio A. Berumen. Economía Internacional. Ed. Compañía Editorial Continental CECSA, México, 2002, p. 176.

Se puede concluir finalmente que en el periodo histórico analizado, que va desde la reconstrucción económica de la segunda posguerra mundial hasta los primeros años del inicio del siglo veintiuno, se identificó que el Proteccionismo resurge en los setenta, se recrudece en los ochenta, se hace más sutil en los noventa y repunta a partir del 2000, agravándose a partir de los atentados terroristas. Debido a que el mundo se encuentra en una fase descendente del ciclo económico global, se vive un recrudecimiento de medidas neoproteccionistas y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio sirve de marco para su creación, pues sin violar los preceptos de la OMC se crean medidas tales como la Ley Antibioterrorista, que no es más que una medida de protección unilateral avalada por un Acuerdo que es necesario reformar para que cumpla con su cometido.

La legislación mexicana permite también la creación de Normas Oficiales Mexicanas que protejan la seguridad, la vida, la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente y el consumidor, es decir, contempla la posibilidad de crear nuevos reglamentos técnicos que pueden ser utilizados como defensa de la industria nacional, pero debido al trato nacional, estas reglamentaciones tienen que ser cumplidas también por nacionales para no violar el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio; al contar con un mercado compuesto por pocas empresas capaces de reconvertir sus procesos industriales para elevar la calidad, para nuestro país es difícil utilizar este neoproteccionismo, aunque se encuentre institucionalizado en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Por lo que las empresas mexicanas sufrirán el embate del Neoproteccionismo institucionalizado, en el que se vislumbran nuevas reconversiones industriales necesarias para cumplir con los reglamentos técnicos de nuestros socios comerciales.

Anexos

Marco Regulatorio de Comercio Exterior

Ley	Publicación en el DOF	Objeto
Ley de Comercio Exterior	27 de julio de 1993	Regular las facultades que el artículo 131 de la Constitución. Regular y promover el comercio, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la Internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población. ²⁰³
Ley Aduanera	15 de diciembre de 1995	Proporcionar seguridad jurídica, lo cual se materializa al evitar dispersión de la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos. Promover la inversión y las exportaciones, cumplir con compromisos internacionales como el GATT-OMC y el TLCAN.
Ley del Impuesto General de Importación y Exportación	18 de enero de 2002	Tarifas que tienen por objeto clasificar las mercancías y determinar el respectivo impuesto al comercio exterior.
Ley Federal sobre Metrología y Normalización	1º de julio de 1992	Adecuar la legislación nacional a las reglas del comercio mundial en lo que se refiere a sistemas de medición y de normalización
Ley General de Salud	7 de febrero de 1984	Se encarga de la regulación sanitaria del proceso de importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyen riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración.
Ley Federal de Sanidad Vegetal	5 de enero de 1994	Se encarga de la importación de vegetales, productos o subproductos, agentes patogénicos y cualquier tipo de insumos, materiales y equipos queda sujeta a control mediante la expedición del certificado fitosanitario respectivo. Para la obtención de dicho certificado, la autoridad expedirá las NOMs que establezcan las características y especificaciones fitosanitarias a que se sujeta tal importación.
Ley Federal de Sanidad Animal	18 de junio de 1993	La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, deberá expedir las Normas Oficiales en las que establezca los casos en que la movilización e importación de animales, sus productos y subproductos requieren de certificado zoonosanitario en razón del riesgo que impliquen en coordinación con la Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial.

²⁰³ Art. 1 de la LCE.

Ley	Publicación en el DOF	Objeto
Ley Federal de Derechos	26 de diciembre de 1990	Se encarga del pago de los derechos correspondientes. Del pago del derecho de trámite aduanero, de las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento en los términos de la ley de la materia.
Ley de Inversión Extranjera	27 de diciembre de 1993	Persigue complementar la actividad del comercio internacional a través de la flexibilización en las políticas de control y aceptación de la Inversión extranjera, productiva en las empresas mexicanas con el ánimo de incrementar el intercambio comercial en el exterior.
Ley del IVA	29 de diciembre de 1978	Se encarga de aplicar el impuesto al valor agregado, obligando a las personas físicas y morales que en territorio nacional realicen actos o actividades de enajenación de bienes, presten servicios independientes y otorguen el uso o goce temporal de bienes e importen bienes y servicios. Aplicando una tasa general del 15%.
Ley del IEPS	30 de diciembre de 1980	Persigue la obligación del pago del impuesto a las personas físicas y morales que realicen actos o actividades de enajenación de bienes en territorio nacional o en su caso la importación o presentación de bienes o servicios, el impuesto se aplicará calculando el valor o la tasa de los bienes y servicios que regula.
Código Fiscal de la Federación	31 de diciembre de 1981	Se encarga de que las personas físicas y morales contribuyan a los gastos públicos, esta ley se aplica sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México es parte.
Ley del Impuesto sobre la Renta	30 de diciembre de 1980	Se encarga de que las personas físicas y morales tributen respecto de sus ingresos, cualquiera que estos sea la fuente de la riqueza de donde provenga.

Marco Regulatorio de NOM'S

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Art.131

Ley Federal sobre Metrología y Normalización Cap. II Sec. I

Ley de Comercio Exterior Título IV Sec III

Ley Aduanera
Arts. 36, 95, 151 fr. II ,
176 fr. II

LFPC

Acuerdo de Normas

Reglamento de la LFMN
Cap II Secc I y Cap. III

178 Fr. IV Multa del 70 al 100% del VC de las mercancías y 183-A fr. IV

184 Fr. XIV, 185 Fr. XIII Multa del 2 al 10% del VC de las mercancías y 183-A fr. IV

-Normas Oficiales Mexicanas (NOM)
-Normas Mexicanas (NMX)

Evolución de las principales leyes que vinculan a la normalización con el comercio exterior de México

1950-2003

LEY QUE CREA UNA COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 31/12/56	LEY QUE CREA EL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR 31/12/70	LEY REGLAMENTARIA DEL ARTÍCULO 131 DE LA CPEUM EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR 31/01/1986 1	LEY DE COMERCIO EXTERIOR 27/07/1993 2
LEY SOBRE PESAS Y MEDIDAS 14/06/28	LEY GENERAL DE NORMAS, PESAS Y MEDIDAS 19/12/1960 3	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN 6/10/1987 4	
CÓDIGO ADUANERO 31/12/51	LEY DE VALORACIÓN ADUANERA DE LAS MERCANCIAS DE IMPORTACIÓN 27/12/78	LEY ADUANERA 30/12/81	LEY ADUANERA 15/12/95 5 6

1.- Aparecen las Regulaciones y Restricciones no arancelarias en el Art. 1 fracción III, Capítulo II "Restricciones a la Exportación e Importación"

2.- Cambia el nombre del Capítulo II "Medidas de Regulación y restricción no arancelarias. Se inserta Sección III "Normas Oficiales Mexicanas"

3.- Aparecen por primera vez las normas obligatorias. Se inserta en la legislación mexicana por primera vez la normalización.

Normas Obligatorias que se clasificaban en normas de :

- de Nomenclatura
- Funcionamiento
- Calidad
- Métodos de Prueba

4.- Aparecen las Normas Oficiales Mexicanas que pueden ser de :

- Información comercial
- Certificación
- Emergencia

5.- Multa del 70 al 100% del valor comercial de las mercancías, con posibilidad de 30 días para cumplirla. Multa del 2 al 10% del valor comercial de las mercancías en caso de datos inexactos, si no se cumplía, persistía la multa anterior.

6.- El 31 de diciembre de 2002, se reforma la Ley Aduanera para sancionar a las Normas Oficiales Mexicanas de información comercial, aún si la autoridad considera su incumplimiento con una multa del 2 al 10%.

Resumen de la información requerida por las Normas Oficiales Mexicanas de Información Comercial

NOM-004-SCFI-1994

Información Comercial – Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir y sus accesorios

<p>Información que debe de contener el etiquetado para textiles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de insumos (porcentaje en orden de predominio) • Medidas • País de origen • Nombre, denominación o razón social, así como R.F.C. del fabricante o importador
<p>La información debe presentarse en etiqueta permanente en los siguientes casos:</p>	<p>Cortes de tela que contengan 45% ó más de lana que no exceda de 5 metros, bolsos de mano, maletas, monederos, billeteras, estuches, mochilas, paraguas y parasoles, cubreasientos, artículos para cubrir electrodomésticos y domésticos, cubiertas para planchadores, protectores y guantes para muebles, cojines, juguetes, se puede incorporar la información en el envase o empaque cuando exista.</p>
<p>La información debe aparecer en etiqueta temporal o amarrada al producto en los siguientes casos:</p>	<p>Telas tejidas y no tejidas de cualquier índole, alfombras y bajo alfombras y materiales textiles, pelucas, artículos desechables destinados a ser utilizados en una sola ocasión; en este caso la Información puede ser presentada en el envase.</p>
<p>La información debe ostentarse en el carrete, contenedor, empaque, fajilla u ovillo en los siguientes casos:</p>	<p>Hilados e hilos, estambres para tejer a mano, piezas o rollos de cualquier longitud de encajes, tiras bordadas, listones, agujetas, textiles en rollo o a granel y demás artículos de pasamanería hasta 30 cm de ancho. Cuando se comercialicen conjuntos que incluyan diferentes productos sujetos a la presente Norma, cada uno de ellos debe cumplirla individualmente.</p>
<p>Información que debe contener el etiquetado para las prendas de vestir, ropa de casa y sus accesorios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marca comercial • Descripción de Insumos (porcentaje en orden de predominio) • Talla (para prendas de vestir) o medidas (para ropa de casa) • Instrucciones de cuidado utilizando símbolos y leyendas de la norma NMX-024 • País de origen • Nombre, denominación ó razón social, así como R.F.C. de la empresa (este último puede ir en etiqueta temporal)
<p>Las prendas de vestir y sus accesorios deben ostentar la información en forma legible en:</p>	<p>Una o más etiquetas permanentes colocadas en la parte inferior del cuello o cintura, o en cualquier otro lugar visible, de acuerdo con las características de la prenda o accesorios. Para estos efectos, se considera lugar visible cualquier punto en el anverso o reverso de la prenda o accesorio, salvo el interior de las mangas o plera, en caso de que éstas existan, siempre que la etiqueta resulte visible por el sólo hecho de colocar la prenda de frente o vuelta, sin necesidad de descoser o desprender parte de o todo el forro u otros elementos de la prenda.</p>
<p>La ropa de casa debe presentar la siguiente información en etiqueta permanente en estos casos:</p>	<p>Sábanas, cobijas y cobertores (excepto los eléctricos), sobrecamas, manteles, manteles individuales, servilletas, protectores, tapetes, cortinas confeccionadas, toallas, colchones y bases de colchones elaboradas o forradas con textiles.</p>
<p>La Información debe presentarse en la caja, contenedor, empaque o fajilla en los siguientes casos:</p>	<p>Pantimedias, medias y toblmedias, calcetines y calcetas y en aquellos productos que por ser delicados, el fijarles la etiqueta en forma directa perjudicaría su uso o estética y ocasionaría que perdiesen valor.</p>

NOM-020-SCFI-1997

Etiquetado de cueros y pieles curtidas naturales y materiales sintéticos o artificiales con esa apariencia, calzado, marroquinería, así como los productos elaborados con dichos materiales.

Datos que debe contener el etiquetado	<p>Para productos terminados se debe de marcar en español, en forma permanente y en un lugar visible la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nombre, denominación o razón social completo o abreviado del fabricante nacional o importador o su marca registrada.• La leyenda "Hecho en México" o bien, el nombre del país de origen.• Definición genérica o específica de los materiales y opcionalmente su acabado. <p>Para efectos de esta norma deben especificarse claramente los principales elementos de los artículos elaborados con piel o de sustitutos con esa apariencia o de sus sustitutos de otros materiales.</p> <ul style="list-style-type: none">• En calzado: el corte el forro y la suela.• En las prendas de vestir como abrigos, chamarras, sacos, pantalones, faldas, bolsas para dama, guantes, cinturones y artículos de viaje como velices, portafolios, mochilas, etc., la parte externa del producto y el forro.• En artículos como monederos carteras, billeteras, llaveros, estuches, artículos para escritorio, para oficina y otros no especificados, se debe identificar el material de la vista y el forro cuando éste sea piel.• En los artículos de cuero de uso industrial, como son los rollos de banda de cuero, artículos tales como refacciones de cuero, empaques de cuero, etc., únicamente debe marcarse en un lugar visible de su embalaje.• Cuando los artículos a que se refiere esta Norma se comercialicen como pares, la información podrá presentarse en una o ambas piezas. <p>Las pieles o cueros curtidos únicamente deben marcarse en un lugar visible de su embalaje, pudiendo hacerlo mediante una etiqueta adherida. A elección del fabricante, puede anteponerse la palabra piel o cuero y/o nombre genérico o específico.</p> <p>Los materiales terminados con apariencia de piel (materiales artificiales o sintéticos), cuando se encuentran enrollados se pueden marcar colocando una etiqueta en la bobina y cuando estén en forma de plancha u hojas se deben marcar por medio de etiquetas adheridas o colgadas firmemente. Dichos materiales deben estar marcados con impresión o etiqueta en forma legible y en lugar visible ostentando una leyenda en español con los datos que aparecen al principio de esta sección.</p>
---------------------------------------	---

NOM-024-SCFI-1998

Productos Electrónicos, Eléctricos y Electrodomésticos

<p>Datos que deben contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto salvo que éste sea obvio • Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del fabricante nacional o importador • Leyenda que identifique que el producto fue hecho o producido en México, o el país de origen del mismo. • Características eléctricas nominales de alimentación del producto. • Para el caso de productos reconstruidos, usado o de segunda mano, la indicación de esta circunstancia debe ser por lo menos dos veces el tamaño de la información anterior
<p>Información que deben contener los instructivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y teléfono del fabricante nacional o importador • Marca, modelo o forma en que el fabricante o importador identifique al producto • Leyenda que invite a leerlo • Precauciones para el usuario • Indicaciones de conexión para su adecuado funcionamiento, cuando esto aplique • Características eléctricas nominales de alimentación del producto
<p>Información que deben de contener las Pólizas de Garantía</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del fabricante nacional o importador de productos electrónicos, eléctricos o electrodomésticos • Identificación del producto • Nombre o dirección de los establecimientos en la República Mexicana donde se pueda hacer efectiva la garantía • Lugar en donde los consumidores puedan obtener las partes, componentes, consumibles y accesorios • Duración de la garantía, la cual no puede ser menor a tres meses para los productos eléctricos y electrónicos, ni menor a un año en el caso de los electrodomésticos • Conceptos que cubre la garantía y limitaciones y excepciones que existan • Procedimiento para hacer efectiva la garantía. <p>Las pólizas de garantía deben precisar la fecha en la que el consumidor recibió el producto</p>
<p>¿Cuándo pueden eximirse de hacer efectiva la garantía los fabricantes nacionales o importadores?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el producto hubiese utilizado en condiciones distintas a las normales • Cuando el producto no hubiese sido operado de acuerdo con el instructivo de uso que le acompaña • Cuando el producto hubiese sido alterado o reparado por personas no autorizadas por el fabricante nacional o importador respectivo
<p>¿Cómo deben indicarse las advertencias?</p>	<p>Las advertencias deben fijarse en forma clara y ostensible.</p>
<p>¿En qué parte del empaque debe colocarse la información?</p>	<p>La información tanto obligatoria como opcional, puede estar en cualquier parte del empaque.</p>

NOM-139-SCFI-1999

Extracto natural de vainilla, derivados y sustitutos

<p>Datos que deben contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre genérico del producto, vainilla • Nombre específico del producto, conforme a las definiciones establecidas en el capítulo 4 de la presente Norma Oficial Mexicana y para lo cual se emplea un tamaño tipográfico no menos al 80% del nombre genérico. • Indicación de cantidad. • Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales y el nombre del importador en el caso de productos importados, así como la marca registrada. • La leyenda "Hecho en México" o en su caso, la declaración del país de origen. • Lista de ingredientes.
<p>Lista de Ingredientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Precedida por el término "Ingredientes". • Deben presentarse en orden cuantitativo decreciente. • Deben expresarse los aditivos empleados • Identificación del lote.

NOM-055-SCFI-1994

Materiales Retardantes y/o inhibidores de flama y/o ignífugos - Etiquetado

<p>Definiciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Material retardante y/o inhibidor de flama: Para efectos de esta Norma se entiende el producto químico, que aplicado a otros materiales los protege del fuego o evita que éste se propague.
<p>Datos que deben contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre o razón social del fabricante. • Marca comercial del producto. • Indicación de cantidad. • Nombre genérico del material y/o específico del mismo. • Nombre técnico o químico del producto. • Modo de empleo del producto (el fabricante debe especificar la forma de preparar y aplicar el producto para su uso correcto. Las indicaciones deben señalarse en Instructivo anexo o en la etiqueta) • Advertencias (el fabricante debe anotar las advertencias mínimas para preservar la seguridad y salud de las personas y la integridad del medio ambiente en general) • La leyenda "Hecho en México" o la designación del país de origen. • Fecha de caducidad • El Registro Federal de Contribuyentes del fabricante. • El Registro federal de Contribuyentes del importador. Este dato puede agregarse al momento de la comercialización.

NOM-003-SSA1-1993

Requisitos sanitarios que debe satisfacer el etiquetado de pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes

<p>Datos que deben contener el etiquetado de los envases</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El nombre y domicilio comercial del fabricante. • La denominación distintiva, o bien, la marca del producto. • El número de clave y lote <p>Los demás datos según corresponda, las leyendas precedidas por la palabra ADVERTENCIA, en el centro del recuadro. El resto de la leyenda debe colocarse de manera que quede escrita y enmarcada por una línea de color contrastante con el fondo de la etiqueta.</p>
<p>Las pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes compuestos de plomo formulados en base disolvente, deberán ostentar las siguientes leyendas</p>	<p>a) Descripción genérica, según el tipo de resina utilizada, en el caso de tintas, descripción genérica, según el uso. Debe colocarse en la parte de la etiqueta que ordinariamente se exhibe para su uso.</p> <p>b) ¡PRECAUCIÓN! PRODUCTO INFLAMABLE, MANTÉNGALO APARTADO DE ALTAS TEMPERATURAS, CHISPAS Y FLAMAS</p> <p>c) CONTIENE DISOLVENTES Y COMPUESTOS DE PLOMO, SUSTANCIAS TÓXICAS, CUYA EXPOSICIÓN POR CUALQUIER VÍA, O INHALACIÓN PROLONGADA O REITERADA ORIGINA GRAVES DAÑOS A LA SALUD.</p> <p>d) PROHIBIDO UTILIZAR ESTE PRODUCTO EN LA ELABORACIÓN, ACABADO O IMPRESIÓN DE JUGUETES SUSCEPTIBLES DE LLEVARSE A LA BOCA, DE ARTÍCULOS PARA USO DOMÉSTICO Y/O ESCOLARES USADOS POR NIÑOS.</p> <p>e) PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE EDAD.</p> <p>f) NO SE DEJE AL ALCANCE DE LOS MENORES DE EDAD.</p> <p>g) NO SE INGIERA. EN CASO DE INGESTION, NO SE PROVOQUE EL VOMITO. SOLICITE ATENCIÓN MÉDICA DE INMEDIATO. EVITE EL CONTACTO CON LA PIEL Y LOS OJOS.</p> <p>h) USE ESTE PRODUCTO CON VENTILACIÓN ADECUADA CIERRE BIEN EL ENVASE DESPUÉS DE CADA USO.</p>
<p>Las pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes formulados en base disolvente, que NO contienen compuestos de plomo, deberán ostentar las siguientes leyendas</p>	<p>Incisos a), b), e), f), g), h) e l)</p> <p>Leyenda: Contiene disolventes, sustancias tóxicas, cuya exposición por cualquier vía o inhalación prolongada o reiterada origina graves daños a la salud.</p> <p>En los envases con capacidad de 250 ml. o menos podrán excluirse las últimas dos leyendas mencionadas.</p>
<p>Las pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes formulados en base acuosa o aceite vegetal que contienen compuestos de plomo, deberán ostentar las siguientes leyendas</p>	<p>Incisos a), d), e), f) y g)</p> <p>Leyenda: CONTIENE COMPUESTOS DE PLOMO, TOXICOS, CUYA INHALACIÓN O INGESTIÓN ES DAÑINA A LA SALUD.</p> <p>Leyenda: este producto no debe utilizarse para el recubrimiento de juguetes y artículos de consumo para niños.</p>
<p>Las pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes formulados en base acuosa o aceite vegetal que NO contienen compuestos de plomo, deberán ostentar las siguientes leyendas</p>	<p>Inciso a)</p> <p>Leyenda: NO SE INGIERA. EN CASO DE INGERIRLO NO SE PROVOQUE VOMITO Y SOLICITE ATENCIÓN MÉDICA. EL USO DE ESTE PRODUCTO POR NIÑOS DEBE SER SUPERVISADO POR ADULTOS.</p>
<p>Está prohibida su venta en recipientes sin etiquetas, a granel y su envasado en lugares inseguros.</p>	

NOM-084-SCFI-1994

Información comercial-Especificaciones de información comercial sanitaria para productos de atún y bonita preenvasados.

Veracidad de la información	
<p>El nombre del producto declarado en la presentación comercial debe ser "atún" o "bonita" y debe ir precedido o seguido por el nombre común o usual de la especie, de manera que no induzca al consumidor a engaños, de acuerdo a la clasificación que detalla la presente norma.</p>	
Del medio de cobertura	<ul style="list-style-type: none"> • El nombre del medio de cobertura formará parte del nombre del alimento. Por ejemplo, si el medio de cobertura es aceite, entonces, el nombre del alimento será Atún o bonita (nombre común de la especie) en aceite. • Puede eximirse cuando se trate de productos de un solo ingrediente. Cuando se trate de envases individuales, la lista de ingredientes deberá aparecer en éstos. Cuando se trate de envases multiunitarios para su venta al consumidor en dicha presentación, la lista de ingredientes debe figurar en dicho envase, debiendo colocar en éste y en los productos individuales la Leyenda: "No etiquetado para su venta individual"
Lista de Ingredientes	<ul style="list-style-type: none"> • Deben enumerarse todos los ingredientes por orden cuantitativo decreciente (m/m) • Cuando un ingrediente compuesto constituya más del 25% del producto, se debe declarar acompañado de una lista entre paréntesis de sus ingredientes constitutivos por orden decreciente (m/m). Cuando constituya menos de ese porcentaje se deben declarar solamente los aditivos que desempeñan una función tecnológica en la elaboración del producto. Se deberá declarar siempre aquellos aditivos que se asocien a reacciones alérgicas. • Se deberá indicar el agua añadida, excepto cuando forme parte de un ingrediente compuesto y declarado como tal en la lista y la que se utilice en los procesos de cocción y reconstitución. No es necesario declarar el agua u otros ingredientes volátiles que se evaporan durante la fabricación. • Cuando se trate de aditivos cuyo uso se permite para atún y bonita preenvasados, su declaración se debe ajustar a lo establecido en la NOM-028-SSA1.
Datos que debe contener el etiquetado (en la superficie principal de exhibición del producto)	<ul style="list-style-type: none"> • Contenido neto y masa drenada. • País de origen • Identificación del lote • Marcado de la fecha de consumo preferente • Fecha de caducidad o de consumo preferente cuando las características del producto lo requieran • Leyendas precautorias
Generalidades	<ul style="list-style-type: none"> • La información comercial de los productos de atún y bonita preenvasados debe estar en su presentación comercial original y aplicarse de manera que no se separe del envase con el manejo normal durante su comercialización y deben ser por unidad de venta al público y/o envase multiunitario. • Cuando se trate de envases multiunitarios, para su venta al consumidor, la lista de ingredientes debe figurar en dicho envase, debiendo colocar en éste y en los productos individuales la leyenda: "No etiquetado para su venta individual". <p>Los datos que deben aparecer en la etiqueta deben indicarse con caracteres claros, visibles, indelebles y en colores contrastantes, fáciles de leer por el consumidor en circunstancias normales de compra y uso, con excepción del lote, el cual puede ser colocado en cualquier parte del envase.</p>

NOM-051-SCFI-1994

Especificaciones Generales Alimentos y Bebidas no Alcohólicas Preenvasados

<p>Datos que debe contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El nombre o denominación del producto. Por ejemplo "Mantequilla, Harina de Trigo, etc." • La marca del producto • La lista de ingredientes que se utilizaron para la preparación del producto, la cual debe estar ordenada comenzando con el ingrediente que se emplea en mayor cantidad hasta finalizar con el de menor cantidad. • Declaración de cantidad en base a la NOM-030-SCFI • El nombre y domicilio fiscal del productor o importador • País de origen • El número de lote • La fecha de caducidad • La declaración nutrimental en la etiqueta de alimentos preenvasados (cuando aplique) • Leyendas precautorias. Mencionar el uso de Ingredientes que puedan ser peligrosos para la salud cuando esto aplique.
<p>Información adicional que puede ponerse en la etiqueta:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La fecha de consumo preferente • Instrucciones para su uso • La Información adicional relativa al envase que no afecta el ambiente, ecológica, etc. • No debe olvidarse que cualquier información que se incluya en la etiqueta del alimento o bebida no alcohólica debe ser comprobable
<p>¿En qué parte del envase debe colocarse la información?</p>	<p>Hay una parte del envase a la cuál se conoce como "Superficie Principal de Exhibición", en ella debe aparecer por lo menos el nombre o denominación del producto, la marca y la declaración de cantidad. La Información restante, tanto obligatoria como opcional, puede estar en cualquier parte del envase. Es importante que la etiqueta permanezca en el envase hasta el momento del consumo del alimento o bebida no alcohólica.</p>
<p>¿En que tipo de envases deben incluirse las etiquetas?</p>	<p>La etiqueta debe estar colocada en aquella presentación que se vaya a comercializar directamente al consumidor final del producto.</p>
<p>¿Qué productos no se incluyen en la NOM-051 Especificaciones Generales de Etiquetado para Alimentos y Bebidas no Alcohólicas Preenvasados?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los productos que se venden a granel • Los animales vivos • Los libros y revistas, fascículos y publicaciones periódicas en cualquier presentación, incluyendo de manera enunciativa y no limitativa discos magnéticos y compactos, cintas y artículos análogos • Los artículos reconstruidos, usados o de segunda mano • Productos que se rigen por otra reglamentación vigente, como es el caso de Prendas de vestir y sus accesorios, ropa de casa, textiles; las especies de pescado, atún y bonita; cueros y pieles curtidas así como calzado; artículos de oro, plata, platino o paladio; productos eléctricos; electrónicos y electrodomésticos; bebidas alcohólicas; juguetes; artículos de belleza y cosméticos; medicamentos.

NOM-050-SCFI-1994

Disposiciones Generales para Producto

¿Para que funciona?	
<p>Esta Norma Oficial Mexicana sirve para garantizar que el etiquetado de productos, ya sean nacionales o extranjeros que se comercializan en territorio nacional, contengan la Información comercial necesaria en español para que los consumidores finales puedan tomar una decisión adecuada de compra.</p>	
<p>Datos que debe contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El nombre o denominación genérica del producto, cuando no pueda identificarse a simple vista. • La indicación de cantidad <p>Este dato debe aparecer conforme la NOM-030-SCFI, Información Comercial, Declaración de cantidad en la etiqueta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del fabricante o del responsable de la fabricación o, en su caso, del importador. • El país de origen del producto, identificado con una leyenda de "Hecho en", "Fabricado en" u otra similar • Advertencias o leyendas de precaución sobre los riesgos potenciales cuando se trate de productos peligrosos • Las instrucciones de uso del producto cuando sea necesario, dichas instrucciones deben indicarse en un Instructivo o manuales de operación anexo • Fecha de caducidad o de consumo preferente cuando las características del producto lo requieran
<p>¿En qué parte del producto debe aparecer la información?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existe una parte del envase que se conoce como "superficie principal de exhibición". En ella debe aparecer, al menos, el nombre y la denominación genérica del producto y su contenido de conformidad con la NOM-030-SCFI. El resto de la información puede colocarse en cualquier parte del envase.
<p>¿En dónde debe presentarse la información?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La información debe plasmarse en la presentación del producto destinada al consumidor final.
<p>¿Qué otra información debe acompañar a los productos?</p>	<p>Cuando sea necesario, los instructivos, manuales de operación y garantías deben acompañar a los productos hasta su venta al consumidor.</p>
<p>¿Qué requisitos deben cumplir?</p>	<p>En el caso de los instructivos y manuales de operación, deben contener los siguientes datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El nombre, denominación o razón social del fabricante nacional o importador, así como el domicilio y teléfono del lugar de servicio en el territorio nacional. • La identificación clara y precisa del producto al que corresponde el manual de operación o instructivo • Cuando proceda, las indicaciones para la instalación, conexión, ensamble o mantenimiento del producto. <p>Por lo que respecta a las garantías, estas deben cumplir con lo establecido en la Ley Federal de Protección al Consumidor.</p>

NOM-120-SCFI-1996

Productos agrícolas Uva de mesa

<p>Datos que deben contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> i) Nombre o razón y domicilio del productor o emparador y, en su caso, del importador. j) Nombre genérico del producto UVA DE MESA k) Nombre del país y región de origen. l) Variedad del producto. m) Grado de clasificación. n) Masa bruta mínima en kilogramos al empastrar, sin perjuicio de expresarlo en otros sistemas de unidades de medida. (El grado de la uva de mesa debe expresarse conforme a lo establecido en la NMX-FF-026-SCFI-1994. Los productos que no cumplan con los grados de clasificación establecidos en dicha Norma deberán mencionarlo expresamente en la etiqueta para ser comercializados. o) La etiqueta debe de ir adherida o impresa en la parte frontal de la caja, conocida comúnmente como cabecera o cara principal.
---	--

NOM-142-SSA1-1995

Bienes y servicios Bebidas alcohólicas Especificaciones sanitarias Etiquetado sanitario comercial

<p>¿Cuáles son los datos que debe de contener el etiquetado?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Marca comercial del producto. • Nombre o denominación genérica del producto. • Indicación de la cantidad conforme a la NOM-030-SCFI-1993 y a la NOM-0008-SCFI-1993 • Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor o importador. • Leyenda que indique el país de origen del producto. • Indicar el contenido de alcohol en volumen a 20° C usando la abreviatura % Alc. Vol. • Cada envase debe llevar grabada o marcada la identificación del lote al que pertenece con una indicación en clave. • Ostentar en el envase o etiqueta la leyenda precautoria "El abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud", y en su caso las que apliquen. • Los productos con menor contenido de calorías, incluirán en la etiqueta el contenido energético en kilocalorías por porción y ostentar la declaración "bajo en calorías " y "sin calorías" en caso de que aplique. • Únicamente en la etiqueta de las bebidas alcohólicas preparadas y cócteles debe figurar la lista de ingredientes, mismos que deben enumerarse en orden cuantitativo decreciente y declarando los aditivos por su nombre específico sin menoscabo de que también pueda utilizar la denominación genérica.
<p>Información adicional que pueda llevar la etiqueta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La etiqueta puede contener las Instrucciones sobre el modo de empleo o preparaciones (recetas) con bebidas alcohólicas.
<p>¿ En que parte del envase debe colocarse la información?</p>	<p>Hay una parte del envase a la cual se le conoce como "Superficie Principal de Exhibición", en ella deben aparecer por lo menos el nombre o denominación del producto, la marca y la indicación de cantidad. La información restante, tanto obligatoria como opcional, puede estar en cualquier parte del envase. Es importante que la etiqueta permanezca en el envase hasta el momento del consumo de la bebida alcohólica.</p>

NOM-015-SCFI-1998
Etiquetado de Juguetes

<p>Información que debe contener el etiquetado de Juguetes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre genérico del producto, cuando éste no sea plenamente identificable a simple vista por el consumidor • Identificación de cantidad de manera escrita o gráfica en forma ostensible y fácilmente legible salvo que sea obvia • Nombre, denominación o razón social y domicilio del productor o responsable de la fabricación para productos nacionales. • Leyenda que identifique el país de origen del producto • Tratándose de productos extranjeros, nombre, denominación o razón social y domicilio del importador. • Los juguetes deben llevar una leyenda o símbolo que indique la edad recomendada por el fabricante para su uso
<p>Instructivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los juguetes objeto de la aplicación de la NOM-015-SCFI-1998 deben ir acompañados, cuando el juguete lo requiera de instructivos sin cargo adicional. Dichos instructivos deben contener las indicaciones claras y precisas para su uso normal, conservación y mejor aprovechamiento, así como de las advertencias necesarias para el manejo seguro y confiable de los mismos.
<p>Garantías</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los proveedores que sus juguetes ofrezcan garantías, estas deben de estar en los términos establecidos en la Ley Federal de Protección al Consumidor.
<p>Advertencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las resbaladillas, (toboganes), columpios o aparatos para hacer gimnasia o juguetes similares fijados a un pórtico deberán de llevar una leyenda de "verificar y mantener periódicamente las partes principales (suspensiones, fijaciones, anclados, etc.)." • El instructivo de los juguetes con proyectiles debe advertir sobre el peligro de utilizar otros proyectiles distintos a los suministrados o los recomendados por el fabricante. • Las imitaciones de los equipos de protección deben llevar una leyenda precautoria para informar que no proporcionan protección en caso de accidente o alguna leyenda similar. • Los monopatines y patines de rueda para niños, vendidos como juguetes, deben de llevar en el instructivo una leyenda que indique que se debe de utilizar equipo de protección adecuado. • Los juguetes acuáticos deberán llevar, en el instructivo una leyenda precautoria para ser usados bajo la supervisión de un adulto.
<p>¿Cómo debe ser la información que se ostente en las etiquetas de los juguetes?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expresarse en idioma español sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. Cuando la información comercial se exprese en otros idiomas debe hacerlo también en español, de manera ostensible y fácilmente legible. • Expresarse en términos comprensibles y legibles, de manera tal que el tamaño y tipo de letra permitan al consumidor su lectura a simple vista. • Cumplir con lo que establece la Norma Oficial Mexicana NOM-008-SCFI, sin perjuicio de que además se puedan expresar en otro sistema de unidades. La información que se exprese en un sistema de unidades distinto al Sistema General de Unidades de Medida deba hacerlo también en este último, cuando menos con el mismo tamaño y proporcionalidad tipográfica y de manera igualmente ostensible. • Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de uso o consumo en condiciones normales y estar colocada en cualquier superficie de exhibición.

NOM-141-SCFI-1995

Bienes y servicios

Etiquetado para productos de perfumería y belleza preenvasados

<p>Datos que debe contener el etiquetado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Denominación genérica y específica del producto. Por ejemplo "Crema para las manos" • Indicación de la cantidad conforme a la NOM-008-SCFI-1993 y a la NOM-030-SCFI-1993 excepto con lo dispuesto a las leyendas "Contenido" y "Contenido neto" y sus abreviaturas. • Nombre, denominación o razón social y domicilio (calle, número, código postal, ciudad y estado) del productor o importador. • Leyenda que indique el país de origen del producto. Por ejemplo "Hecho en México, Producto Español" u otra similar. • Para los productos de importación envasados en México, el texto "Envasado en México por", seguido del nombre y domicilio de la persona física o moral responsable del envasado. • Cada envase debe llevar grabada o marcada la identificación del lote al que pertenece con una indicación en clave o en lenguaje claro. • En los productos de perfumería y belleza debe aparecer en la superficie de información la lista de los componentes de la fórmula, misma que debe ir precedida por el término "ingredientes" y enlistarse por orden cuantitativo decreciente empleando el nombre químico más usual. • Se deben indicar las "instrucciones de uso" en la superficie de información del envase primario o secundario de los siguientes productos: lociones y productos capilares, tintes, permanentes, alaciladores, cremas y geles, mascarillas, protectores y bloqueadores solares, bronceadores, autobronceadores, depilatorios y epilatorios. • Las leyendas precautorias específicas, deben ostentarse en la superficie de información del envase primario o secundario o en su caso en un instructivo anexo.
<p>Información adicional que puede ponerse en la Etiqueta</p>	<p>Puede presentarse cualquier información o representación gráfica, así como material escrito, impreso o gráfico. Dicha información debe ser veraz, comprobable y no debe incluir al error o confusión del consumidor.</p>
<p>¿En qué parte del envase debe colocarse la información?</p>	<p>La información puede estar en cualquier parte del envase primario o secundario, excepto la denominación genérica y específica del producto que deberán aparecer en la superficie principal de exhibición junto con la indicación de cantidad.</p>

NOM-116-SCFI-1997

Industria Automotriz – Aceites lubricantes para motores a gasolina o a diesel. Información Comercial

<p>¿Cuáles son los datos que debe de contener el etiquetado?</p>	<p>La información que se ostente en las etiquetas debe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expresarse en idioma español sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. • Expresarse en términos comprensibles y legibles, de manera tal que el tamaño y tipo de letra permitan al consumidor su lectura a simple vista. • Cumplir con lo que establecen las normas oficiales mexicanas NOM-008-SCFI-1993 y NOM-030-SCFI-1993. • Presentarse fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su uso o consumo en condiciones normales. • Estar colocada en la superficie principal de exhibición, la siguiente información: <ol style="list-style-type: none"> I. Nombre genérico del producto II. Indicación de cantidad.
<p>Los aceites lubricantes preenvasados que cubre la NOM-116-SCFI-1997 deben presentar la siguiente información:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre denominación o razón social y domicilio fiscal del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales y del importador en caso de productos importados, así como la marca registrada. • La leyenda o símbolo de "Hecho en México" o en su caso país de origen. • Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI-1993. • Nombre genérico del producto. • La identificación del producto, conforme a la clasificación propia del fabricante, o bien de la siguiente manera: <ol style="list-style-type: none"> I. Categoría, con base en lo indicado en las tablas 1 y 2 de la NOM-116-SCFI-1997, o bien conforme a la clasificación propia del fabricante, especificando su formulación, II. grado de viscosidad, III. recomendación de uso, de conformidad con las tablas 1 y 2 de la NOM-116-SCFI-1997, o bien conforme a la clasificación propia del fabricante, especificando su formulación • Número de lote en el tambor o en recipientes de más de 5 litros, y para recipientes de 5 L y volúmenes menores, en las cajas del embalaje. • La leyenda "No contamine. No tire el aceite" o cualquier leyenda que indique protección del ambiente y disposición responsable del aceite usado.

NOM-128-SCFI-1998
Productos agrícolas-Aguacate

Información en el envase	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre o razón y domicilio del productor o emparador y, en su caso, del importador. • Nombre genérico del producto "Aguacate" • Variedad del producto. • Grado de clasificación. (Debe expresarse conforme a lo establecido en la NMX-FF-016. Los productos que no cumplan con los grados de clasificación establecidos en dicha norma, deben mencionarlo expresamente en la etiqueta para ser comercializados) • Nombre del país y región de origen.
Información sobre la etiqueta	<ul style="list-style-type: none"> • La etiqueta debe ir adherida en la parte frontal del envase, conocida comúnmente como cabecera o superficie principal de exhibición.
Información que debe de contener la etiqueta	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre o razón social y domicilio del productor o envasador y, en su caso, del importador. • Grado de Clasificación

NOM-129-SCFI-1998
Productos agrícolas-Mango

Información en el envase	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre o razón y domicilio del productor o emparador y, en su caso, del importador. • Nombre genérico del producto "Mango" • Variedad del producto. • Contenido promedio en kilogramos, pudiéndose expresar además en otras unidades de medida. • Nombre del país y región de origen. • Grado de clasificación. (Debe expresarse conforme a lo establecido en la NMX-FF-058. Los productos que no cumplan con los grados de clasificación establecidos en dicha norma, deben mencionarlo expresamente en la etiqueta para ser comercializados)
Información sobre la etiqueta	<ul style="list-style-type: none"> • La etiqueta debe ir adherida en la parte frontal del envase, conocida comúnmente como cabecera o superficie principal de exhibición.
Información que debe de contener la etiqueta	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando la información comercial contenida en la etiqueta venga en un idioma distinto al español, debe colocarse otra etiqueta del mismo tamaño y proporción tipográfica, conteniendo únicamente la información que establece la Norma en español.

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>2.- Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central.</p> <p>2.1 "Se dé a los productos importados del territorio de cualquiera de los Miembros un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional y a productos similares originarios de cualquier otro país".</p> <p>2.2 "Tales objetivos legítimos son, entre otros: los imperativos de la seguridad nacional, la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente".</p>	<p>Capítulo II De las Normas Oficiales Mexicanas y de las Normas Mexicanas Sección I De las Normas Oficiales Mexicanas</p> <p>52 "Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones servicios o actividades deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas"</p> <p>53 Cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada norma oficial mexicana, sus similares a importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma"</p> <p>*40 I. Las características y/o especificaciones que deban reunir los productos y procesos cuando éstos puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal, vegetal, el medio ambiente general y laboral, o para la preservación de recursos naturales;</p> <p>III. Las características y/o especificaciones que deban reunir los servicios cuando éstos puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal, vegetal o del medio ambiente general y laboral o cuando se trate de la prestación de servicios de forma generalizada para el consumidor.</p> <p>V. Las especificaciones y/o procedimientos de envases y embalaje de los productos que puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la seguridad de las mismas o del medio ambiente;</p> <p>VII. Las condiciones de salud, seguridad e higiene que deberán observarse en los centros de trabajo y otros centros públicos de reunión;</p> <p>X. Las características y/o especificaciones, criterios y procedimientos que permitan proteger y promover el mejoramiento del medio ambiente y los ecosistemas, así como la preservación de los recursos naturales;</p> <p>XI. Las características y/o especificaciones, criterios y procedimientos que permitan proteger y promover la salud de las personas, animales o vegetales.</p>	<p>Trato nacional</p> <p>Objetivos</p>
<p>2.3 "Los reglamentos técnicos no se mantendrán si las circunstancias u objetivos que dieron lugar a su adopción ya no existen o si las circunstancias u objetivos modificados pueden atenderse de una manera menos restrictiva del comercio.</p> <p>2.4 "Cuando sean necesarios reglamentos técnicos y existan normas internacionales pertinentes o sea inminente su formulación definitiva, los Miembros utilizarán esas normas internacionales, o sus elementos pertinentes, como base de sus reglamentos técnicos, salvo que en el caso de que esas normas internacionales o esos elementos pertinentes sean un medio ineficaz o inapropiado para el logro de los objetivos perseguidos, por ejemplo a causa de factores climáticos o geográficos fundamentales o problemas tecnológicos fundamentales."</p> <p>2.6 "Con el fin de armonizar sus reglamentos técnicos en el mayor grado posible, los Miembros participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en la elaboración, por las instituciones internacionales competentes con actividades de normalización, de normas internacionales referentes a los productos para los que hayan adoptado, o prevean adoptar, reglamentos técnicos."</p> <p>2.7 "Los miembros considerarán favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros Miembros aun cuando difieran de los suyos, siempre que tengan convicción de que esos reglamentos cumplen adecuadamente los objetivos de sus propios reglamentos."</p>	<p>51 "Para la elaboración de normas oficiales mexicanas se deberá revisar si existen otras relacionadas, en cuyo caso se coordinarán las dependencias correspondientes para que se elabore de manera conjunta una sola norma oficial mexicana por sector o materia. Además, se tomarán en consideración las normas mexicanas y las internacionales, y cuando éstas últimas no constituyan un medio eficaz o apropiado para cumplir con las finalidades establecidas en el artículo 40, la dependencia deberá comunicarlo a la Secretaría antes de que se publique el proyecto en los términos del artículo 47, fracción I."</p> <p>44 "Para la elaboración de normas oficiales mexicanas se deberá revisar si existen otras relacionadas, en cuyo caso se coordinarán las dependencias correspondientes para que se elabore de manera conjunta una sola norma oficial mexicana por sector o materia. Además, se tomarán en consideración las normas mexicanas y las internacionales, y cuando éstas últimas no constituyan un medio eficaz o apropiado para cumplir con las finalidades establecidas en el artículo 40, la dependencia deberá comunicarlo a la Secretaría antes de que se publique el proyecto en los términos del artículo 47, fracción I."</p> <p>51 "Para la elaboración de normas oficiales mexicanas se deberá revisar si existen otras relacionadas, en cuyo caso se coordinarán las dependencias correspondientes, a iniciativa propia o a solicitud de la Comisión Nacional de Normalización, de la Secretaría o de los miembros del comité consultivo nacional de normalización correspondiente, podrán modificar o cancelar la norma de que se trate sin seguir el procedimiento para su elaboración."</p> <p>44 "Para la elaboración de normas oficiales mexicanas se deberá revisar si existen otras relacionadas, en cuyo caso se coordinarán las dependencias correspondientes para que se elabore de manera conjunta una sola norma oficial mexicana por sector o materia. Además, se tomarán en consideración las normas mexicanas y las internacionales, y cuando éstas últimas no constituyan un medio eficaz o apropiado para cumplir con las finalidades establecidas en el artículo 40, la dependencia deberá comunicarlo a la Secretaría antes de que se publique el proyecto en los términos del artículo 47, fracción I."</p>	<p>Revisión constante para modificaciones o cancelarla</p> <p>Nis de base a reglamentos.</p> <p>Equivalencia</p> <p>Armonización</p>

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN		
ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>2.- Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central.</p> <p>2.5 "Todo Miembro que elabore, adopte o aplique un reglamento técnico que pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros Miembros explicará, a petición de otro Miembro, la justificación del mismo..."</p> <p>2.9 "En todos los casos en que no exista una norma internacional pertinente o en que el contenido técnico en proyecto no esté en conformidad con el contenido técnico de las normas internacionales pertinentes, y siempre que dicho reglamento técnico pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros Miembros, los Miembros:</p> <p>2.9.1 anunciarán mediante un aviso en una publicación, en una etapa convenientemente temprana, de modo que pueda llegar a conocimiento de las partes interesadas de los demás Miembros, que proyectan introducir un determinado reglamento técnico;</p> <p>2.9.2 notificarán a los demás Miembros, por conducto de la secretaría, cuales serán los productos abarcados por el reglamento técnico en proyecto, indicando brevemente su objetivo y razón de ser; tales notificaciones se harán en una etapa convenientemente temprana, cuando puedan aun introducirse modificaciones y tenerse en cuenta las observaciones que se formulen;</p> <p>2.9.3 previa solicitud, facilitarán a los demás Miembros detalles sobre el reglamento técnico en proyecto o el texto del mismo y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas internacionales pertinentes;</p> <p>2.9.4 sin discriminación alguna preverán un plazo prudencial para que los demás Miembros puedan formular observaciones por escrito, manteniendo conversaciones sobre esas observaciones si así se les solicita, y tomarán en cuenta dichas observaciones escritas y resultados de dichas conversaciones.</p> <p>2.12 salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el párrafo 10, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de los reglamentos técnicos y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador."</p>	<p>Capítulo II De las Normas Oficiales Mexicanas y de las Normas Mexicanas</p> <p>Sección I De las Normas Oficiales Mexicanas</p>	<p>45 "Los anteproyectos que se presenten en los comités para discusión se acompañarán de una manifestación de impacto regulatorio, en la forma que determine la Secretaría, que deberá contener una explicación sucinta de la finalidad de la norma, de las medidas propuestas, de las alternativas consideradas y de las razones por las que fueron desechadas..."</p> <p>47 " Los proyectos de normas oficiales mexicanas se ajustarán al siguiente procedimiento:</p> <p>I. Se publicarán en el Diario Oficial de la Federación a efecto de que dentro de los siguientes 60 días naturales los interesados presenten comentarios al comité consultivo nacional de normalización correspondiente...</p> <p>II. Al término del plazo ... el comité consultivo nacional de normalización correspondiente estudiará los comentarios recibidos y, en su caso, procederá a modificar el proyecto en un plazo que no excederá los 45 días naturales,</p> <p>III. Se ordenará la publicación en el Diario Oficial de la Federación de las respuestas a los comentarios recibidos así como de las modificaciones al proyecto, cuando menos 15 días naturales antes de la publicación de la norma oficial mexicana; y</p> <p>IV. Una vez aprobada por el comité de normalización respectivo, las normas oficiales mexicanas serán expedidas por la dependencia competente y publicadas en el Diario Oficial de la Federación.</p> <p>...</p>

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>2.- Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central.</p> <p>2.10 ...si algún Miembro se le plantearan o amenazaran problemas urgentes de seguridad, sanidad, protección del medio ambiente o seguridad nacional, dicho Miembro podrá omitir los trámites enumerados en el párrafo 9 según considere necesario, a condición de que al adoptar el reglamento técnico cumpla con lo siguiente:</p> <p>2.10.1 notificar inmediatamente a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, el reglamento técnico y los productos de que se trate, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser del reglamento técnico, así como la naturaleza de los problemas urgentes;</p> <p>2.10.2 previa solicitud, facilitar a los demás miembros el texto del reglamento técnico;</p> <p>2.10.3 dar sin discriminación a los demás Miembros la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantener conversaciones sobre ellas si así se les solicita, y tomar en cuenta estas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.</p> <p>2.11 Los Miembros se asegurarán de que todos los reglamentos técnico que hayan sido adoptados de publiquen prioritariamente o se pongan de otra manera a disposición de las partes interesadas de los demás Miembros para que éstas puedan conocer su contenido.</p>	<p>Capítulo II De las Normas Oficiales Mexicanas y de las Normas Mexicanas</p> <p>Sección I De las Normas Oficiales Mexicanas</p> <p>48 En casos de emergencia, la dependencia competente podrá elaborar directamente, aun sin haber mediado anteproyecto o proyecto y, en su caso, con la participación de las demás dependencias competentes, la norma oficial mexicana, misma que ordenará se publique en el Diario Oficial de la Federación con una vigencia máxima de seis meses. En ningún caso se podrá expedir más de dos veces consecutivas la misma norma en los términos de este artículo.</p> <p>Previa a la segunda expedición, se debe presentar una manifestación de impacto regulatorio a la Secretaría y si la dependencia que elaboró la norma decidiera extender el plazo de vigencia o hacerla permanente, se presentará como anteproyecto en los términos de las fracciones I y II del artículo 46.</p> <p>Sólo se considerarán casos de emergencia los acontecimientos inesperados que afecten o amenacen de manera inminente las finalidades establecidas en el artículo 40.</p> <p>La norma oficial mexicana debe cumplir con lo dispuesto en el artículo 41, establecer la base científica o técnica que apoye su exposición conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 y tener por objeto evitar daños irreparables o irreversibles.*</p>	<p>Caso Urgentes</p>
<p>4.- Elaboración, adopción y aplicación de normas.</p>	<p>65 Para operar como un organismo nacional de normalización se requiere:</p> <p>... III. Tener capacidad para participar en las actividades de normalización internacional, y haber adoptado el código para la elaboración, adopción y aplicación de normas internacionales aceptado.*</p>	<p>Organismos Públicos y Privados (deben cumplir con el Código de Buena Conducta)</p>
<p>5.- Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las normas.</p>	<p>Título Cuarto De la Acreditación y Determinación del Cumplimiento De la Acreditación y Aprobación</p> <p>I. Ajustarse a las reglas, procedimientos y métodos que se establezcan en las normas oficiales mexicanas y, en su defecto, las internacionales;</p> <p>II. Prestar sus servicios en condiciones no discriminatorias y observar las demás disposiciones en materia de competencia económica;</p> <p>III. Evitar la existencia de conflictos de intereses que puedan afectar sus actuaciones y excusarse de actuar cuando existan tales conflictos;</p> <p>IV. Resolver reclamaciones de cualquier interesado, y</p> <p>V. Permitir la revisión o verificación de sus actividades por parte de la dependencia competente, y además por las entidades de acreditación en el caso de personas acreditadas.</p>	<p>No discriminación de los procedimientos de evaluación.</p>

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>5 - Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las normas.</p>	<p>Capítulo II De los Procedimientos para la Evaluación de la Conformidad.</p>	<p>Sobre los procedimientos de evaluación</p>
<p>5.2.1 Al aplicar las disposiciones del párrafo 1, los Miembros se asegurarán de que:</p>	<p>73.- Las dependencias competentes establecerán, tratándose de las normas oficiales mexicanas, los procedimientos para la evaluación de la conformidad cuando para fines oficiales requieran comprobar el cumplimiento con las mismas, lo que se hará según el nivel de riesgo o de protección necesarios para salvaguardar las finalidades a que se refiere el artículo 40, previa consulta con los sectores interesados, observando esta Ley, su reglamento y los lineamientos internacionales. Respeto de las normas mexicanas u otras especificaciones, prescripciones o características determinadas, establecerán dichos procedimientos cuando así se requiera.</p>	<p>Rapidez Sin discriminación Acceso oportuno a la información</p>
<p>5.2.2 Inciden y ulimen con la mayor rapidez posible y en un orden no menos favorable...</p>	<p>Los procedimientos referidos se publicarán para consulta pública en el Diario Oficial de la Federación antes de su publicación definitiva, salvo que los mismos estén contenidos en la norma oficial mexicana correspondiente, o exista una razón fundada en contrario.</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>
<p>5.2.3 no se exija más información de la necesaria para evaluar la conformidad y calcular los derechos;</p>	<p>70.-B.- La entidad de acreditación autorizada deberá:</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>
<p>5.2.4 los derechos que puedan imponerse... sean equitativos en comparación con los que se percibirían por evaluar la conformidad de productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país, teniendo en cuenta los gastos de las comunicaciones, el transporte y otros gastos ...</p>	<p>I. Resolver las solicitudes de acreditación que le sean presentadas; emitir las acreditaciones correspondientes y notificando a las dependencias competentes;</p> <p>II. Cumplir en todo momento con las condiciones y términos conforme a los cuales se le otorgó la autorización;</p> <p>III. Permitir la presencia de un representante de las dependencias competentes que así lo soliciten en el desarrollo de sus funciones;</p> <p>IV. Integrar y coordinar los comités de evaluación para la acreditación conforme a los lineamientos que dicte la Secretaría, así como integrar un padrón nacional de evaluadores con los técnicos correspondientes;</p> <p>V. Revisar periódicamente el cumplimiento por parte de las personas acreditadas de las condiciones y requisitos que sirven de base para su acreditación;</p> <p>VI. Resolver las reclamaciones que presenten las partes afectadas por sus actividades, y responder sobre su actuación;</p> <p>VII. Salvaguardar la confidencialidad de la información obtenida en el desempeño de sus actividades;</p> <p>VIII. Participar en organizaciones de acreditación regionales o internacionales para la elaboración de criterios y lineamientos sobre la acreditación y el reconocimiento mutuo de las acreditaciones otorgadas;</p> <p>IX. Facilitar a las dependencias y a la Comisión Nacional de Normalización la información y asistencia técnica que se requiera en materia de acreditación y presentar semestralmente un reporte de sus actividades ante la misma;</p> <p>X. Mantener para consulta de cualquier interesado un catálogo clasificado y actualizado de las personas acreditadas.</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>
<p>5.2.6 el empalme de las instalaciones utilizadas en los procedimientos de evaluación de la conformidad y los procedimientos de selección de muestras no causen molestias innecesarias a los solicitantes, o sus agentes;</p>	<p>... I. Resolver las solicitudes de acreditación que le sean presentadas; emitir las acreditaciones correspondientes y notificando a las dependencias competentes;</p> <p>II. Cumplir en todo momento con las condiciones y términos conforme a los cuales se le otorgó la autorización;</p> <p>III. Permitir la presencia de un representante de las dependencias competentes que así lo soliciten en el desarrollo de sus funciones;</p> <p>IV. Integrar y coordinar los comités de evaluación para la acreditación conforme a los lineamientos que dicte la Secretaría, así como integrar un padrón nacional de evaluadores con los técnicos correspondientes;</p> <p>V. Revisar periódicamente el cumplimiento por parte de las personas acreditadas de las condiciones y requisitos que sirven de base para su acreditación;</p> <p>VI. Resolver las reclamaciones que presenten las partes afectadas por sus actividades, y responder sobre su actuación;</p> <p>VII. Salvaguardar la confidencialidad de la información obtenida en el desempeño de sus actividades;</p> <p>VIII. Participar en organizaciones de acreditación regionales o internacionales para la elaboración de criterios y lineamientos sobre la acreditación y el reconocimiento mutuo de las acreditaciones otorgadas;</p> <p>IX. Facilitar a las dependencias y a la Comisión Nacional de Normalización la información y asistencia técnica que se requiera en materia de acreditación y presentar semestralmente un reporte de sus actividades ante la misma;</p> <p>X. Mantener para consulta de cualquier interesado un catálogo clasificado y actualizado de las personas acreditadas.</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>
<p>5.2.7 cuando se modifiquen las especificaciones de un producto tras haberse declarado su conformidad con los reglamentos técnicos o las normas aplicables, el procedimiento de evaluación de la conformidad del producto modificado se circunscribe a lo necesario para determinar si existe la debida seguridad de que el producto modificado se circunscribe a lo necesario para determinar si existe la debida seguridad de que el producto sigue ajustándose a los reglamentos técnicos o a las normas aplicables;</p>	<p>... I. Resolver las solicitudes de acreditación que le sean presentadas; emitir las acreditaciones correspondientes y notificando a las dependencias competentes;</p> <p>II. Cumplir en todo momento con las condiciones y términos conforme a los cuales se le otorgó la autorización;</p> <p>III. Permitir la presencia de un representante de las dependencias competentes que así lo soliciten en el desarrollo de sus funciones;</p> <p>IV. Integrar y coordinar los comités de evaluación para la acreditación conforme a los lineamientos que dicte la Secretaría, así como integrar un padrón nacional de evaluadores con los técnicos correspondientes;</p> <p>V. Revisar periódicamente el cumplimiento por parte de las personas acreditadas de las condiciones y requisitos que sirven de base para su acreditación;</p> <p>VI. Resolver las reclamaciones que presenten las partes afectadas por sus actividades, y responder sobre su actuación;</p> <p>VII. Salvaguardar la confidencialidad de la información obtenida en el desempeño de sus actividades;</p> <p>VIII. Participar en organizaciones de acreditación regionales o internacionales para la elaboración de criterios y lineamientos sobre la acreditación y el reconocimiento mutuo de las acreditaciones otorgadas;</p> <p>IX. Facilitar a las dependencias y a la Comisión Nacional de Normalización la información y asistencia técnica que se requiera en materia de acreditación y presentar semestralmente un reporte de sus actividades ante la misma;</p> <p>X. Mantener para consulta de cualquier interesado un catálogo clasificado y actualizado de las personas acreditadas.</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>
<p>5.2.8 cuando la reclamación esté justificada.</p>	<p>... I. Resolver las solicitudes de acreditación que le sean presentadas; emitir las acreditaciones correspondientes y notificando a las dependencias competentes;</p> <p>II. Cumplir en todo momento con las condiciones y términos conforme a los cuales se le otorgó la autorización;</p> <p>III. Permitir la presencia de un representante de las dependencias competentes que así lo soliciten en el desarrollo de sus funciones;</p> <p>IV. Integrar y coordinar los comités de evaluación para la acreditación conforme a los lineamientos que dicte la Secretaría, así como integrar un padrón nacional de evaluadores con los técnicos correspondientes;</p> <p>V. Revisar periódicamente el cumplimiento por parte de las personas acreditadas de las condiciones y requisitos que sirven de base para su acreditación;</p> <p>VI. Resolver las reclamaciones que presenten las partes afectadas por sus actividades, y responder sobre su actuación;</p> <p>VII. Salvaguardar la confidencialidad de la información obtenida en el desempeño de sus actividades;</p> <p>VIII. Participar en organizaciones de acreditación regionales o internacionales para la elaboración de criterios y lineamientos sobre la acreditación y el reconocimiento mutuo de las acreditaciones otorgadas;</p> <p>IX. Facilitar a las dependencias y a la Comisión Nacional de Normalización la información y asistencia técnica que se requiera en materia de acreditación y presentar semestralmente un reporte de sus actividades ante la misma;</p> <p>X. Mantener para consulta de cualquier interesado un catálogo clasificado y actualizado de las personas acreditadas.</p>	<p>Confidencialidad Derechos Accesibles</p>

COMPARACION DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>5.- Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las normas.</p>	<p>Capítulo I de la Acreditación y Aprobación</p>	<p>Armonización</p>
<p>5.3 Ninguna disposición de los párrafos 1 y 2 impedirá a los Miembros la realización en su territorio de controles razonables por muestreo.</p>	<p>70-C.- Las entidades de acreditación y las personas acreditadas por éstas deberán:</p>	<p>Ajustarse a las reglas, procedimientos y métodos que se establezcan en las normas oficiales mexicanas y, en su defecto, las internacionales;</p>
<p>5.4 En los casos en que existan o estén a punto de publicarse orientaciones o recomendaciones pertinentes de instituciones internacionales con actividades de normalización, los Miembros se asegurarán de que las instituciones de gobierno central utilicen esas orientaciones o recomendaciones...</p>		
<p>5.5 Con el fin de armonizar sus procedimientos de evaluación de la conformidad en el mayor grado posible, los Miembros participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en la elaboración por las instituciones internacionales competentes con actividades de normalización de orientaciones o recomendaciones referentes a los procedimientos de evaluación de la conformidad.</p>		
<p>5.6 En todos los casos en que exista una orientación o recomendación pertinente de una institución internacional con actividades de normalización o en que el contenido técnico de un procedimiento de evaluación de la conformidad en proyecto no esté en conformidad con las orientaciones o recomendaciones pertinentes de instituciones internacionales con actividades de normalización, y siempre que el procedimiento de evaluación de la conformidad pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros Miembros, los Miembros:</p>		<p>58.- La evaluación de la conformidad será realizada por las dependencias competentes o por los organismos de certificación, los laboratorios de prueba o de calibración y por las unidades de verificación acreditadas y, en su caso, aprobadas en los términos del artículo 70.</p>
<p>5.6.1 anunciarán mediante un aviso en una publicación, en una etapa convenientemente temprana, de modo que pueda llegar a conocimiento de las partes interesadas de los demás Miembros, que proyectan introducir un determinado procedimiento de evaluación de la conformidad;</p>		
<p>5.6.2 notificarán a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, cuáles serán los productos abarcados por el procedimiento de evaluación de la conformidad en proyecto, indicando brevemente su objetivo y razón de ser. Tales notificaciones se harán en una etapa convenientemente temprana, cuando puedan aun introducirse modificaciones, y tenerse en cuenta las observaciones que se formulen;</p>		
<p>5.6.3 previa solicitud, facilitarán a los demás Miembros detalles sobre el procedimiento en proyecto o el texto del mismo y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las orientaciones o recomendaciones pertinentes de instituciones internacionales con actividades de normalización;</p>		<p>72.- La Secretaría mantendrá a disposición de cualquier interesado el listado de las entidades de acreditación autorizadas y de las personas acreditadas y aprobadas, por norma, materia, sector o rama, según se trate, así como de los organismos nacionales de normalización, de las instituciones o entidades a que se refiere el artículo 87-A y de los organismos internacionales reconocidos por el gobierno mexicano. Dicho listado indicará, en su caso, las suspensiones y revocaciones y será publicado en el Diario Oficial de la Federación periódicamente.*</p>

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACIÓN		RUBRO
ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACIÓN	
<p>5.- Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las normas.</p> <p>5.6.4 Sin discriminación alguna, previeran un plazo prudencial para que los demás Miembros puedan formular observaciones por escrito, mantendrán conversaciones sobre esas observaciones si así se les solicita, y tomarán en cuenta dichas observaciones escritas y resultados de dichas conversaciones.*</p> <p>5.7 ...si algún Miembro se le planteasen o amenazarán problemas urgentes de seguridad, sanidad, protección del medio ambiente o seguridad nacional, dicho Miembro podrá omitir los trámites enumerados en el párrafo 6, según considere necesario, a condición de que al adoptar el reglamento técnico cumpla con lo siguiente:</p> <p>5.7.1 notificar inmediatamente a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, el procedimiento y los productos de que se trate, indicando brevemente el objetivo y la razón del procedimiento, así como la naturaleza de los problemas urgentes;</p> <p>5.7.2 previa solicitud, facilitar a los demás miembros el texto del procedimiento;</p> <p>5.7.3 dar sin discriminación a los demás Miembros la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantener conversaciones sobre ellas si así se les solicita, y tomar en cuenta estas observaciones escritas y los resultados de dichas conversaciones.</p> <p>5.8 Los Miembros se asegurarán de que todos los procedimientos de evaluación de la conformidad que se hayan adoptado de publiquen prioritariamente o se pongan de otra manera a disposición de las partes interesadas de los demás Miembros para que éstas puedan conocer su contenido.</p> <p>5.9 Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el párrafo 7, los Miembros previeran un plazo prudencial entre la publicación de las prescripciones relativas a los procedimientos de evaluación de la conformidad y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.*</p>	<p>Capítulo I de la Acreditación y Aprobación</p> <p>Ver páginas 1118 y 119</p>	<p>Certificación de las Unidades de Verificación</p>

COMPARACIÓN DE TEXTOS ENTRE EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LA LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN	RUBRO
<p>6.- Reconocimiento de la conformidad por las instituciones del gobierno central.</p> <p>Artículo 6: Reconocimiento de la evaluación de la conformidad por las instituciones del gobierno central.</p> <p>Por lo que se refiere a las instituciones de su gobierno central:</p> <p>6.1 ...los Miembros se asegurarán de que, cada vez que sea posible, se acepten los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad de los demás Miembros, aun cuando esos procedimientos difieran de los suyos, siempre que tengan el consentimiento de que se trata de procedimientos que ofrecen un grado de conformidad con los reglamentos técnicos o normas pertinentes equivalente al de sus propios procedimientos. Se reconoce que podrá ser necesario proceder previamente a consultas para llegar a un entendimiento mutuamente satisfactorio por lo que respecta, en particular, a:</p> <p>6.1.1 la competencia técnica suficiente y continuada de las instituciones pertinentes de evaluación de la conformidad de la Miembro exportador, con el fin de que pueda confiarse en la sostenida fiabilidad de los resultados de su evaluación de la conformidad; a este respecto, se tendrá en cuenta como exponente de una competencia técnica suficiente el hecho de que se haya verificado, por ejemplo mediante acreditación, que esas instituciones se atienen a las orientaciones o recomendaciones pertinentes de instituciones internacionales con actividades de normalización;</p> <p>6.1.2 la limitación de la aceptación de los resultados de la evaluación de la conformidad a los obtenidos por las instituciones designadas del Miembro exportador;</p> <p>6.2 Los Miembros se asegurarán de que sus procedimientos de evaluación de la conformidad permitan, en la medida de lo posible, la aplicación de las disposiciones del párrafo 1.</p> <p>6.3 Se insta a los Miembros a que acepten, a petición de otros Miembros, entablar negociaciones encaminadas a la conclusión de acuerdos de mutuo reconocimiento de los resultados de sus respectivos procedimientos de evaluación de la conformidad...</p> <p>6.4 Se insta a los Miembros a que autoricen la participación de las instituciones de evaluación de la conformidad ubicadas en los territorios de otros Miembros en sus procedimientos de evaluación de la conformidad en condiciones no menos favorables que las otorgadas a las instituciones ubicadas en su territorio o en el de cualquier otro país.</p>	<p>Capítulo VII De los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.</p>	<p>87-A.- La Secretaría, por sí o a solicitud de cualquier dependencia competente o interesada, podrá concertar acuerdos con instituciones oficiales extranjeras e internacionales para el reconocimiento mutuo de resultados de la evaluación de la conformidad que se lleve a cabo por las dependencias, personas acreditadas e instituciones mencionadas, así como de las acreditaciones otorgadas.</p> <p>Las entidades de acreditación y las personas acreditadas también podrán concertar acuerdos con las instituciones señaladas u otras entidades privadas, para lo cual requerirán el visto bueno de la Secretaría. Cuando tales acuerdos tengan alguna relación con las normas oficiales mexicanas, se requerirá, además, la aprobación del acuerdo por la dependencia competente que expidió la norma en cuestión y la publicación de un extracto del mismo en el Diario Oficial de la Federación.</p> <p>87-B.- Los convenios deberán ajustarse a lo dispuesto en los tratados internacionales suscritos por los Estados Unidos Mexicanos, al reglamento de esta Ley y, en su defecto, a los lineamientos internacionales en la materia, y observarse como principios que:</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Exista reciprocidad; II. Sean mutuamente satisfactorios para facilitar el comercio de los productos, procesos o servicios nacionales de que se trate; y III. Se concierten preferentemente entre instituciones y entidades de la misma naturaleza.*

Arts. 1, 10, 11, 12, 13, 14 y 15. Corresponden a artículos propios del acuerdo, de aplicación entre países Miembros.

Arts. 3, 7, 8 y 9 corresponden a los procedimientos de las instituciones públicas locales, ONG's y sistemas internacionales y regionales.

Glosario

1. La Normalización es el proceso mediante el cual se regulan las actividades desempeñadas por los sectores tanto privado como público, en materia de salud, medio ambiente en general, seguridad al usuario, información comercial, prácticas de comercio, industrial y laboral a través del cual se establecen la terminología, la clasificación, las directrices, las especificaciones, los atributos las características, los métodos de prueba o las prescripciones aplicables a un producto, proceso o servicio. Los principios básicos en el proceso de normalización son: representatividad, consenso, consulta pública, modificación y actualización.
2. Norma Oficial Mexicana es la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias normalizadoras competentes a través de sus respectivos Comités Consultivos Nacionales de Normalización, de conformidad con las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se le refieran a su cumplimiento o aplicación.
3. Norma Mexicana la que elabore un organismo nacional de normalización, o la Secretaría de Economía en ausencia de ellos, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 54 de la LFMN , en los términos de la LFMN, que prevé para uso común y repetido reglas, especificaciones, atributos métodos de prueba, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado.
4. Parte Contratante: gobierno firmante y adherente al GATT, cuando se escribe en plural, se refiere a dichas partes actuando en forma conjunta. Cabe señalar que las Partes Contratantes del GATT no son únicamente gobiernos, sino que también lo son territorios autónomos como por ejemplo Hong Kong y Macao.
5. Salvaguardias: Medidas proteccionistas de emergencia previstas en el artículo XIX del GATT, que autoriza a que en determinadas circunstancias una parte contratante proteja una industria nacional específica de un aumento inesperado de las importaciones.
6. Trato nacional: concepto contenido en el artículo III por el cual las mercancías importadas, una vez que pasaron la aduana, no deberán ser tratadas de forma menos favorable que los bienes producidos en el país. Tampoco deberán estar sujetas a impuestos internos más elevados o a

reglamentaciones, niveles, etc. más exigentes que los aplicados a las mercancías nacionales.

- 7 Sistema Generalizado de Preferencias (SPG): preferencias no recíprocas y no discriminatorias otorgadas por países industrializados a favor de países en desarrollo, surgido de un acuerdo realizado en la UNCTAD en 1968. Constituye una excepción al principio básico de reciprocidad y no discriminación, base del comercio internacional de la posguerra. El SPG contrasta con la Cláusula de la Nación más favorecida (NMF) y la regla de reciprocidad del GATT. Los mayores beneficiarios del SPG fueron México, Taiwán, Hong Kong, Corea y Brasil, casi una tercera parte de los productos mexicanos elegibles para el SPG no recibieron trato preferencial debido a razones de tipo administrativo y desconocimiento, aunado a que tuvo que enfrentar constantes cambios en cuanto a inclusión o exclusión de productos y a regulaciones y criterios aplicables, lo que traía una falta de seguridad jurídica que provocaba al exportador un comprensible escepticismo.
- 8 Cláusula de la Nación más favorecida (NMF): El artículo 1 del GATT contiene el principio de la no discriminación basado en la cláusula incondicional de la NMF, por la cual los países contratantes se comprometen a otorgarse mutuamente y en forma incondicional cualquier favor, privilegio o ventaja que ellos den a productos originados en terceros países, sin esperar ninguna contraprestación. Cada país que se adhiere a la cláusula incondicional de la NMF debe otorgar las mismas ventajas a todos sus socios comerciales, a efecto de permitirles competir en su mercado de importación. De acuerdo con este principio cuanto mayor sea el número de países que apliquen dicha cláusula incondicional, mayores serán los beneficios de "ventaja comparativa" de todas las partes interesadas. Según esta teoría, se logra la maximización del Ingreso mundial, pero se ignora el aspecto distributivo y las asimetrías entre los países.
- 9 Fiscalización: Es la actividad de la autoridad hacendaria con el objeto de comprobar que los contribuyentes o terceros con ellos relacionados, han cumplido con sus obligaciones legales; se ejerce mediante varios actos como la visita domiciliaria, la revisión, llamada de gabinete o el reconocimiento aduanero.
- 10 Importación: Es un régimen aduanero, que puede ser temporal, si se trata de entrada de mercancías que permanecerán en el territorio nacional por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en los plazos legales; o bien, definitivo, si la entrada de mercancías de procedencia extranjera es para que permanezcan en el territorio nacional por tiempo ilimitado.
- 11 Regulación o restricción no arancelaria: Esta expresión deriva de la Ley de Comercio Exterior, la que se refiere a las "medidas de regulación o restricción no arancelaria", englobando con ello una pluralidad de instrumentos necesarios para la entrada o salida del país, diferentes al

arancel, que se consideran adecuadas para cumplir con ciertos fines legales, como los permisos previos, las autorizaciones sanitarias, fitopecuarias, ecológicas, así como las mismas NOM cuando son exigibles en el punto de entrada, entre otros.

- 12 Tránsito: Es el régimen fiscal consistente en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra; puede ser: a) Interno, cuando la aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación; o bien, cuando la aduana de despacho envía las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida para su exportación. b) Internacional, cuando la aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero, o cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladan por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.
- 13 Unilateralismo: Se presenta cuando un país sin consultar a la comunidad de naciones, decide tomar una decisión que afecta el curso de las relaciones internacionales. Estas iniciativas unilaterales pueden afectar negativamente al comercio internacional, sin embargo su uso es muy común.
- 14 Bilateralismo: Se da cuando dos o más países deciden llegar a acuerdos preferenciales que no se hacen extensivos al resto del mundo. El bilateralismo puede ocurrir entre países cercanos o distantes en términos geográficos.
- 15 Regionalismo: Es una extensión del bilateralismo, la diferencia es que incluye únicamente a países que se ubican en una misma zona geográfica del planeta.
- 16 Empresa – Puede conceptuarse como la unidad de producción o cambio (de bienes y/o servicios) basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios económicos (utilidades) mediante la explotación de la riqueza, publicidad, crédito, propiedad intelectual, etc.
La empresa mercantil se caracteriza por tener:
 - a) organización lucrativa de personal (empresario o director, socios industriales o capitalistas, trabajadores, técnicos, etc)
 - b) capital (dinero, propiedades, bienes de capital, propiedad intelectual), y
 - c) trabajo (actividad organizada, dirección investigadores, publicidad, etc)

Nacional – Puede ser considerada de esta manera, si ésta es constituida con las leyes de dicho país y cuyo capital sea mayoritariamente nacional. la determinación del porcentaje de capital necesario para considerar una empresa como nacional varía, según el país de que se trate.

Multinacionales – Son entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional. Son una forma más incipiente de organización por espacios económicos regionales integrados; son una expresión de los países avanzados y en desarrollo ante la actividad y creciente poderío de las corporaciones transnacionales; son

una posibilidad de que los países medianamente industrializados y los países en desarrollo puedan mantener una posición de competencia dentro de la economía internacional del último tercio del siglo XX.

Transnacional – Es aquella que posee y controla medios de producción en más de un país. Se distingue de las demás en que:

- a) A través de una misma unidad de control se transfiere internacionalmente capital líquido, insumos, maquinaria, know how, etc.
- b) Los recursos así transferidos entre países no son efectivamente comerciados ya que estas transferencias no envuelven en general transacciones de mercado.

17 Barreras no arancelarias- Conjunto de restricciones cualitativas y cuantitativas que forman parte de las herramientas del nuevo proteccionismo. Estas funcionan como mecanismos de control de las importaciones que sirven para proteger sectores productivos específicos dentro de un país.

18 Comercio Internacional- Intercambio de productos con diversos socios comerciales buscando la obtención de beneficios mutuos.

19 Nuevo Proteccionismo- Tendencias desde finales de los años 70 a la sustitución de las barreras arancelarias por mecanismos de control de importaciones, que resguardan los intereses nacionales, protegiendo los sectores de producción interna y exportación. Es decir, es una medida reciente de sustitución arancelaria por restricciones cuantitativas y cualitativas.

20 Proteccionismo- Tendencia gubernamental a proteger su comercio internacional.

Bibliografía

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1986. Ginebra, Ed. GATT, 1987, 107 pp.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1987. Ginebra, Ed. GATT, 1988, 113 pp.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1989. Ginebra, Ed. GATT, 1990, 142 pp.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Actividades del GATT en 1993. Ginebra, Ed. GATT, 1994, 170 pp.

Axford, Barrie. The Global System. Ed. St. Martin's Press, New York, 1995, 247 pp.

Bhagwati, Jagdish. Economía Proteccionista. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1990, 163 pp.

Bhagwati, Jagdish. Obstáculos al Comercio Internacional. Traduc. Ana Isabel Stellino, Ed. Gernika, México, 1994, 169 pp.

Beck, Ulrich. ¿Qué es Globalización?. Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Ed. Paidós, España, 1998, 221 pp.

Berumen, A. Sergio. Economía Internacional. Compañía Editorial Continental CECSA, México, 2002. 522 pp.

Berzosa, Carlos. Tendencias de la Economía Mundial hacia el 2000. Ed. Cepala, Madrid, 1990, pp. 10-74.

Blanco, Mendoza, Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 281 pp.

Carreau, Dominique, et al. Derecho Económico Internacional. Ed. Librería General de Derecho y Jurisprudencia. Paris, 1978. 150 pp.

Chacón, Elvira, Martínez. Lecciones de la Economía Mundial. 3er. ed., Ed. Universidad de Navarra, España, 1998, 221 pp.

Chachollades, Miltiades. Economía Internacional. Ed. Mc. Graw Hill Interamericana, México, 1994, 583 pp.

Cuadra, Montiel, Héctor. Del GATT a la OMC. Un largo y penoso camino de negociaciones comerciales. Tesis para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales en la FCPyS, México, D.F., octubre de 1995, 437 pp.

Dávila, Gómez Palacio, Roberto, et-al. El Comercio Exterior de México. Tomo III, Ed. S. XXI, Instituto Mexicano de Comercio Exterior y Academia de Arbitraje de Comercio Internacional, 1982, 584 pp.

De Sebastián, Luis. Neoliberalismo Global. Ed. Trotta, Madrid, 1997, 148 pp.

Díaz, Mier, Miguel Ángel. Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Ed. Lavel, España, 1996, 361 pp.

Fondo Monetario Internacional. Perspectivas de la Economía Mundial. Ed. Estudios Económicos y Financieros, Washington, Octubre de 2001, 181 pp.

Foreman-Peck, James. Historia Económica Mundial. Relaciones Económicas Internacionales desde 1850. 2da. ed, Ed. Prentice Hall, España, 1995, 532 pp.

General Agreement on Tariffs and Trade. GATT Activities in 1988. Geneve, Ed. GATT, 1989, 121 pp.

Gilpin, Robert. La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Buenos Aires, 1990, 449 pp.

Ianni, Octavio. Teorías de la Globalización. Ed. S. XXI, México, 1996, 184 pp.

Ianni, Octavio. La Era del Globalismo. Ed. S. XXI, México, 1999, 203 pp.

Jacques y Colette, Neme, Organizaciones Económicas Internacionales, Barcelona, Ed. Ariel, pp.14-45.

Jeanneney, Jean-Marcel. Un Nuevo Proteccionismo. Traduc. Miguel Moran, Ed. H. Blume, España, 1980, 151 pp.

Kennedy, Paul. Hacia el siglo XXI. Ed. Plaza & Janes, México, 1993, 563 pp.

Krippendorf, Ekkehart. El Sistema Internacional como Historia. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. FCE, México, 1985, 169 pp.

Malpica, de Lamadrid, Luis. ¿Qué es el Gatt?. Ed. Grijalbo, México, 1979, 351 pp.

Martínez, Chacón, Elvira. Lecciones de la Economía Mundial. 3ed. Actualizada. Ed. Universidad de Navarra. España. 1998.

Ohmae, Kenichi. El fin del Estado Nación. Ed. Andrés Bello, Chile, 1997, 243 pp.

Ortiz, Wadymar, Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. De los Mercantilistas al GATT. Ed. Nuestro Tiempo SA, México, 1989, 207 pp.

Raghavan, Chakravarthi. UN GATT SIN CASCABEL, La ronda Uruguay, una sigilosa reconquista del Tercer Mundo. Ed. Third World Netwok, 1990, Uruguay, 344 pp.

Rohde, Ponce, Andrés. Derecho Aduanero Mexicano. México. 2000. Ed. Calidad en Información. 544 pp.

Ruíz, Durán, Clemente. Macroeconomía global. Fundamentos Institucionales. Ed. UNAM, México, 1999, 372 pp.

Schettino, Yañez, Macario. México Problemas sociales, políticos y económicos. México, Ed. Prentice Hall, 2002, 373 pp.

Seara Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. Ed. F.C.E, México, 1985, 682 pp.

Soros, George. La Crisis del Capitalismo Global. Ed. Plaza Janés, México, 1999, 277 pp.

Suárez, Francisco. La Economía de la Globalización. vol. 13, Ed. Fundación Colosio, México, 1997, pp.7-28.

Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Ed. Alianza, España, 1984, 449 pp.

Torres, Blanca y Falk, Pamela S Coord. La Adhesión de México al GATT repercusiones e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos. Ed. Colegio de México, México, 1989, 423 pp.

Tugores, Ques, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Ed. Mc. Graw Hill, España, 1994, 211 pp.

Wee, Herman, Van der. Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, Crecimiento y Cambio, 1945-1980. Ed. Crítica, grupo editorial Grijalbo, Barcelona, 1986. pp. 26-28.

Witker, Jorge. Los Códigos de Conducta Internacional del GATT suscritos por México. UNAM, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1988, 229 pp.

Witker, Jorge y Hernández, Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. 2da Ed. Serie Doctrina Jurídica núm. 27, Ed. UNAM e Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2002, 635 pp.

Hemerografía

Abella Armengol, Gloria. "La política exterior en el primer año de gobierno de Ernesto Zedillo", en Revista de Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 69, México, enero-marzo de 1996, pp. 121-139.

Álvarez, Soberanis, Jaime. "Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los países en desarrollo". Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 24-25, enero-junio de 1979, México, pp 5-38.

Arellanes, Paulino "Crisis del Multilateralismo Clásico": Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio", en Revista de Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 67, México, julio- septiembre de 1995, pp. 121-123.

Borrego, John. "Dos mil cincuenta: el momento hegemónico del capitalismo mundial", en Revista de Investigación económica. FE-UNAM, No. 224, abril-junio de 1998, pp. 43-89.

Colegio de Abogados. "Aspectos legales del intercambio comercial internacional", en La Nueva Ley sobre Comercio Exterior. Barra Mexicana, Porrúa, México, 1987.

Díaz, Luis Miguel y Rubén Abascal (coord.) "Ley sobre la celebración de tratados", en La Modernización del Derecho Mexicano. Porrúa, México, 1994.

Drysdale Peter, Drake-Brockman Jane "Integración Económica en Asia Oriental y la Ronda de Doha". en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Vol. 52, México, diciembre 12 de 2002, pp. 1050-1060.

Escalante, Sebastián "Migración temporal para el suministro de servicios": Retos del GATS, en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol 52, México, diciembre de 2002, pp. 1078-1086.

Favela, Alejandro. "El diseño estratégico de la política en Estados Unidos en la década de los noventa". en Revista de Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, Vol. XIV, núm. 53, México, enero-abril de 1992, pp. 80-84.

Gurría, Ángel. "Principios, objetivos y estrategias de la política exterior de México en los años noventa", en Revista Mexicana de Política Exterior. Instituto Matías Romero, No. 46, México, 1995, pp. 284-301.

Martínez Cortés, José Ignacio y López González, María Rosa, "La transición del GATT a la OMC y su impacto en el comercio internacional". en Revista de

Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 64, México, octubre-diciembre de 1994, pp. 61-78.

Piñón Antillón, Rosa María, "Del GATT a la OMC: la economía y el comercio mundiales", en Revista de Relaciones Internacionales. No. 68, Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, octubre-diciembre de 1995, pp. 69-79.

Ronda de Uruguay. "Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay del GATT", en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Vol. 36. No. 19, México, octubre de 1986, pp. 932-936.

Rosas González, María Cristina. "Regionalismo vs Globalización", en Revista de Relaciones Internacionales. Coordinación de Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, No. 73, México, enero-abril de 1997, pp. 43-54.

Rosas González, María Cristina. "De Doha a Cancún: logros y desafíos de la Organización Mundial del Comercio". en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Vol 52, México, diciembre de 2002, pp. 1036-1048.

Rosas González, María Cristina. "El Nuevo Regionalismo y los desafíos de la Organización Mundial de Comercio". en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., No. 68, México, octubre-diciembre de 1995, pp. 59-67.

Trápaga Delfín, Yolanda. "La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio". en Revista de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Vol 50, México, Noviembre de 2000, pp. 988-996.

Veytia Palomino, Hernany, "Del Gatt a la OMC", en Revista del Instituto de Documentación e Investigación Jurídicas, de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, núm. 13, México, 1995.

Witker Jorge. "El Marco Jurídico del Comercio Exterior en México". en Revista de Relaciones Internacionales. No. 70, México, abril-junio de 1996, pp. 23-40.

Zabludovski, Gina. "El Término Globalización", en Revista de Relaciones Internacionales. No. 71, México, julio-septiembre de 1996. pp 11-18.

Tratados Internacionales

Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México.

Legislación Vigente

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley Aduanera.

Ley de Comercio Exterior.

Código Fiscal de la Federación.

Ley Federal de Metrología y Normalización.

Acuerdo que establece la información en español que deberán contener los productos importados y la autorización para usar otro idioma cuando los productos nacionales se exporten, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de junio de 1987.

Acuerdo que establece la información comercial obligatoria en los productos o etiquetas de artículos reconstruidos, usados o de segunda mano o fuera de especificaciones, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1º de julio de 1988.

Acuerdo sobre los criterios de garantía y de información al Consumidor para los productos de fabricación nacional o importados, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de febrero de 1990.

Acuerdo que identifica las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación en las que se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las normas oficiales mexicanas en el punto de su entrada al país y en el de su salida, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de marzo de 2002 y su reforma del 8 de noviembre del mismo año.

NOM-004-SCFI-1994, Información comercial-Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir y sus accesorios, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de enero de 1996.

NOM-020-SCFI-1997, Información comercial-Etiquetado de cueros y pieles curtidas naturales y materiales sintéticos o artificiales con esa apariencia, calzado, marroquinería, así como los productos elaborados con dichos materiales, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de abril de 1998.

NOM-024-SCFI-1998, Información Comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de enero de 1999.

NOM-139-SCFI-1999, Información Comercial-Etiquetado de extracto natural de vainilla, derivados y sustitutos, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de marzo de 2000.

NOM-055-SCFI-1994, Información comercial-Materiales retardantes y/o inhibidores de flama y/o Ignífugos-Etiquetado, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de diciembre de 1994.

NOM-003-SSA1-1993, Salud ambiental-Requisitos sanitarios que debe satisfacer el etiquetado de pinturas, tintas, barnices, lacas y esmaltes, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de agosto de 1994.

NOM-084-SCFI-1994, Información comercial-Especificaciones de Información Comercial y sanitaria para productos de atún y bonita preenvasados, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de septiembre de 1995.

NOM-051-SCFI-1994, Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de enero de 1996.

NOM-050-SCFI-1994, Información comercial-Disposiciones generales para productos, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de enero de 1996.

NOM-120-SCFI-1996, Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas – Uva de mesa, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de noviembre de 1996.

NOM-142-SSA1-1995, Bienes y servicios. Bebidas Alcohólicas. Especificaciones sanitarias. Etiquetado sanitario y comercial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de julio de 1997.

NOM-015-SCFI-1998, Información Comercial-Etiquetado en juguetes, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de marzo de 1999.

NOM-141-SSA1-1995, Bienes y servicios. Etiquetado para productos de perfumería y belleza preenvasados, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 1997.

NOM-116-SCFI-1997, Industria Automotriz-Aceltes lubricantes para motores a gasolina o a diesel-Información Comercial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4 de mayo de 1998.

NOM-128-SCFI-1998, Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas-Aguacate, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de agosto de 1998.

NOM-129-SCFI-1998, Información Comercial-Etiquetado de productos agrícolas-Mango, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de agosto de 1998.

Legislación Abrogada¹

Ley que crea una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956.

Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1970.

Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de enero de 1986.

Ley de Comercio Exterior, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993.

Ley sobre Pesas y Medidas, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 1928.

Ley General de Normas, Pesas y Medidas, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 1960.

Ley Federal Sobre Metrología Y Normalización, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de octubre de 1987.

Código Aduanero, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1951.

Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1978.

Ley Aduanera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1981.

Ley Aduanera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995.

¹También se consultaron la exposición de motivos, el diario de debates y los respectivos dictámenes de lecturas de las leyes abrogadas que se indican, lo anterior en la Biblioteca del Congreso de la Unión.

Páginas Electrónicas.

www.nafta-sec-alena.org/spanish/nafta/toc.htm

www.rmalc.org.mx/tratados/tlcan/mexandat.pdf

www.anierm.org.mx/cgi/in_show.cgi?id=294

www.economia.gob.mx/work/secciones/328/imagenes/45.pdf

www.sre.gob.mx

www.wto.org

[Http://www.gencat.es/medlamb/cqa_i.htm](http://www.gencat.es/medlamb/cqa_i.htm)

<http://www.humboldt.org.co/biocomercio/documentos/lhausel.pdf>

www.oaca.org.pe

<http://www.ecolabel.no>

Índice de Gráficas

Cuadro 1	
Participación de Estados Unidos, Europa y Japón en el PIB mundial en 1950	11
Cuadro 2	
Crecimiento del comercio y la producción mundial en el periodo 1953-198	16
Cuadro 3	
Precios del petróleo 1972-2002	22
Cuadro 4	
Confrontación de la participación de Estados Unidos, Europa y Japón en el PIB mundial 1950 vs 1980	24
Cuadro 5	
Transformaciones de las unidades operativas óptimas al pasar de la Era Industrial a la Era de la Información	39
Cuadro 6	
Rondas de negociaciones en el GATT	53
Cuadro 7	
Reducciones arancelarias negociadas en el GATT-OMC	56
Cuadro 8	
Resumen del Acta Final de la Ronda Uruguay	69
Cuadro 9	
Fechas clave en la Ronda Uruguay	70
Cuadro 10	
Porcentaje de artículos afectados por las medidas no arancelarias en 1986	71
Cuadro 11	
Índices de cobertura de las importaciones para barreras no arancelarias escogidas en Canadá, CE (excluyendo Portugal y España), Japón y Estados Unidos	75
Cuadro 12	
Organigrama de la OMC	81
Cuadro 13	
Confrontación entre las Partes Contratantes del GATT hasta 1994 vs los países miembros de la OMC hasta 2003	84

Cuadro 14		
Negociaciones Comerciales de las Conferencias Ministeriales de la OMC		87
Cuadro 15		
Tasas Internacionales de interés 1939 – 1999		104
Cuadro 16		
Deuda Externa Gubernamental 1940-2000		106
Cuadro 17		
Comercio Exterior de México 1921-1991		111
Cuadro 18		
Proceso de creación según la LFMyN para la elaboración y reforma de una Norma Oficial Mexicana de información comercial y certificación		118
Cuadro 19		
Proceso de creación según la LFMyN para la elaboración y reforma de una Norma Oficial Mexicana en casos de urgencia		119
Cuadro 20		
Cuadro comparativo entre el Tratado de América del Norte y el Tratado con la Unión Europea		132
Cuadro 21		
Acuerdos comerciales que México ha firmado		135